



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MÉXICO**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS SUPERIORES
UNIDAD LEÓN**

**CAUSAS Y EFECTOS DEL PROCESO DE FINANCIARIZACIÓN Y
DESINDUSTRIALIZACIÓN EN LAS MICROEMPRESAS EN MÉXICO:
2000 – 2016**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA INDUSTRIAL
P R E S E N T A:
JUAN CARLOS MACIAS GARCIA**

**TUTOR:
DR. JOSÉ FRANCISCO REYES DURÁN**



LEÓN, GUANAJUATO

2019



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS SUPERIORES
UNIDAD LEÓN

CAUSAS Y EFECTOS DEL PROCESO DE FINANCIARIZACIÓN Y
DESINDUSTRIALIZACIÓN EN LAS MICROEMPRESAS EN MÉXICO:
2000 – 2016

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA INDUSTRIAL
P R E S E N T A:
JUAN CARLOS MACIAS GARCIA

TUTOR:
DR. JOSÉ FRANCISCO REYES DURÁN



LEÓN, GUANAJUATO

2019

Sabemos que hay sacrificios delante nuestro (...) todos y cada uno de nosotros paga puntualmente su cuota de sacrificio, conscientes de recibir el premio en la satisfacción del deber cumplido, conscientes de avanzar con todos hacia el hombre nuevo que se vislumbra en el horizonte.

Ernesto Guevara

Cuando elaboré este trabajo, en lo que menos pensé fue en escribir algunas palabras de agradecimiento; sin embargo, me tomé unos minutos para hacerlo con el único fin de que, si a alguien se le ocurre leerlo, sepa que esta tesis no es mía...

Es de mis padres, que se rompen el lomo para que sus hijos puedan salir adelante. Que se desvelaron trabajando para que yo pudiera estudiar en otra ciudad, que me apoyan en todas mis aventuras y que me quieren a pesar de mi forma de ser.

También es de la Universidad Nacional Autónoma de México y de la Escuela Nacional de Estudios Superiores Unidad León, que me han dado tanto y me siguen dando y cada día les debo más.

Del Dr. José Francisco Reyes Durán, que siendo profesor, tutor, psicólogo y mil cosas más, de a poco se convirtió en mi amigo, y la amistad es un regalo que aprecio más que cualquier lección de economía.

Del Dr. Roberto Soto, que seguramente no verá esto pero fue el primero que me concientizó sobre el cariz humano de la ciencia que estudiamos. La economía existe para ayudar a la sociedad y no para aprovecharse de la misma.

Estoy agradecido con ustedes todos los días.

**CAUSAS Y EFECTOS DEL PROCESO DE FINANCIARIZACIÓN
Y DESINDUSTRIALIZACIÓN EN LAS MICROEMPRESAS EN MÉXICO:
2000 – 2016**

INDICE DE CONTENIDO

1 INTRODUCCIÓN	10
1.1 JUSTIFICACIÓN.....	14
1.2 OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN.....	16
1.3 HIPÓTESIS	17
1.4 METODOLOGÍA.....	18
2 <u>MARCO TEÓRICO. FINANCIARIZACIÓN, DESINDUSTRIALIZACIÓN Y MICROEMPRESA</u>	20
2.1 EL PROCESO DE FINANCIARIZACIÓN	20
2.1.1 CONCEPTO	20
2.1.2 A NIVEL MUNDIAL.....	22
2.1.3 EN MÉXICO	23
2.1.4 CONSECUENCIAS DEL PROCESO	26
2.2 EL PROCESO DE DESINDUSTRIALIZACIÓN.....	28
2.2.1 CONCEPTO	28
2.2.2 A NIVEL MUNDIAL.....	31
2.2.3 EN MÉXICO	32
2.3 MICROEMPRESAS EN EL CONTEXTO DE LA FINANCIARIZACIÓN Y LA DESINDUSTRIALIZACIÓN	38
2.4 CONCLUSIONES.....	45
3 <u>ANÁLISIS DE LA FINANCIARIZACIÓN, LA DESINDUSTRIALIZACIÓN Y EL SECTOR MICRO EMPRESARIAL EN MÉXICO.....</u>	50
3.1 EL AUGE DE LA FINANCIARIZACIÓN	50
3.1.1 TRANSFORMACIÓN BANCARIA Y CONTRACCIÓN DEL CRÉDITO	51

3.1.2	CAPITAL EXTERNO: IED Y CARTERA	55
3.2	EL CURSO DE LA DESINDUSTRIALIZACIÓN	59
3.2.1	ANÁLISIS CUANTITATIVO EN EL SECTOR MANUFACTURERO.....	60
3.3	EL SECTOR MICRO EMPRESARIAL	73
3.3.1	DEFINICIÓN E IMPORTANCIA.....	73
3.3.2	TIPOS DE MICROEMPRESAS	77
3.3.3	FRAGILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS EN MÉXICO	78
3.4	CONCLUSIONES.....	84
4	<u>POLÍTICAS DE FOMENTO A LA FINANCIARIZACIÓN Y LA DESINDUSTRIALIZACIÓN Y SUS REPERCUSIONES EN LAS MICROEMPRESAS</u>	<u>88</u>
4.1	APROXIMACIÓN TEÓRICA.....	88
4.2	FINANCIARIZACIÓN Y DESINDUSTRIALIZACIÓN: POLÍTICA DE DESREGULACIÓN, LIBERALIZACIÓN Y APERTURA	90
4.2.1	POLÍTICA MONETARIA Y SUS EFECTOS	91
4.2.2	POLÍTICA FISCAL Y SUS REPERCUSIONES.....	99
4.3	POLÍTICA DE APERTURA COMERCIAL <i>VERSUS</i> MERCADO INTERNO	104
4.4	EL AFIANZAMIENTO DE LA IED Y SUS IMPLICACIONES.....	110
4.5	REPERCUSIONES EN LAS MICROEMPRESAS	114
4.6	CONCLUSIONES.....	127
5	<u>ALGUNAS REFLEXIONES Y PROPUESTAS DE POLÍTICA ECONÓMICA. LAS MICROEMPRESAS .</u>	<u>131</u>
5.1	LAS POLÍTICAS DIRIGIDAS AL FOMENTO DEL SECTOR INDUSTRIAL Y A LAS MICROEMPRESAS	131
5.2	REFLEXIONES SOBRE LA POLÍTICA ECONÓMICA.....	135
5.3	CRÉDITO Y MICROEMPRESAS	138
5.4	CONCLUSIONES.....	140
6	<u>CONCLUSIONES GENERALES</u>	<u>143</u>
7	<u>BIBLIOGRAFÍA.....</u>	<u>149</u>
8	<u>APÉNDICES</u>	<u>159</u>

8.1	LOS DIEZ PUNTOS DEL <i>WASHINGTON CONSENSUS</i>	159
8.2	EL EJÉRCITO INDUSTRIAL DE RESERVA <i>EXCESIVO</i>	160
8.3	LAS LEYES DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE KALDOR	161
8.4	VULNERABILIDAD Y EXTRANJERIZACIÓN	163

INDICE DE TABLAS Y GRÁFICAS

TABLA 1.	INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA MANUFACTURA	37
TABLA 2.	IED: UTILIDADES REMITIDAS Y REINVERTIDAS	58
TABLA 3.	PIB: SECTOR SECUNDARIO E INDUSTRIA MANUFACTURERA	61
TABLA 4.	PEA Y POBLACIÓN OCUPADA EN LA INDUSTRIA Y SUS SECTORES	63
TABLA 5.	PERSONAL NO SUBOCUPADO Y DEPENDIENTE DE LA RAZÓN SOCIAL EN EL SECTOR MANUFACTURERO	64
TABLA 6.	PERSONAL OCUPADO EN EL SECTOR MANUFACTURERO POR SUBSECTOR	67
TABLA 7.	SALARIOS EN MÉXICO POR SUBSECTOR DE ACTIVIDAD EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	68
TABLA 8.	EXPORTACIÓN DE MERCANCÍAS	70
TABLA 9.	IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS (FOB)	71
TABLA 10.	SALDO DE LA BALANZA DE MERCANCÍAS	72
TABLA 11.	COMPARACIÓN: PIB, VA, PERSONAL OCUPADO, SALARIOS, SALDO DE LA BALANZA	73
TABLA 12.	CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA SEGÚN SU TAMAÑO, BASADO EN EL TAMAÑO DE EMPRESA CALCULADO (TEC)	74
TABLA 13.	CAPACITACIÓN EN LAS EMPRESAS SEGÚN TAMAÑO	79
TABLA 14.	FUENTES DE FINANCIAMIENTO SEGÚN TAMAÑO	83
TABLA 15.	TASAS DE INTERÉS: ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO	95
TABLA 16.	BALANCE FISCAL, SALARIOS, INTERÉS Y CRÉDITO	101
TABLA 17.	SALDOS DE LA DEUDA PÚBLICA	102
TABLA 18.	IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS (FOB)	107
TABLA 19.	RAZONES DE IMPORTACIÓN Y COMERCIO EXTERIOR	109
TABLA 20.	EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS SEGÚN TAMAÑO	115
TABLA 21.	INDICADORES CUANTITATIVOS DE MICROEMPRESAS	118
TABLA 22.	INDICADORES DE FINANCIAMIENTO A LAS MICROEMPRESAS	122
TABLA 23.	FORMACIÓN Y ANTECEDENTES DE LOS DUEÑOS	125
GRÁFICA 1.	PRODUCTIVIDAD TOTAL FACTORIAL EN MÉXICO	39
GRÁFICA 2.	INVERSIÓN NETA DE CARTERA EN MÉXICO	52
GRÁFICA 3.	EVOLUCIÓN DE LAS RESERVAS INTERNACIONALES EN MÉXICO	53
GRÁFICA 4.	RECURSOS TOTALES DE LA BANCA COMERCIAL	54

GRÁFICA 5. CRÉDITO AL SECTOR PRIVADO EN VARIOS PAÍSES LATINOAMERICANOS	55
GRÁFICA 6. CAPITAL DE CARTERA POR TIPO DE INVERSIÓN	56
GRÁFICA 8. VOLATILIDAD DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS	59
GRÁFICA 10. ESTRUCTURA DEL PIB POR SECTOR DE LA ECONOMÍA	
SECUNDARIAS.....	60
GRÁFICA 11. ESTRUCTURA DE LAS ACTIVIDADES	
GRÁFICA 12. VALOR AGREGADO BRUTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR SUBSECTOR	62
GRÁFICA 13. PERSONAL SUMINISTRADO POR OTRA RAZÓN SOCIAL, PERSONAL NO SUBOCUPADO Y DEPENDIENTE DE LA RAZÓN	
SOCIAL, PERSONAL SUBOCUPADO	66
GRÁFICA 14. SALARIOS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR PAÍS.....	69
GRÁFICA 15. EXPORTACIONES MANUFACTURERAS, AUTOMOTRICES Y NO AUTOMOTRICES	70
GRÁFICA 16. COMPARACIÓN: UNIDADES ECONÓMICAS, PERSONAL OCUPADO Y PRODUCCIÓN BRUTA.....	76
GRÁFICA 17. USO DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN EN EMPRESAS SEGÚN TAMAÑO	82
GRÁFICA 18. MÉXICO: TIPO DE CAMBIO NOMINAL VS REAL	94
GRÁFICA 19. SALDO DE LA BALANZA DE PAGOS	97
GRÁFICA 20. SALDO DE LA CUENTA DE CAPITALES.....	99
GRÁFICA 21. RECAUDACIÓN FISCAL EN LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA OCDE.....	104
GRÁFICA 22. BALANZA COMERCIAL DE MERCANCÍAS NO PETROLERAS	106
GRÁFICA 23. IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS POR GRADO DE AVANCE.....	107
GRÁFICA 24. IED POR DIVISIÓN MANUFACTURERA.....	112
GRÁFICA 25. CRECIMIENTO DEL NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	113
GRÁFICA 26. MICROEMPRESAS POR SECTOR DE ACTIVIDAD	119
GRÁFICA 27. ANTIGÜEDAD DE LOS NEGOCIOS O SITUACIÓN ACTUAL DEL DUEÑO	120
GRÁFICA 28. REGISTROS CONTABLES EN LAS MICROEMPRESAS	121
GRÁFICA 29. NIVEL DE INGRESOS AL MES	123
GRÁFICA 30. PRINCIPALES PROBLEMÁTICAS DE LOS ENCUESTADOS	124
GRÁFICA 31. ESCOLARIDAD DE LAS MICROEMPRESAS ENCUESTADAS	126
GRÁFICA 32. DUEÑOS DE LOS NEGOCIOS POR GRUPO DE EDAD	126

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

1 Introducción

Resumen

En el presente prefacio, se puntualizan las motivaciones del autor a plantear el problema teórico que dirige la investigación. En este sentido, la finalidad del trabajo es refutar las afirmaciones de corte neoliberal, específicamente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), sobre *la mala asignación de los recursos que produce el bajo crecimiento de la economía*. El sustentante parte del hecho de que la estructura de individuos y empresas en la economía dista mucho de ser óptima por efecto de que la política económica, la estrategia industrial y la labor de las empresas transnacionales no está motivada al crecimiento sino a la obtención de beneficios económicos.

Esta investigación no pretende ser el *giro copernicano* de la economía ni mucho menos; es sabido por todo aquel que haya echado un vistazo a las diferentes fuentes de información, que la economía mexicana ha presentado un *estancamiento estabilizador* en los últimos años; el Producto Interno Bruto ha aumentado apenas 2.04% promedio anual en el periodo analizado y 1.2% para el PIB *per cápita* en el mismo lapso (Levy, 2018). Al respecto, existen dos principales corrientes teóricas que explican el *statu quo*: por una parte, el pensamiento *neoclásico*, que retoma las ideas del *laissez faire* y el libre comercio basado en ventajas comparativas, menciona que la razón por la cual México, siguiendo paso a paso las *recetas* establecidas y estando a un lado del cliente más grande del mundo no supera la barrera del subdesarrollo, tiene que ver con factores internos.

Las instituciones para el desarrollo mundial (FMI, BID, OMC, OCDE, etc.) han tomado esta postura *nemine discrepante* e impuesto este corte de política económica *a fortiori* a los países de la periferia. A pesar de que se vislumbra el rotundo fracaso de este modelo en América Latina, las organizaciones buscan nuevos argumentos cada vez que las estadísticas esclarecen el proceso concentrador de capital, cuyas formas no distan mucho del imperialismo económico descrito por Lenin a principios del siglo XX.

Bajo esta línea, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha propuesto en diferentes publicaciones (Pagés *et al*, 2010; Lora *et al*, 2015; Alaimo *et al*, 2015b; Levy, 2018) que la principal causa del estancamiento económico en México es la errónea y persistente asignación de recursos; entendida como una situación en que

la distribución de individuos en diferentes ocupaciones, la segmentación de empresas en diferentes sectores y tamaños y la correspondencia entre empresas y trabajadores de diferentes habilidades distan mucho de ser óptimas; es decir, que dados los talentos y habilidades de las personas, deberían participar en la actividad económica como trabajadores, pero lo hacen como empresarios (Levy, 2018).

La hipótesis del BID está dirigida al aumento de la productividad como factor detonante del crecimiento, de manera que la mayor cantidad de recursos de capital y trabajo debe dirigirse a las firmas más grandes y productivas, para que estas crezcan y las empresas pequeñas cierren. Así se reorganizarían los factores microeconómicos incrustados en el andamiaje productivo, elevando el crecimiento económico.

Dicho lo anterior, este organismo hace entonces referencia a las empresas de 1 a 10 trabajadores como entes privadamente rentables, pero socialmente ineficientes: estructuras contractuales precarias, evasión de impuestos, nula innovación y uso de tecnología, subutilización del capital humano y productividad factorial ínfima son sólo algunos de los temas referenciados cuando se habla de las microempresas.

A su vez, mencionan lo siguiente respecto a la estructura de las empresas en la economía:

Mientras que, en Estados Unidos, el 54% de las firmas tiene diez o menos trabajadores, en Argentina, 84% de las firmas tiene hasta diez, y en México y Bolivia, más de 95% no llega a los diez trabajadores. Esto es un problema, porque las firmas pequeñas absorben una proporción importante de los recursos de la economía, especialmente de los recursos laborales, que en promedio tienen muy baja productividad (Lora, 2015).

Esta afirmación sobre la eficiencia de los factores de producción es verídica; de hecho, a mediano plazo, el crecimiento se produce porque la fuerza laboral aumenta (en calidad y cantidad) porque hay más inversión en capital físico y porque aumenta la productividad del trabajo y el capital (la productividad total factorial) (Levy, 2018). En México, el crecimiento ha sido resultado únicamente de la acumulación de capital y el aumento de la fuerza laboral disponible, pero no hay mejoras en eficiencia.

No obstante, esta asignación ineficiente de los factores es, en parte, consecuencia de políticas económicas restrictivas que concentran el ingreso y limitan el crecimiento potencial; de manera que este trabajo representa una antítesis del análisis *mainstream*, en cuanto a la estructura del empleo según sectores y tamaños, ya que el sustentante difiere de la percepción que asevera que factores microeconómicos como las relaciones empresario-trabajador¹, la afrenta a los impuestos² o las desventajas competitivas generen el enorme porcentaje de empresas micro que frenen el desarrollo, sino que se argumenta esta restricción al crecimiento como un efecto de la situación en el sector manufacturero principalmente, debido a que éste es el principal generador de empleo de las economías en vías de desarrollo.

Al incursionar al sector manufacturero en este análisis, la investigación se remite a las leyes de Kaldor³ y su importancia en la ocupación: siguiendo la línea de la productividad como factor determinante del crecimiento económico, la expansión de la industria manufacturera acrecienta la demanda de trabajo convirtiéndose en un polo de atracción de trabajadores que se encuentran en sectores *tradicionales* en una situación de desempleo disfrazado o encubierto⁴.

Del mismo modo, la transferencia de recursos de sectores de baja productividad a otros de alta genera un efecto favorable en la productividad agregada de la economía, ya que trabajadores poco productivos empleados en actividades

¹ Según Levy, las empresas en México se muestran reacias a incrementar su fuerza laboral en tiempos de bonanza, dadas sus expectativas negativas sobre la economía: los empresarios piensan que al contratar más trabajadores los costos de la seguridad social o los inminentes despidos cuando la producción disminuye afectarán su rentabilidad, de manera que optan por mantenerse como empresas pequeñas (Levy, 2018).

² Los impuestos sobre el trabajo asalariado son vistos como un costo y un incentivo a la informalidad. De la misma manera, una parte de las empresas prefiere mantenerse informal antes que pagar impuestos. Lo anterior disminuye las posibilidades de crecimiento.

³ Las leyes del crecimiento económico de Nicholas Kaldor son fundamentales para explicar el desempeño de las economías "industrializadas". La primera ley establece que la tasa de crecimiento de una economía se relaciona de manera positiva con la correspondiente a su sector manufacturero; la segunda (ley de Verdoorn) postula que un incremento en la tasa de crecimiento manufacturero conduce al aumento de la productividad del trabajo dentro del sector; la tercera, refiere que la productividad de los sectores no manufactureros aumenta, debido a que el crecimiento de la industria manufacturera acrecienta la demanda por trabajo, disminuyendo el empleo en el *sector tradicional* sin pasar lo mismo con el producto. Esto se traduce en una mayor productividad del trabajo (Ocegueda, 2003) Véase apéndices.

⁴ Se define al desempleo disfrazado o encubierto como la oferta excesiva en el mercado laboral, causado porque se incrementa la oferta de trabajo o porque la demanda de trabajo en las manufacturas no aumenta, debido a las presiones al alza de los salarios que ello ocasiona (Mamgain, 1999).

tradicionales se convierten en trabajadores industriales más productivos. En otras palabras, la productividad global de la economía aumentará si los trabajadores de las actividades tradicionales de bajo valor agregado se trasladan a las manufactureras, siempre que la productividad de estas sea más alta (Ocegueda, 2003).

De manera inversa, la caída de productividad y del crecimiento se atribuiría, en buena medida, a los desplazamientos de recursos productivos desde sectores de elevada productividad relativa (el caso de las empresas manufactureras medianas y grandes) hacia sectores de baja productividad relativa (las microempresas que hacen frente al desempleo) (Vera, 2009).

Existe información empírica respecto a lo anterior, empero, se generaliza el uso de esta ley para describir a la productividad no manufacturera. En general, no se define a la microempresa como receptora de la mano de obra desplazada por el bajo crecimiento del sector manufacturero; proceso inverso al ocurrido durante la sustitución de importaciones, donde dicho sector absorbió una gran cantidad de empresas micro de diferentes actividades, lo que modificó la estructura de las empresas según tamaño y derivó en tasas de crecimiento de 7% promedio anual en la década de los 60s⁵ para el sector (Trejo Reyes, 1973).

La reflexión surge a causa de que las políticas implementadas en aquel entonces eran completamente disímiles a las actuales: el modelo de sustitución de importaciones otorgaba un conjunto de incentivos⁶ que promovieron este auge y reestructuración. Si bien puede debatirse la efectividad del modelo en lo general, es preciso mencionar que el cambio de aquel paradigma económico trajo consigo

⁵ Esta referencia no debe ser ignorada, puesto que Trejo demuestra empíricamente que las empresas más pequeñas (que incluso llegan a 1 o 2 trabajadores) a las cuales paradójicamente asigna el nombre de *empresas tradicionales*, disminuyeron sustancialmente su importancia como proporción del empleo total. Al ser situadas en empresas propiamente industriales, la producción por trabajador se incrementó en un 2.7% promedio anual de 1960 a 1970. Esta mejora en productividad generó empleos al 4.3%, Crecimiento del 7% para la industria y 6.2 para el total de la economía en el mismo periodo.

⁶ Algunos de ellos son los subsidios a la industria local, impuestos y/o permisos previos a la importación de bienes intermedios y finales, facilidades la obtención de financiamiento y acceso a bienes de capital.

efectos colaterales como una desindustrialización prematura y un ejército industrial de reserva⁷ *excesivo*, que se mantiene hasta ahora.

A pesar de cumplirse el objetivo prioritario del Banco de México (preservar el valor de la moneda), las motivaciones financieras de las empresas transnacionales han tomado cabal ventaja para atender a su principal e innato objetivo de maximizar utilidades en el corto plazo, incidiendo en la política económica y viceversa.

Es por ello que, tomando en cuenta las secuelas del proceso de desindustrialización - financierización sobre la estructura empresarial y la generación de microempresas que hacen frente al desempleo (llamadas para este efecto microempresas de subsistencia⁸), este trabajo se dedica al análisis causa-efecto de ambos fenómenos. Consta de 5 capítulos comentados brevemente a continuación:

En primer lugar, se detallan el objetivo, hipótesis y metodología; mismos que sirven de guía para establecer un adecuado plan de trabajo. El segundo capítulo ofrece un marco teórico e histórico de financierización, desindustrialización y microempresa en el contexto; el tercer apartado contiene un análisis de temas y variables clave que demuestran cómo se lleva a cabo el proceso de financierización, cuál es la situación del sector manufacturero y algunas acotaciones importantes sobre las microempresas; el capítulo 4 hace énfasis en la política económica, las facilidades para que empresas transnacionales entren al mercado y cómo esto contribuye a la mala asignación de los recursos, generando un ejército industrial de reserva *excesivo*. Por último, se comentan algunas reflexiones y propuestas que podrían mejorar el estado actual.

1.1 Justificación

A lo largo de los últimos sexenios, una crítica importante del grupo académico y empresarial hacia los gobiernos ha sido la ausencia de una política industrial seria y

⁷ Término marxista que refiere a la contratación o despido de personal conforme a las necesidades del ciclo económico, de manera que siempre exista un contingente de trabajadores dispuestos a ofrecer su fuerza de trabajo sin importar el nivel de salarios. Ver apéndice 2.

⁸ Camino y Lara (2005) estratifican a las microempresas según sus probabilidades de crecimiento; en este sentido, las microempresas de subsistencia describen a masas de asalariados que ante la falta de oportunidades laborales, salarios bajos o flexibilización de su jornada, deciden emprender un negocio. Ver apartado 3.3.2.

de carácter nacional, que sea capaz de generar empleos al ritmo que aumenta la fuerza de trabajo disponible y a su vez contribuya al crecimiento económico.

El desarrollar esta estrategia es complicado, puesto que intervienen diversos factores de índole económica, política y social. La presente investigación está motivada a vincular los efectos de no haber seguido este camino con los bajos niveles de productividad observados en las empresas contemporáneas. La PTF (Productividad Total Factorial) de la economía en su conjunto sería mucho mayor si existieran empresas manufactureras más grandes que emplearan al personal que actualmente está funcionando en la economía como empresario, autoempleado o trabajador no asalariado (Levy, 2018).

Dicho lo anterior, el propósito de contextualizar una parte del entorno de estos grupos empresariales en México, se debe a que hay poca bibliografía que vincule las deficiencias de las microempresas con la situación macroeconómica; es decir, se ignora que la distribución del empleo en diferentes sectores y la productividad de los mismos, así como la política económica, tiene relación con la conformación de empresas de diferentes tamaños, tomando en cuenta las premisas anteriormente mencionadas.

En el último de los casos, se vincula al panorama negativo de las *mipymes* con la insuficiencia del crédito de la banca comercial y la banca de fomento. Esta dolencia es verídica y se agrava, en parte, porque las micro, pequeñas y medianas empresas siguen tratándose de forma indistinta; regularmente los proyectos de apoyo están dirigidos a empresas medianas y pequeñas, cuyas características son absolutamente distintas a las de las empresas micro, por ende, no se afecta en forma significativa a todos los estratos (en algunos casos a ninguno) ante la falta de especificidad en la estratificación (Dussel Peters, 2012).

Así como lo anterior, la mayoría de las fuentes bibliográficas están dirigidas a las pymes en común, es por ello que hay ocasiones donde los resultados de diversos estudios sesgan la estratificación de empresa, ya que se incluyen de igual forma a firmas micro, pequeñas y medianas.

Hecha esta salvedad, la conformación de los dos problemas centrales que se abordan en esta tesis generan un círculo vicioso, pues, además de las implicaciones

de la financiarización y la desindustrialización en la economía real (posteriormente mencionadas), estas condiciones originan otras limitaciones estructurales como pasa con la productividad, la informalidad y la desigualdad.

Esto origina confusiones importantes para la instrumentación de políticas debido a que, según Hausmann, el proceso de desarrollo económico es una sucesión de cuellos de botella que evoluciona en el tiempo a medida que estos son superados (Hausmann, 2006), y una política pública que no considere el problema como consecuencia de una cadena causal, puede derivar en el fracaso. Así pues, ¿Qué se pretende? Que la política económica sea articulada desde una visión *sintomática* que tome en cuenta la raíz de los problemas; sólo de esa forma se puede cambiar la realidad en la cual no solo vive México, sino toda la región latinoamericana.

1.2 Objetivo de la investigación

El objetivo de este trabajo es evidenciar cómo la financiarización y la desindustrialización favorecen el origen y propagación de firmas improductivas de tamaño muy reducido a través de su interdependencia con la política macroeconómica.

Esta meta es secundada por las siguientes líneas de acción: 1) Describir los procesos de financiarización y desindustrialización. 2) Localizar los nexos entre la actual política económica, las motivaciones financieras, la dinámica del sector industrial y la conformación de microempresas. 3) Identificar información que contribuya a relacionar a las microempresas de subsistencia con un ejército industrial de reserva.

Los anteriores objetivos se trazaron con el fin de responder a las siguientes preguntas: ¿Cómo se llevan a cabo y cuáles son las repercusiones de la financiarización y la desindustrialización en la economía mexicana?, ¿Cuál es la interdependencia dialéctica⁹ entrabos fenómenos?, ¿Cómo contribuye la política económica a mitigar, o en su caso a profundizar los dos fenómenos? y ¿Cuál es la

⁹ Cuáles son las relaciones recíprocas de dependencia y cómo afectan al sistema de producción vigente, observando las contradicciones existentes con el fin de generar conocimiento.

situación actual de las microempresas y a qué se debe que existan tantas y en condiciones tan precarias?.

1.3 Hipótesis

Los procesos de financiarización y desindustrialización condicionan el desarrollo del sector manufacturero mexicano con repercusiones negativas en la conformación y situación de las microempresas: las políticas monetaria y fiscal profundizan la concentración del ingreso¹⁰, la entrada de capital especulativo y la consolidación de empresas transnacionales que reproducen el déficit comercial, la vulnerabilidad y la extranjerización¹¹.

A partir de esta hipótesis general se generan las siguientes deducciones o hipótesis específicas: He1) En el sector manufacturero se encuentra el caso de un *ejército industrial de reserva excesivo*¹²: el bajo crecimiento en el producto y las malas condiciones laborales del sector en cuestión contribuyen a mantener elevado los niveles de ocupación en las microempresas; He2) El mercado interno, que por lo general es el único segmento asequible a este tipo de firma, se encuentra estancado como resultado de la política económica restrictiva ejecutada en los últimos tres lustros, lo cual agrava las ventas y genera el alto índice de mortandad de las microempresas (aunado a los factores típicos comúnmente analizados); He3) Los canales de financiamiento son muy limitados y restringen los encadenamientos productivos.

¹⁰ Quizás el índice más representativo de la concentración del ingreso en México sea el coeficiente de Gini después de impuestos y transferencias, que difiere en menos de 2% al Gini de mercado, a diferencia de la reducción en el Gini de países desarrollados, que registra variaciones superiores al 15% en 2013 (Castelletti, 2013). El índice de Gini mide el nivel de concentración que existe en la distribución del ingreso total (Y) entre la población; Toma valores de 0 a 1, donde 1 refleja la mayor desigualdad y 0 las mejores condiciones de equidad en la distribución (CONEVAL, 2010).

¹¹ Para información complementaria sobre estos términos, véase el apéndice 4.

¹² A partir del concepto de ejército industrial de reserva (o superpoblación relativa) en la teoría marxista, en el cual, una parte del proletariado es excluido o absorbido en la industria de acuerdo a las necesidades naturales del capital, llama la atención la generación de grupos poblacionales que no serían periódicamente reabsorbidos en etapas de expansión del ciclo productivo (Maceira, 2009). Estos individuos tienen la necesidad de auto emplearse ya sea porque no se generan los suficientes puestos de trabajo o porque el costo de oportunidad del autoempleo es mayor al salario real en la manufactura. Ver anexos.

1.4 Metodología

Para desarrollar esta tesis documental, se utilizó el método de análisis-síntesis; acompañado de las herramientas dialéctica e histórica que en gran parte explican el origen y el planteamiento del problema. Se empleó información de carácter cualitativo y cuantitativo: se tomaron en cuenta diversas fuentes teóricas para dar sustento a la visión crítica del neoliberalismo que estimula esta investigación; así mismo, se empleó información estadística de las fuentes primarias que complementa los argumentos tanto propios como de los autores citados. El territorio analizado fue la república mexicana y el periodo comprendido 2000-2016.

CAPITULO 2
MARCO TEÓRICO:
FINANCIARIZACIÓN, DESINDUSTRIALIZACIÓN Y MICROEMPRESA

2 Marco teórico. Financiarización, desindustrialización y microempresa

Resumen

En este capítulo, se pretende incursionar el respaldo teórico de otros autores que ayude a conformar un cúmulo de información importante en concordancia con la hipótesis planteada.

Parte del desarrollo de este apartado consta en detallar los precedentes históricos, definir los problemas y el contexto en el cual se desarrolla esta tesis, identificar causas y consecuencias de los procesos de financiarización y desindustrialización y formar conclusiones que estén demostradas científicamente para utilizarlas en los capítulos ulteriores.

2.1 El proceso de financiarización

A raíz de las crisis económicas durante los 70's e inicios de los 80's en los países en desarrollo, se optó por suprimir el modelo proteccionista que fungía en esa época y establecer medidas esencialmente abiertas, impulsadas por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Estas medidas fueron documentadas en 1989 y se conocen como el *Washington Consensus*¹³.

En concreto, estos postulados fomentaron la liberalización comercial, la desregulación financiera, la estabilidad macroeconómica (inflación controlada, tipos de cambio en flotación intervenida, disciplina del gasto y equilibrios fiscales), las privatizaciones y la atracción de inversiones extranjeras, entre otros. Lo anterior ha estado generando una metamorfosis en el mercado de dinero que atañe al mercado de bienes en porción alícuota; el mencionado modelo neoliberal ha significado un hito en la historia económica de la periferia.

2.1.1 Concepto

En los últimos 25 años, la lógica de acumulación basada en los mercados financieros ha mutado: poco a poco ha extendido su dominio sobre el espacio productivo, haciendo que el capital deje de invertirse en actividades que promuevan el crecimiento económico en pro de las ganancias financieras (Correa, 2015).

¹³ El consenso de Washington consta de 10 recomendaciones en política económica concebidas por John Williamson que pretendían orientar a los países en vías de desarrollo, principalmente latinoamericanos, a dejar de lado el intervencionismo ya que lo consideraba ineficiente en algunas actividades clave para el desarrollo (Ver apéndices).

Este movimiento repercute directa e indirectamente en una gran cantidad de tópicos sobre teoría del desarrollo, es por ello que numerosos autores han definido a la financiarización en sus escritos. Aunque se tratará el concepto de financiarización no será prioridad el debatir a fondo el contenido del concepto *per se*, sino ofrecer al lector de la tesis una aproximación del significado de la palabra, mismo que se irá acomodando¹⁴ a medida que la investigación avance. A continuación, se recopilan algunas de estas interpretaciones a fin de delimitar este concepto¹⁵.

En los estudios sobre financiarización de la CEPAL, se define a la financiarización como:

La ascendencia de una forma de gobernanza corporativa enfocada en la valorización de las acciones de las empresas (Froud y otros, 2006; Aglietta y Bretton, 2001; Plihon, 2009), de la cual deriva la tendencia al cortoplacismo en la toma de decisiones de inversión (Lazonick y O'Sullivan, 2000).

De igual manera, Krippner (2005) definió este proceso como “el patrón de acumulación en el cual los beneficios se acrecientan primariamente a través de canales financieros más que a través del comercio y la producción de mercancías”.

Por su parte, Arrighi (2001), considera que:

... La financiarización es el patrón de acumulación en el cual los beneficios se obtienen principalmente a través de canales financieros más que a través del comercio y de la producción de materias primas (Arrighi, 2001).

Así pues, Girón (2009) afirma que es “el proceso mediante el cual la rentabilidad del capital financiero, a través de la innovación financiera, sobrepasa las operaciones del sistema monetario internacional”.

Por último, Carlota Pérez (2012) propone que la financiarización de la economía es definida como un proceso agudizado por una crisis general de la

¹⁴ Pareciera que en un primer grado de análisis, el concepto de financiarización queda bastante lejos de algo definitivo, puesto que se refiere a procesos de cambios que no son estáticos ni específicos; es por ello que existen críticas como la de Astarita (2007) en donde se esgrime que el concepto carece de pruebas empíricas para mantenerse como fehaciente. Sin embargo, el funcionamiento del sistema financiero es tan amplio, que cualquier operación que cumpla con esta generalidad puede ser considerado una operación financiarizada.

¹⁵ Al respecto, la corriente principal o neoclásica no reconoce el concepto de financiarización, mientras que el resto de las filiaciones coinciden en una primicia de la lógica financiera sobre la economía real, aunque difieren en el énfasis de las raíces del problema. Véase Abeles *et. al.* (2018).

productividad conforme al agotamiento del patrón tecno – económico, el cual ha consolidado un aumento de las ganancias financieras en el PIB.

Así pues, en este nuevo marco, adquirió prioridad el financiamiento mediante la titulización a través de los fondos mutuales, los fondos de inversión libre (*hedge funds*), los fondos de pensiones, las aseguradoras y otros inversionistas no institucionales que se convirtieron en los actores del financiamiento en el nivel mundial, por encima de los bancos de desarrollo y de la banca comercial nacional (Girón, 2009).

2.1.2 A nivel mundial

Se podría comenzar este apartado argumentando que, entre 1944 y 1971, el equilibrio en los mercados financieros¹⁶ se sostuvo con eficacia y dentro de los márgenes adecuados que facilitaron el crecimiento económico de todos los países (Girón, 2009). Las leyes keynesianas de los años treinta ordenaron de forma sistemática las actividades financieras de la banca y los inversionistas hasta el fin del *Bretton Woods*¹⁷.

¿Y cómo ello derivó en la economía mundial actual, cuyo manejo por parte de los entes financieros rectores ha definido la manera en la cual se produce y distribuye el capital? Desde los años 70s, los agentes financieros, principalmente el complejo bancario estadounidense y británico, establecieron nexos con actividades económicas reales, con el fin de aprovechar la caída de la rentabilidad de éstas. Se le asignaron valores financieros a los *commodities*, y se crearon, sobre estos, otros activos subyacentes.

Para ilustrar este *salto mortale* de la acumulación capitalista, Ugarteche parafrasea lo siguiente:

...El valor financiero de una vaca. Un bovino realmente existente se transforma en un activo financiero con un precio determinado en el mercado internacional de ganado. Ese activo se puede a) vender, b) vender

¹⁶ El equilibrio radicó en el funcionamiento del patrón oro, que aseguró las posiciones cubiertas de las economías al restringir la expansión de dinero sin un respaldo físico.

¹⁷ Durante la Segunda Guerra Mundial, los acuerdos del *Bretton Woods* (llamados así por el lugar donde fueron firmados), fueron el establecimiento de medidas que crearon un contexto ordenado para los intercambios internacionales comerciales y financieros, con una moneda base como el dólar estadounidense. Además, se crearon el FMI y el BM como instituciones de facilitación y equilibrio. (Pérez C., 2009, pp. 28-29).

hoy y recomprar en diferido, c) vender a futuro, d) alquilar o e) preñar. De la misma manera, se pueden vender los flujos de ingresos por la venta de “x” litros de leche producidos en “y” años. Asimismo, se pueden vender los derechos de compra de los “n” terneros que parirá la vaca en su vida útil, que si bien no han nacido es probable que lo hagan durante la vida del animal. Como hay una alta probabilidad de que las terneras produzcan leche, se puede vender los derechos de compra de la leche de cada animal a terceros. La leche sirve para hacer queso y mantequilla, con lo que se puede vender el derecho de compra del queso y mantequilla de las 8 terneras. Así, a partir de una vaca realmente existente, se crea en este ejemplo una economía ficticia construida por probabilidades mediante 25 activos financieros que tienen un mercado y un precio. De esta manera se ha llegado a construir una economía diez veces mayor que el PIB mundial. (Ugarteche, 2013, p.27).

2.1.3 En México

2.1.3.1 Antecedentes

Los cambios estructurales para México en materia financiera se dieron a partir de la crisis de la deuda en 1982, aunados a su concomitante proceso de liberalización comercial. La coyuntura anterior significó la nacionalización de la banca en el final del sexenio de López Portillo, misma que volvería a privatizarse en 1988 y que sería clave en el *efecto tequila*.

Con el *paquete de rescate*, por medio del cual la Reserva Federal otorgó una línea de crédito garantizada con ventas futuras de petróleo para salir de la crisis del *error de diciembre*, se reafirmó por la fuerza el compromiso de México a seguir las políticas del FMI. Ello evitó una nueva nacionalización de la banca e impulsó las tasas de interés con el objetivo de recuperar la confianza de los inversionistas extranjeros (lo cual aumentó los pasivos bancarios agudizando la crisis¹⁸). Al margen del nefasto desenlace, con este suceso se perpetuó el estancamiento, la crisis política, el proceso de *desfinanciamiento* y el incremento sostenido en los niveles de pobreza y desigualdad que imperan hasta nuestros días (Soto, 2018, p.186.).

Los compromisos adquiridos en la anterior coyuntura tuvieron que refrendarse con la adecuada instrumentación legal; misma que cambió de manera paulatina

¹⁸ Sólo el incremento de las tasas de interés impuestas durante 1995, buscando rescatar la confianza de los inversionistas extranjeros y tratando de evitar la salida de capitales nacionales, duplicó en unos meses los pasivos bancarios y condujo a la capitalización de intereses de muchos créditos al sector privado cuyas garantías perdían valor al tiempo en que la economía se contraía (Correa, s.f.).

hasta llegar a la última reforma financiera registrada en 2014. En este lapso, los participantes en la economía han estado adoptando nuevas formas de competencia que condujo la libertad de los negocios financieros. De la misma forma, México se convirtió en economía de doble patrón monetario implícito; con una moneda débil para las transacciones cotidianas y minoritarias (peso mexicano) y otra fuerte para negociar las operaciones financieras (Dólar estadounidense) (Soto, 2013,2018).

Además, después de la ya mencionada reforma financiera de 1988, se ha abierto gradualmente una vasta brecha entre las necesidades del capital nacional y la operación del sistema financiero mexicano. Considerando lo anterior, México experimentó plenamente el crecimiento de flujos netos de capital a corto plazo en las tres décadas pasadas, aunque se acentúa después de la crisis de 2008¹⁹. Durante este periodo, las innovaciones financieras emergentes²⁰ y el marco legal fomentaron también otro tipo de operaciones de apoyo como la privatización de organismos descentralizados, la reformulación del sistema de pensiones, la flexibilización del mercado laboral y la subordinación de las políticas fiscal y monetaria.

2.1.3.2 Desenvolvimiento de la financiarización en la economía mexicana

En el caso mexicano, el restablecimiento de la hegemonía de las finanzas se debe, en parte, a dos factores: los cambios en la regulación financiera y de la política monetaria.

En lo referente al primer punto, adoptado el régimen neoliberal se fueron engendrando acciones que ayudaron a conseguir el entorno de profundización necesario para alimentar las innovaciones del sistema financiero, Ampudia (2015) menciona algunas:

- La reforma financiera de 1988 (aquella que volvió a privatizar la banca).

¹⁹ El aumento del flujo de capitales de cartera pasó de -3mil millones de dólares en 2002 a más de 55mil millones de dólares en 2011 y alcanzó máximos de 64mil millones de dólares en 2014 (FMI, 2016).

²⁰ Se entiende por innovaciones financieras a aquellas acciones que llevan a cabo las instituciones para reformar los procesos de obtención de ganancias financieras; tales como la colocación de nuevos productos en el mercado de valores o la invención de otros activos respaldados en el comportamiento de los indicadores financieros principales, la reestructuración de los mercados de valores o la implementación de mejoras en las técnicas de medición de riesgos, entre otros.

- La reforma al sistema de pensiones en 1997 que permite a las SIEFORES poder invertir en deuda y acciones del sector privado y público.
- El nacimiento del MexDer²¹ en 1998.
- La posibilidad de que empresas extranjeras pudieran inscribirse en la BMV en 2001.
- El uso de certificados bursátiles como instrumentos de deuda para 2003.
- El mercado de REPOS²² y préstamo de valores.
- Acceso de los inversionistas mexicanos para invertir en acciones internacionales a través de la BMV.
- Las operaciones extranjeras en el MexDer en 2006.
- La posibilidad de cualquier persona de obtener certificados de la tesorería por medio de cetes directo en 2011.

A su vez, la aprobación del congreso legislativo que permite a los bancos hasta el 100% de participación extranjera en su capital social, condujo a la pérdida del posicionamiento de los bancos con capital nacional y fue parte esencial en la conformación del oligopolio bancario actual (Correa, s.f.).

En cuanto al segundo punto, en México se optó por el objetivo de estabilización y reducción de la inflación a través del manejo de la tasa de interés a corto plazo; situación que convirtió al Banco de México en el principal agente protector de los servicios financieros: se mantuvieron tasas de interés altas con respecto a los Estados Unidos y la baja inflación permitió una mayor estabilidad financiera, aunque esto generara externalidades negativas para la actividad económica (véase capítulo 4).

Como respuesta al periodo de estancamiento económico acompañado de inflación elevada vivido en la década de 1980, el Banco de México²³ desatendió lo concerniente al financiamiento productivo, desarrollo económico y generación de

²¹ Bolsa de derivados de México. Permite las operaciones con instrumentos adyacentes; futuros, opciones, acciones, swaps, etc. que estén reguladas por la SHCP, Banco de México y la CNBV.

²² El REPO es una operación de recompra de títulos de deuda, en la que una entidad financiera vende a un inversor un activo con el compromiso de comprarlo en una fecha determinada a un precio determinado.

²³ Aún sin autonomía, la cual llegaría hasta 1994.

empleos para concentrarse en el combate a la inflación, la apertura externa y la estabilidad.

En adición, Soto señala lo siguiente en referencia a la subordinación del Banco Central ante el ambiente de creciente liberalización financiera:

...El manejo de los bancos centrales sigue en manos de la oligarquía financiera arropada en la famosa independencia de la autoridad central. Dicha oligarquía mantiene el control de la política financiera, monetaria y fiscal que ha sido de carácter restrictivo, es decir, control del crédito interno, de la emisión de dinero y generador de nuevos y más impuestos a las clases más desfavorecidas (Soto, 2013).

La crisis financiera y la financiarización se han causado esencialmente por este control inflacionario (Papadatos, 2011); esto facilitó, por un lado, el financiamiento de empresas foráneas con acceso a los mercados accionarios; por el otro, que en el mercado de bienes las empresas más vulnerables desaparecieran o fueran absorbidas y que los recursos de la banca múltiple se dirigieran a realizar operaciones con activos financieros diversos y dejaran en segundo término su tarea tradicional de otorgar crédito a las empresas (Reyes, 2015), en especial a las *mipymes*²⁴.

2.1.4 Consecuencias del proceso

Haciendo un resumen general sobre cuáles son las secuelas de la financiarización dentro de la economía real, algunos de los autores citados concluyen lo siguiente:

a) Concentración y centralización de los recursos. Esta nueva forma de dominación impide a las economías en vías de desarrollo obtener balances totales superavitarios porque, dada la mecánica de atracción de capitales extranjeros por parte de los gobiernos, la deuda pública crece a un ritmo mayor que el PIB (véase cap. 4).

b) Recolocación del crédito. Surge la necesidad de los bancos por destinar una mayor parte del financiamiento para consumo y gasto, basado en el crecimiento

²⁴ En 2016 la participación del crédito a mipymes dentro del financiamiento al sector privado no financiero fue de 12.9%, mientras que el crédito al consumo fue de 25.8% y el crédito a la vivienda fue de 29.6% (Banxico, 2016). Sin embargo, es preciso considerar que México es uno de los países con el menor crédito al sector privado del mundo (véase gráfica 4).

de los canales de crédito y su acceso generalizado; aunque, el límite real de este sea la imposibilidad de su devolución por empleos y salarios bajos. A su vez, las empresas grandes y el mismo estado se vuelven los principales consumidores de los servicios financieros.

c) La desregulación, acompañada de la liberalización comercial, cumple con las condiciones esenciales del libre mercado. Así un proyecto industrial nacional es inviable por la entrada de una parte alícuota de importaciones superfluas, además de la consolidación de empresas internacionales que aprovechan las condiciones favorables para hacer un uso mezquino de los factores de producción, generando la maquila y la *des sustitución de importaciones* (Salama, 2012).

d) El alza de las inversiones de cartera también representa un efecto visible en México, cuya endeble normativa permite la existencia del *capital golondrina*²⁵. Este factor puede desembocar en profundas salidas de capitales haciendo inevitables las crisis.

e) Replanteamiento de la política monetaria, al pasar un objetivo concreto de fomentar el desarrollo económico y la creación de empleos, a la labor de procurar la estabilidad de la moneda nacional.

f) La pérdida de soberanía, caracterizada por dependencia financiera, tecnológica y la falta de encadenamientos productivos provocados por el capital extranjero que no reinvierte las utilidades creadas (Presbich, 1959).

g) La acotación del financiamiento productivo ha generado en el largo plazo, sistemas productivos menos eficientes y mayores costos del trabajo que son compensados con bajas en los salarios reales. A su vez, la flexibilización del mercado laboral, el *outsourcing* y la subocupación acentúan el deterioro de las condiciones de trabajo (Guillén, 2012).

²⁵ Se entiende al capital golondrina a la inversión especulativa y cortoplacista atraída por el diferencial entre las tasas de interés de un país y otro en los mercados financieros. Abandonan rápidamente el país al obtener los beneficios en busca de nuevas y mejores oportunidades.

2.2 El proceso de desindustrialización

Tomando en cuenta las medidas de John Williamson²⁶ descritas anteriormente, la agenda neoliberal también se ocupó del problema de la desindustrialización presentado por las economías latinoamericanas. Las estrategias de libre mercado, ayudaron notablemente a mitigar los impactos de la crisis ochentera; no obstante, la época de bonanza en un contexto de economía globalizada, no necesariamente es un sinónimo de incremento en la productividad industrial: aun incrementándose el volumen de ventas en exportaciones; la dependencia de importaciones, la baja competitividad de los productos nacionales en comparación con los asiáticos²⁷, el uso de técnicas sencillas *labor using* sobre las *up to date*, la sobre apreciación del tipo de cambio en el periodo y la desprotección de los sectores vulnerables, entre otros, arrojan un balance negativo detrás de la posición optimista de México en el exterior. Lo anterior tiene implicaciones en el mediano plazo para las empresas manufactureras nacionales debido a que un *trade off* entre ser absorbidas o adoptar un modelo maquilador para sobrevivir en el mercado, nulifica los efectos multiplicadores que podría generar la cadena local de suministros.

2.2.1 Concepto

La desindustrialización, como su nombre lo indica, es el debilitamiento de la industria. Para analizarla, mucho depende de cómo se mida su comportamiento: las variables que se utilicen en el análisis y los subsectores analizados. A continuación, se presentan algunas formas de concretar esta definición.

Para medir el comportamiento del sector industrial, es necesario revisar las variaciones porcentuales en el monto de su producto, es decir:

$$\text{Crecimiento del sector} = \frac{\text{Producción industrial año } x - \text{Producción industrial año } x - 1}{\text{Producción industrial año } x - 1}$$

²⁶ El *Washington Consensus*.

²⁷ La fuerte competitividad de las economías emergentes, en particular las asiáticas, se debe a su capacidad para ofrecer mercancías a un precio más bajo, y se basa entonces en una elevada elasticidad del precio de la demanda. Cuanto mayor es la diferencia entre los precios, mayor es el incremento de las cuotas de mercado de las empresas que ofrecen precios más bajos (Salama, 2012).

Algunos autores también consideran pertinente los empleos generados o perdidos en un periodo de tiempo. Además, puede utilizarse como variable la participación del sector dentro del PIB. De esta manera, Salama señala lo siguiente:

La desindustrialización suele definirse como una disminución del peso relativo de la industria manufacturera en el producto interno bruto (PIB) y sucede después de una reducción de la participación de la agricultura en el PIB. La posición del sector de los servicios, y de la industria de los servicios, mejora de manera relativa en el PIB total. En paralelo, los empleos agrícolas y luego los industriales se contraen de manera relativa en relación con el empleo total, en beneficio de los empleos del sector de los servicios (Salama, 2012).

Así pues, suele llamarse desindustrialización al retroceso de la ocupación en el sector manufacturero como porcentaje de la ocupación total; lo anterior suponiendo que puede reducirse esta participación al aumentar la ocupación total y esto no quiere decir que exista un decremento de la producción industrial si es que no se reduce el empleo absoluto en este grupo; y que una disminución en la ocupación fabril acompañada de un aumento en el valor agregado haría factible pensar en mayores ganancias causadas por acumulación de capital o mejoras en productividad (Baró, 2005).

En consecuencia, se utilizan exposiciones más concretas para definir la desindustrialización manufacturera, como la de Coriat:

(...) una economía se encontrará en desindustrialización si durante un periodo mediano-largo (decenal) se manifiesta una reducción relativa del empleo y del valor agregado industriales en relación al empleo y valor agregado totales; reducción acompañada de dificultades duraderas en el equilibrio de las cuentas exteriores (Coriat, 1989).

Otros autores prefieren describir una caída sistemática de la inversión o de la capacidad productiva de una nación, junto con un balance insatisfactorio en los mercados internacionales (Bluestone, Harrison, 1982). Así mismo, González (2016), utiliza un coeficiente de desindustrialización²⁸ basado en la razón de las importaciones entre las exportaciones de esta parte:

$$\text{Coeficiente de Desindustrialización} = \frac{\text{Importaciones del sector}}{\text{Exportaciones del sector}}$$

²⁸ Donde si el coeficiente es mayor a 1 indica desindustrialización, opuesto a la industrialización en caso que el denominador sea mayor y el cociente sea <0.

Considerando las afirmaciones anteriores, se resume este concepto como la tendencia a la contracción manufacturera como participación en el total. A su vez, se presenta una disyuntiva en la teorización de este fenómeno a medida que se afianza la reestructuración neoliberal y se consolida la globalización.

Y es que, con la incursión de los cambios tecnológicos, se concibe en el planteamiento neoliberal que justamente este tipo de comportamientos son parte de una *muda* estructural, la cual incluye el paso de la agricultura a la industrialización urbana y posteriormente de ésta a la terciarización. Esta postura busca explicar la conducta demográfica tanto de los países en desarrollo como de los desarrollados²⁹ en el siglo XX (Máquez, Pradilla, 2008).

En contraste, las visiones *poskeynesiana* y *neomarxista* argumentan que el dominio de los servicios siempre será dependiente de un soporte de conocimientos manufactureros, o en su caso de la misma elaboración de los bienes. Lo anterior quiere decir que, aquellos servicios que generan un valor añadido alto, son agregados de la actividad industrial, a diferencia de aquellos sin respaldo y cuya rentabilidad es menor (Coriat, 1989). Esto acaba haciendo que sea imposible recurrir al intercambio de servicios como vía para equilibrar las cuentas externas³⁰.

Dicho lo anterior, se considera que ninguna teoría explica plenamente el comportamiento de los países de forma individual, así que es preciso recurrir a la revisión histórica para realizar un diagnóstico más atinado del contexto económico de la industria manufacturera.

²⁹ La transición en busca del crecimiento: muchas economías en vías de desarrollo pasaron de ser esencialmente agricultoras (el caso de China, por ejemplo) a manufactureras, a diferencia de los países desarrollados, quienes en los últimos 30 años se han dedicado más a otras actividades dentro de los servicios, delegando el *making things* a las primeras.

³⁰ Si bien existen muchos servicios cuya productividad es muy alta sin estar respaldada en bienes físicos, los saldos de las balanzas comerciales respaldan la segunda hipótesis. La competitividad mexicana en el sector terciario ha sido baja comparada con el sector secundario. Algunos países como China o India sustentan su crecimiento en la exportación de bienes, y no de servicios. Otros como E.U. respaldan este crecimiento en una industria y un campo bien estructurados.

2.2.2 A nivel mundial

Las ideas de Ricardo sobre la ventaja comparativa y la importancia de la especialización en el comercio internacional fueron retomadas, hasta cierto punto, con la hegemonía del neoliberalismo y el auge de la globalización. Ello permitió la especialización bajo el supuesto de que la mayoría de los países en el mundo pasaron por uno o varios procesos de industrialización. Tras el agotamiento del patrón de acumulación de capital con intervencionismo estatal, se suscitaron procesos de desindustrialización variados en América y Europa (Márquez & Pradilla, 2008).

Recordando que una desindustrialización puede ser vista como la evolución inminente en un proceso de desarrollo estructurado, o como la pérdida de eficiencia que retrasa el crecimiento; se cita lo siguiente:

Rowthorn y Ramaswamy no atribuyen al término desindustrialización un sentido negativo, por el contrario, lo consideran un síntoma de desarrollo económico exitoso en el cual, durante la primera etapa de industrialización se produce el traspaso del empleo desde la agricultura hacia la manufactura y luego de producida esta primera etapa de industrialización, desde esta hacia los servicios. (Kulfas & Ramos, 1999, p.34).

Esto tiene sentido al observar la procedencia de las principales compañías transnacionales en el rubro de los servicios. Al transitar a esta etapa, las actividades industriales se delegan a los países en vías de desarrollo. Debido a particularidades estructurales en la historia económica, la evidencia estadística desenmascara diversos procesos de desindustrialización prematura. Los países latinoamericanos han sido los más golpeados por este fenómeno. Argentina, Brasil, México y Venezuela, son claros ejemplos que pueden ser rápidamente abordados:

En el caso de Argentina, a partir de 1995, la devaluación real de la moneda originó desfases en el 1 a 1, lo que afectó la competitividad de los bienes argentinos y supuso la contracción del sector transformador hasta la posterior reindustrialización, producto de la recuperación tras la crisis de 2001-2003 (Manigat, 2009).

Brasil, en una experiencia similar a la mexicana (aún con un partido de izquierda en el poder) benefició la profundización del capital financiero sobre el productivo, sufriendo una crisis generalizada en todos los sectores industriales que

fueron menos propensos a captar Inversión Extranjera Directa; no obstante, con la consecución de superávits primarios muy voluminosos en la cuenta corriente debido a la exportación en masa de *commodities*, lo que le permitía abonar los ingentes pagos de intereses de su creciente deuda pública (Buendía, *et al.*, 2013). A esta sujeción sobre el desarrollo del sector primario-extractivo se le conoce como *reprimarización*.

El caso de Venezuela es singular, debido a que, a pesar de los esfuerzos por diversificar la actividad económica; el aumento del precio del petróleo de 2002 a 2008 supuso apreciaciones en el tipo de cambio real e impulsos a las importaciones, reproduciendo el esquema de la *enfermedad holandesa* (Buendía, *et al.*, 2013). Por tanto, el sector de la industria manufacturera ve descender su participación del 23.1% al 13.9% del PIB de 2002 a 2012 (BCV, 2012).

2.2.3 En México

2.2.3.1 Antecedentes

Primeramente, se trae a la memoria el proceso de industrialización llevado a cabo por el país en la llamada *sustitución de importaciones*³¹. Esta estrategia consistió en la protección del mercado interno y el fortalecimiento de la industria nacional, a través de algunas medidas intrínsecas y de control de importaciones vía aranceles y permisos previos.

Cabe mencionar, que este modelo fue utilizado de igual manera por algunos países asiáticos como Corea del Sur, Taiwán o Singapur. Si bien en la década de 1950 este crecimiento *hacia adentro* les fue útil, después se abrieron paso al crecimiento en base al desarrollo de las exportaciones, combinado con una apertura escalonada comercial y mundial. En México, esto último no sucedió.

De acuerdo a los trabajos de Miguel Ángel Rivera (1993), tanto el proceso proteccionista de la sustitución de importaciones, como la apertura comercial, no se

³¹ La Sustitución de Importaciones tuvo un amplio uso durante la desarticulación de los mercados internacionales, originada por la Segunda Guerra Mundial. Los países en desarrollo no podrían alcanzar objetivos de Desarrollo Económico bajo los supuestos de la economía clásica. De esta manera se promovió la industrialización a través de acciones concretas que precisaban de un control arancelario (Prebisch, 1959).

dieron en las condiciones adecuadas. Acerca de la primera, el autor menciona lo siguiente:

(...) las políticas de protección para el aprendizaje que se practicaron desde los años 40, se desvirtuaron contribuyendo a crear una estructura de mercado de carácter oligopólico (...). Esto quiere decir que dichas empresas, al estar exoneradas de la competencia exterior y debilitarse las fuerzas concurrenciales que hacen imperativo la introducción continua de progreso técnico, pudieron capturar ganancias extraordinarias gracias a su control sobre el mercado doméstico (Rivera, 1993. p.138).

Tomando como ejemplo el caso de las economías asiáticas del sudeste, se deduce que la ineficiencia en las estructuras productivas en América Latina no puede atribuirse en sí al intervencionismo estatal, ya que en los primeros esto no limitó el crecimiento; sino más bien a la forma en la que fueron aplicadas, ya que nunca se tomó en cuenta que el proceso de industrialización no era lo suficientemente maduro para fabricar bienes de capital de forma independiente (Fajnzylber, 1983).

En cuanto a estos, se puede destacar que tuvieron su propia etapa de empuje, conocida como la *segunda sustitución de importaciones*; la cual dio resultados limitados puesto que, al seguir con la estrategia de salvaguardar las industrias nacionales existentes, se limitó a los productores a utilizar insumos locales de alto costo y baja calidad. Lo anterior tuvo resultados adversos al intentar colocar en el mercado internacional, productos que no eran competitivos (Rivera, 1993. p. 145).

Así, la experiencia mexicana sirvió como lección para afirmar que, si bien la protección a la industria había sido un instrumento esencial, existió siempre la propensión a sobredimensionar su importancia con el paso del tiempo debido a los intereses que había creado³². En otras palabras, los niveles de protección tendieron a ser excesivos, de tal manera que provocaron efectos desequilibrantes lo suficientemente fuertes como para afirmar que esto fue tan perjudicial para la competitividad como ninguna protección.

Después de la crisis de 1982 y bajo este panorama, la apertura comercial mexicana modernizaría la industria, reservando la protección y los subsidios para

³² El fracaso de las reformas que promovieron las exportaciones industriales en los 60s, se dio entre otras cosas debido al poderoso aparato burocrático que administraba el sistema de permisos de importación, ya que siempre estuvo supeditado a la burguesía que se beneficiaba de él, cerrando así el acceso total de las importaciones.

aquellos sectores débiles, cuyo desarrollo se considera estratégico en términos de ocupación, además de que representarían una ventaja comparativa potencial. Desafortunadamente, el gobierno se vio obligado a tomar una estrategia desemejante ante las coyunturas económicas, reduciendo los alcances de la apertura.

En adición a esto, Rivera señala lo siguiente:

(...) esta política gradualista se vio superada en los hechos cuando resurgió violentamente la inflación a fines de 1987. A partir de ese momento la apertura se integró a otra estrategia más amplia cuyo objetivo prioritario era abatir la inflación (el PSE). Ello requería que el régimen de importaciones se liberalizara amplia y aceleradamente, como efectivamente sucedió desde comienzos de 1988 (Rivera, 1993, p. 153).

La liberalización súbita entonces derivó, en el acceso a medios de producción a precios del mercado mundial, que activaron las importaciones y por ende el comercio mayorista y minorista, además de que el precio de una gran cantidad de bienes se redujo de manera considerable. Sin embargo, algunos sectores se encontraron en total desventaja ante los bienes extranjeros, lo que causó el cierre de cuantiosas empresas, el despido de innúmeros trabajadores, el preludio del problema actual de la desocupación y concretando el *efecto desindustrializador* que hasta la fecha no ha sido eclipsado.

2.2.3.2 Causas y efectos

Si bien algunos estudios indican que una desindustrialización manufacturera es causa de la reprimarización o la terciarización, hay evidencia para atribuir a otros factores esta consecuencia.

Una terciarización no implica necesariamente una desindustrialización: las potencias económicas europeas, al igual que Estados Unidos, han experimentado esta metamorfosis de su estructura productiva sin verse comprometidas con una probable decadencia manufacturera; en realidad, debido a mejoras en los sistemas de fabricación, innovaciones tecnológicas y mayores inversiones en bienes de capital, se logró aumentar la productividad del trabajo sin alterar la base manufacturera.

Considerando lo anterior, Márquez y Pradilla señalan lo siguiente:

El proceso de desarrollo de las empresas industriales de los países desarrollados se sustenta en la progresiva automatización de las tareas de fabricación más repetitivas y simples, de escaso valor agregado, o su traslado a espacios y países de la periferia; lo cual ha reducido la proporción del empleo industrial en las primeras, pero incrementaría el empleo y valor en los países que reciban esta transferencia (Méndez & Caravaca, 1999).

Los inconvenientes se exhiben cuando la transición no se realiza en un entorno de eficiencia industrial y a partir de cierto ingreso *per cápita*. En este caso se habla de una desindustrialización prematura, ya que este cambio no se relaciona de manera directa con el aumento de la productividad, sino con la destrucción del tejido industrial que elabora productos de baja calidad o menor precio (Soto, 2014).

Dicho lo anterior, junto con la liberalización de los capitales, en México se adoptó un modelo de apertura comercial para establecer al mercado como el creador de competencia y eficiencia; esto trajo consigo varios cambios en las políticas fiscal y monetaria que hasta ahora tienen el objetivo de apuntalar las exportaciones.

Huerta (2015) asegura que lejos de mejorar las condiciones, esto ha frenado la actividad económica, pues las empresas nacionales han perdido la competitividad en un panorama donde los ingresos vienen en forma de inversiones extranjeras. En adición, los beneficios de este tipo de inversión cuentan con varios inconvenientes; entre ellos que la gran mayoría son inversiones de cartera, y la restante IED³³ busca aprovechar beneficios fiscales y una mano de obra que convenga al costo.

Así mismo, se desarrolló la producción *maquiladora de exportación*, que consiste en hacer uso de grandes componentes de materia prima importada de forma temporal, con el fin de ensamblar o integrar el producto para su posterior salida al mercado internacional; de modo que, para el año 2012 el 72% de las manufacturas totales fueron hechas con materias primas de origen foráneo (Dussel, 2012). Esta práctica, si bien ha incentivado las exportaciones, no ha repercutido positivamente en la Productividad Total Factorial de la economía en su conjunto, ya que, al existir la posibilidad de importar bienes intermedios, se prescinde de los proveedores locales en las cadenas de suministro. En contraparte, las empresas entrantes reciben

³³ Inversión Extranjera Directa: Flujos de efectivo que se utilizan en la producción de forma real para obtener utilidades y un ganar – ganar, al favorecer la creación de empleos y facilitar las exportaciones. A diferencia de la Inversión Extranjera de Cartera, tiene la ventaja de que el plazo es por periodos mayores a un año y no tiene un carácter especulativo.

subsidios energéticos, exención de impuestos, contactos comerciales y apoyos para la introducción de sus productos en el mercado interno, entre otros estímulos (Huerta, 2015).

Así pues, se puede afirmar que se prescindió de cualquier estrategia de política industrial: protección comercial nula para aquellos sectores intensivos en trabajo, tasas altas de interés, sin subsidios a sectores específicos ni programas de apoyo gubernamental que contribuyan a acumular capital y aumentar la productividad. Se ha dado una reestructuración industrial, donde la sustitución de algunos sectores sin dinamismo ha reducido la participación de los mismos en el PIB total. De hecho, Salama (2012) menciona que muchos países latinoamericanos, incluido México, registran desindustrialización prematura porque sus relaciones comerciales no van de la mano con una política monetaria adecuada ni de manejos industriales apropiados.

Otra causa esencial de desindustrialización, es que buena parte de la producción tiene como fin el mercado de los Estados Unidos³⁴ y se compone, en su mayoría, de bienes ensamblados o productos de muy bajo valor agregado; esto porque los costos del trabajo por unidad producida³⁵ son elevados en comparación a los de economías asiáticas; en otras palabras, se debe al nivel de salarios que se maneja en Oriente y al estancamiento de la productividad manufacturera mexicana (Salama, 2012).

Por último, cabe destacar que, durante el periodo analizado, el gobierno ha mencionado que la entrada de empresas transnacionales ha mejorado el ingreso de divisas y la generación de empleos; sin embargo, esta afirmación es terriblemente subjetiva. Ana González (2016) considera que una de las mayores problemáticas del sector industrial aparece con la participación de las empresas transnacionales, cuyo ímpetu exportador advierte una creciente producción hacia los mercados externos, sobre todo en algunas áreas como la automotriz. Esto no debería presentar

³⁴ Las exportaciones mexicanas a Estados Unidos han aumentado a un ritmo mucho mayor al del PIB: Las exportaciones a Estados Unidos representaron en promedio 83% de las exportaciones totales y 370% en relación al producto. Cifras promedio anual de 2000 a 2016 (INEGI, 2018).

³⁵ El costo del trabajo por unidad producida mide la competitividad precio de un país. Toma en cuenta los niveles de productividad, el promedio salarial y el tipo de cambio (Salama, 2012).

complicación alguna; empero, a pesar del crecimiento de la producción a la par de la inversión extranjera directa, la manufactura presenta una desindustrialización en términos generales.

Para explicar esta situación, la autora señala que sólo algunos subsectores reciben niveles adecuados de inversión para aumentar la productividad a fin de poder competir con los países de Asia en los rubros mencionados; siendo los más representativos el sector automotriz, la industria de los electrónicos, la aeronáutica o las bebidas y el tabaco. En un modelo económico que postula que las inversiones extranjeras son el artífice del crecimiento industrial, resulta claro que algunos sectores manufactureros que no son atractivos sean relegados; por lo general aquellos que presentan menor rentabilidad financiera para la intervención foránea.

En la siguiente tabla, se presenta un acumulado de la IED para cada sección en la manufactura; nótese que los rubros con menores perspectivas de crecimiento y menor uso potencial de la tecnología e innovación cuentan con un porcentaje menor de inversiones a los mencionados arriba.

**Tabla 1. Inversión Extranjera Directa en la manufactura
(Millones de dólares)
2000-2017**

Subsector	Acumulado 2000-2017	% del total
Alimentaria	18,996.30	7.78
Bebidas y tabaco	41,752.20	17.10
Insumos textiles	1,236.70	0.51
Productos textiles	1,447.20	0.59
Prendas de vestir	2,363.70	0.97
Cuero, piel	369.60	0.15
Madera	282.40	0.12
Papel	4,399.80	1.80
Impresión	745.60	0.31
Derivados de petróleo	496.10	0.20
Química	27,938.20	11.44
Plástico y hule	9,805.60	4.02
Minerales no metálicos	6,388.20	2.62
Metálicas básicas	12,533.00	5.13
Productos metálicos	4,547.60	1.86
Maquinaria y equipo	9,532.70	3.90
Computación y comunicación	19,152.40	7.84
Energía eléctrica	11,670.30	4.78
Equipo de transporte	63,108.10	25.85
Muebles	424.40	0.17
Otras	4,988.60	2.04
Total	244,169.90	100.00

Fuente: Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. Informe estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México (2018).

La problemática se encuentra en que los sectores relegados pueden ser un polo de generación de empleos, a pesar de que sus beneficios sean, en comparación con los de atracción de IED, inferiores a todas luces.

Como consecuencia, en términos generales, no se esperan aumentos significativos del empleo manufacturero³⁶. Adicionalmente, la apertura y desprotección del sector ha llevado al rompimiento de cadenas productivas y a la privación de condiciones favorables para las empresas nacionales, que no ofertan las vacantes que, en consecuencia, deberían ofrecer las firmas beneficiadas.

2.3 Microempresas en el contexto de la financiarización y la desindustrialización

En el presente apartado, se discute brevemente el problema de la gran cantidad de microempresas en México, visto desde el enfoque de la productividad. Acto seguido, se contrasta la perspectiva que refiere a estas empresas como la causa principal del bajo crecimiento económico con la que observa este alto porcentaje como consecuencia de una política económica orientada al exterior. Posteriormente se examina la situación de estos entes en el contexto.

Durante los últimos diez años, la fuerza de trabajo ha aumentado en mayor proporción a la población³⁷. Bajo la perspectiva de Levy (2018), esta aseveración hace pensar que el problema no se encuentra en la carencia de fuerza de trabajo, sino en que no están siendo aprovechada de la mejor manera. Dicho de otro modo, la productividad se encuentra estancada.

Dado el concepto de productividad descrito por el Banco Interamericano de Desarrollo³⁸, se puede mostrar que la acumulación de capital físico y el crecimiento de la fuerza de trabajo no han generado mejoras en eficiencia. Los recursos

³⁶ Se remite al apartado 3.2 que realiza un análisis de la situación del empleo en el sector en cuestión.

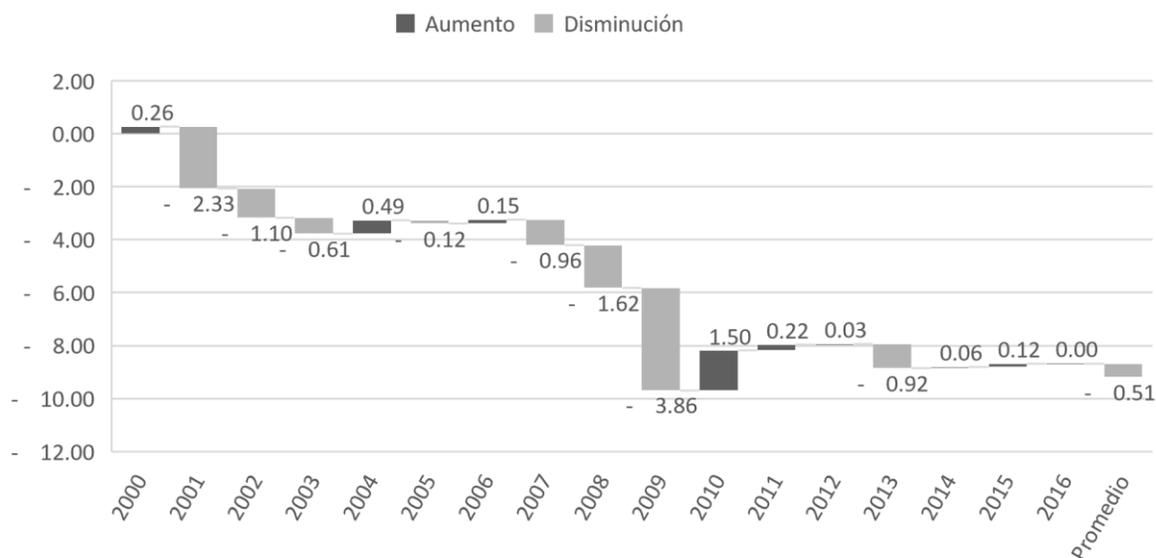
³⁷ En el espacio de tiempo analizado, la PEA ha aumentado en promedio 1.9% *versus* el 1.2% de la población.

³⁸ Elevar la productividad significa encontrar mejores formas de emplear con más eficiencia la mano de obra, el capital físico y el capital humano que existen en la región. Una de las maneras estándar de medir los aumentos de eficiencia es calcular los incrementos de la productividad total de los factores (PTF), es decir, la eficiencia con la que la economía transforma sus factores de producción acumulados en productos. Cuando se declara un crecimiento de la PTF del 1%, esto equivale a decir que se obtuvo 1% más de producto a partir de los mismos recursos productivos (Pagés, 2010).

encausados a las diferentes actividades quizás sean rentables en lo privado, pero no contribuyen socialmente al crecimiento económico (Lora, 2015).

Para muestra, la PTF de México ha mostrado un desempeño alarmante: de 2000 a 2016 ha experimentado una disminución de 9.19% (en promedio de -0.51% al año), como se muestra en la siguiente gráfica:

**Gráfica 1. Productividad Total Factorial en México.
(Variación porcentual)
2000-2016**



Fuente: INEGI, Banco de Información Económica (BIE).

Este desempeño corresponde a su similar en el sector manufacturero: las pérdidas en productividad alcanzan un promedio de -0.59% en el mismo periodo³⁹.

Dicho lo anterior; esta caída de la productividad, principal factor de crecimiento a mediano y largo plazo, se da en gran medida por una mala asignación de recursos productivos. Al respecto, Levy argumenta lo siguiente:

...una situación en que la distribución de individuos entre diferentes ocupaciones, la distribución de empresas entre diferentes sectores o tamaños, y la correspondencia entre empresas y trabajadores de diferentes habilidades, distan mucho de ser óptimas. En una economía con mala asignación hay personas que, dados sus talentos y habilidades, deberían participar en la actividad económica como trabajadores, pero lo hacen como empresarios, y viceversa. (Levy, 2018, p.7).

³⁹ Este comportamiento contribuye a validar las leyes del crecimiento de Kaldor en los países en desarrollo. Estas leyes son mostradas en los anexos.

A su vez, este autor menciona que las empresas de baja productividad atraen más trabajo y capital del que deberían; que permanecen en el mercado mientras las empresas más productivas salen y, al aumentar en número estas empresas de 1 a 10 trabajadores, trastocan el proceso *Shumpeteriano de la destrucción creativa* (Levy, 2018).

La dinámica empresarial

Partiendo de que, según la visión neoclásica, el comportamiento de las empresas de forma individual determina el desempeño global de la economía, se suponen las empresas *A* y *B* dentro del mercado, con productividades PTF_A y PTF_B y recursos de trabajo y capital para cada una de S_A y S_B . La ecuación de la productividad agregada (PA) en el periodo t sería:

$$PA_t = S_{At}PTF_{At} + S_{Bt}PTF_{Bt} ; S_A + S_B = 1$$

Donde PA es el promedio ponderado de las productividades y S el factor de ponderación en el periodo t , la productividad agregada dependería de las diferencias en las productividades y los recursos individuales. De manera que, aunque exista un número pequeño de empresas que sean lo suficientemente productivas, si los recursos (S) están en empresas improductivas, el crecimiento económico se verá estancado en el mediano plazo. Por este motivo importaría mucho cuantas empresas hay, quien las administra y cuales entran, salen o se quedan en el mercado (Levy, 2018).

Ahora bien, antes de continuar es preciso señalar la heterogeneidad entre las empresas mexicanas: por un lado, existen firmas que compiten a nivel mundial, manufactureras consolidadas en el territorio, empresas de servicios innovadores o comercializadoras; por otro lado, existe un porcentaje muy elevado de empresas con uno, dos o tres trabajadores, con prácticas de gestión primitivas, sin locales fijos o con problemas financieros. Es tanta la variedad entre estas últimas, que en el apartado 3.3.2. se realiza una clasificación de microempresas de acuerdo a sus características cualitativas. Este grupo organizacional es más numeroso y,

colectivamente, consume más recursos de trabajo y capital en actividades poco productivas.

Lo anterior tiene consecuencias negativas no solo para el crecimiento del PIB, sino para el desarrollo con inclusión social; porque, aunque se incrementen las inversiones en educación superior, si solo se necesitan trabajadores con habilidades básicas en aritmética y lectura, existirá un exceso de oferta de trabajadores calificados que puede contribuir a mantener bajo el salario real (Pagés, 2010).

Después de esta digresión, se retoma la ecuación anterior. Para el periodo de tiempo $t+1$ y un universo de n términos, se adjunta la heterogeneidad de empresas recién mencionada; siendo A una firma manufacturera productiva, sale del mercado; mientras que B, una entidad con menos de 10 trabajadores que no es productiva, sobrevive; al mismo tiempo, entra una organización foránea C, de manera que⁴⁰:

$$PA_{t+1} = 0(S_{At+1}PTF_{At+1}) + S_{Bt+1}PTF_{Bt+1} + S_{Ct+1}PTF_{Ct+1} + \dots + S_{nt+1}PTF_{nt+1}; S_A + S_B + S_C + S_n = 1$$

El enfoque neoclásico argumenta que no importaría que A saliese del mercado, siempre y cuando $PTF_C > PTF_A$, debido a que esto implicaría que C absorbe una parte de los recursos que surgen de las n empresas en la economía. Con políticas adecuadas, una reasignación del trabajo y capital reduciría la proporción de empresas muy pequeñas y concentraría a la fuerza de trabajo en empresas productivas, haciendo que $PA_{t+1} > PA_t$ ⁴¹. A mediano plazo, la mala asignación se va corrigiendo mientras la productividad agregada aumenta a medida que llegan empresas más productivas y desplazan a empresas menos productivas (Levy, 2018).

Lo anterior, bajo una perspectiva dialéctica, puede ser erróneo en la práctica por dos razones: la primera es que se deben generar las condiciones necesarias

⁴⁰ Recordando que las leyes de Kaldor se siguen utilizando como axiomas en el marco de esta investigación, estas suposiciones no son contradictorias: se previene que las manufacturas son el sector generador de empleo y productividad; por contraparte, más de la mitad de los empleos en las microempresas se consideran improductivos. Levy (2018), respalda empíricamente esta aseveración. En el caso de A, los siguientes capítulos tratan de advertir sobre un entorno que favorece su contracción o salida del mercado, reacomodando S_A en S_B y S_C .

⁴¹ Asumiendo también, que trabajo y capital crecen a lo largo del tiempo.

para que las empresas foráneas decidan invertir productivamente en el país, y esto podría originar que las firmas productivas existentes sean desplazadas por otras de origen foráneo (esto se debate en los capítulos 3 y 4) coadyuvando a que la desindustrialización se haga presente.

La segunda razón, es que la alta proporción de empresas muy pequeñas no necesariamente puede ser reasignada conforme pasa el tiempo. Dado que el inicio histórico de esta cuestión data de la apertura comercial indiscriminada, factores culturales como el miedo a perder el trabajo repentinamente, la percepción personal sobre el desempeño de la economía o la necesidad de emplear a la familia, hacen que las microempresas y trabajadores por cuenta propia tengan aversión a desempeñarse en la economía como fuerza de trabajo (Alaimo, 2015). Además, las remuneraciones en la manufactura se han mantenido en un nivel muy bajo, por lo que el costo de oportunidad de auto emplearse es mayor al salario real en el sector; es decir, aunque un proyecto de empresa resulte inviable y tenga asegurado el fracaso, si esto le retribuye al emprendedor una renta mayor al estipendio que cobrase como trabajador, optará por la primera opción (Bizberg, 2005).

En ambos casos, se depende en gran medida del desempeño y porcentaje de capital-trabajo que consuma la empresa entrante. Las cosas empeorarían si esta última fuese menos productiva o absorbiera una porción menor de recursos a la pronosticada, o sea:

$$S_{ct+1} > S_{ct+1}^* ; S_{ct+1}^* \geq S_{At}$$

Donde * es el nivel óptimo. En este escenario, si bien las empresas foráneas entrantes generan empleos y derrama económica, en términos generales pudiera ser que no compensen lo perdido a causa de la desindustrialización. Si a esto se añadiera el carácter financiarizado de las empresas transnacionales (discutido en el apartado 3.1.2), el resultado sería un estancamiento de la productividad persistente y un porcentaje de microempresas constante y elevado, que abriría el debate sobre si se trata de un ejército industrial de reserva *excesivo*. Las últimas presunciones serán analizadas en los próximos capítulos.

¿Y mientras qué pasa con las microempresas existentes? Al igual que el 5% restante, estos entes deben asimilar las amenazas y actuar acorde a sus fortalezas y debilidades. Lo hacen sin mucho éxito, pues la mayor parte cuenta con una esperanza de vida muy limitada y bajas probabilidades de crecimiento (Pavón, 2009).

Para Levy, las firmas se encuentran sujetas a su entorno y éste determina en gran parte cómo se desempeñan, al margen de sus decisiones individuales (Levy, 2018). Este entorno no es muy favorable para las microempresas, dado el posicionamiento de las corporaciones transnacionales que restringen las ventas potenciales; añadido a su habitual ausencia de inversiones en capital. Estos óbices se recrudecen por causa del siguiente razonamiento:

Recordando que la financiarización de la economía es un proceso agudizado por una crisis general de la productividad conforme al agotamiento de un patrón tecno-económico (Pérez, 2004), la caída de la rentabilidad en el mercado de bienes origina la posibilidad de incrementar las ganancias financieras, instando a las *economías en desarrollo* a generar entornos que puedan ser aprovechados por la inversión privada a cambio de participar con lo que consideran menester para el crecimiento de la producción y los empleos (Ugarteche, 2013).

Dicho lo anterior, dentro de los mercados financieros existen grandes cantidades de recursos que se negocian como activos de alto rendimiento y liquidez. Con el funcionamiento de estos, una firma puede obtener ingresos para sus futuras inversiones por medio de la emisión de acciones, compra de bonos o créditos. A su vez, puede utilizar las utilidades de un periodo y reinvertirlas⁴², o incluso recurrir a las fusiones o adquisiciones. Estas formas de obtención de recursos son a menudo utilizadas por las empresas grandes y las transnacionales (ETNS). Como el modelo económico mencionado anteriormente es idóneo para su penetración, algunas no emplean dichos recursos para el perfeccionamiento de los sistemas de producción, la tecnología, comercialización u otras actividades pertinentes a su misión (Reyes, 2018).

⁴² Dentro de las economías globalizadas contemporáneas, las empresas son instadas a mantener un proceso de mejora continua para hacer frente a la competencia internacional, para lo cual es menester un financiamiento constante.

Dicho lo anterior, se encontrarían diferencias importantes entre ambos tipos de organización: la primera de ellas es que las microempresas no tienen la posibilidad de utilizar todos los instrumentos financieros que están al alcance de firmas grandes; la inserción en la bolsa de valores, los bonos y hasta cierto punto el crédito, ya que debido al sistema de garantías se trata de un acceso muy restringido por parte de la banca comercial (en estos casos recurren a instituciones financieras no reguladas, micro financieras, cooperativas, etc.) (Vázquez, 2009). Sin olvidar la inexistencia de la banca pública y el papel pasivo de la banca de desarrollo, cuyo actuar en el segundo piso ha resultado en poca eficiencia y reducción del financiamiento productivo a este sector (Lecuona, 2016). Tampoco de las políticas públicas para las pymes, dirigidas a empresas medianas más que a empresas micro y pequeñas (Dussel, 2012).

Así, los ingresos disponibles en las microempresas son sólo obra de sus utilidades, y si se recuerda el hecho de que *viven al día*⁴³, éstas solo cubren lo suficiente para la subsistencia de los emprendedores, frenando la inversión privada y contribuyendo con sólo un resto a la producción bruta (Lecuona, 2016).

Este problema se agudiza en el sector manufacturero, puesto que el flujo de efectivo necesario para la operación en actividades transformadoras es mayor (se crea una barrera a la entrada), y aunado a la fuerte competencia con los productos de importación, la desventaja es evidente.

En consecuencia, la mayor parte de las empresas micro se enfocan a actividades de poco valor agregado; esto concentra el ingreso y las utilidades en firmas grandes, decreciendo las oportunidades y estableciendo una estructura de mercado oligopólica en varias ramas productivas. Así mismo, un porcentaje muy elevado de las microempresas han migrado al sector servicios debido a esta ausencia, y a un menor requerimiento de planeación para ello (Bizberg, 2005).

En adición, la desarticulación de estas empresas con el resto del aparato productivo nacional (en especial con las orientadas al comercio internacional), la falta

⁴³ La poca liquidez, característica innata de la microempresa, deriva en que los flujos de dinero salgan tan pronto como entran a la entidad.

de asistencia técnica y la poca información sobre las características de los mercados han impedido su integración a la economía nacional (Huber Bernal, 2012).

2.4 Conclusiones

El llamado *Washington Consensus* pretendió la liberalización comercial, la desregulación financiera, la estabilidad macroeconómica, las privatizaciones y la atracción de inversiones extranjeras. México decidió hacer de esto una coyuntura que tuvo varias consecuencias estructurales, entre ellas el proceso de financiarización.

Este fenómeno describe cómo se convirtió en prioridad el financiamiento mediante la titulización a través de distintos mecanismos que se convirtieron en los actores del financiamiento en el nivel mundial, por encima de los bancos de desarrollo y de la banca comercial nacional (Girón, 2009).

Con el final del *Bretton Woods*, y posteriormente con las lecciones que dejó la crisis de 1982, el proceso de liberalización financiera y comercial tuvo un empuje muy fuerte en México. En este contexto, los participantes en la economía adoptaron nuevas formas de competencia que condujeron a la libertad de los negocios financieros.

A medida que se consolidó esta transformación, se abrió gradualmente una vasta brecha entre las necesidades reales de financiamiento productivo y la operación del sistema financiero; lo que se sumó a la postura no intervencionista del estado, cuyo actuar se limitó a luchar contra el alza generalizada de los precios.

Como consecuencia, la tarea del crédito se encomendó a los bancos comerciales que restringieron el crédito mediante el sistema de garantías y lo canalizaron a los préstamos al consumo o al mismo estado. Además, la desregulación implicó la entrada de empresas transnacionales (ETNS) que desde entonces han generado ganancias importantes mediante sus inversiones de cartera y el debilitamiento del mercado interno con la IED.

Cambiando de tema, en términos generales una economía se encontrará en desindustrialización si durante un periodo mediano-largo se manifiesta una reducción relativa y/o absoluta del empleo y del valor agregado industriales en relación al

empleo y valor agregado totales; reducción acompañada de dificultades duraderas en el equilibrio de las cuentas exteriores. Este comportamiento puede ser indicador de incremento en la eficiencia de los factores de producción o bien, de un debilitamiento en las empresas nacionales del sector; de esta manera, el análisis debe contemplar la revisión de otras variables clave, además de los indicadores convencionales.

Para efectos de brindar soporte teórico a la investigación, se debe agregar que el actuar de los países no es dependiente de la teoría económica en forma ortodoxa, sino que existe un contexto que cambia las condiciones y forma en la que el fenómeno de industrialización - desindustrialización se ha venido presentando en cada nación.

Dicho esto, se debe traer a colación que la economía mexicana experimentó un periodo de crecimiento “hacia adentro” llamado sustitución de importaciones a mitad del siglo XX, el cual contaba con una etapa de crecimiento y consolidación del mercado interno por medio de permisos de importación y aranceles elevados; y otra referente al crecimiento de las exportaciones y el desarrollo de bienes de capital. La ineficiencia generada en consecuencia por mantener las barreras a la entrada elevadas, generó una estructura oligopólica que frenó la segunda etapa del proceso y derivó en que fuera necesaria la apertura a mediados de los 80’s. Esta última no se dio en términos de eficiencia económica, sino que se llevó a cabo de manera súbita, lo que generó la entrada masiva de importaciones y un *efecto desindustrializador* que hizo quebrar a muchas empresas mexicanas.

Desde entonces, las medidas no han sido alteradas y hoy en día puede afirmarse que la liberalización comercial trajo consecuencias tan graves como el sobre proteccionismo en su momento.

Si se compara entonces el antecedente anterior con el de otros países se puede encontrar que, mientras en México los hacedores de política frangollaron el asunto, las naciones desarrolladas mostraron una transición fuerte, ya que sus sectores primario y secundario estuvieron bien articulados con una estrategia de crecimiento a largo plazo; esta táctica también fue empleada por algunos otros

países del sureste asiático, que gradualmente se incorporaron al mercado de bienes internacional, integrándose poco a poco al desarrollo.

En México, la apertura significó la entrada masiva de productos importados que consiguió frenar la creciente inflación, pero que a cambio generó un súbito desempleo que originó un cambio radical en la estructura de las empresas: una gran cantidad de firmas manufactureras cerraron y eso aumentó de manera importante el porcentaje de microempresas en la economía.

Además, supuso la eliminación de una política industrial endógena, esto desemboca en que las relaciones comerciales ya no han ido de la mano con políticas de articulación como las tasas de interés accesibles, tipos de cambio competitivos, subsidios, canales de crédito, programas de apoyo y protección comercial. Lo anterior es vital para que las empresas mexicanas puedan ser competitivas ante la ausencia de innovación tecnológica en un entorno de globalización.

Hecha esta salvedad, y ante la retirada del sector público, la intervención privada ha reestructurado el aparato productivo por sí sola, bajo el medio de la inversión extranjera directa, lamentablemente esto no ha repercutido en un crecimiento y desarrollo sostenido de la industria.

Esto puede ser consecuencia de que la iniciativa privada está concentrada en sólo algunos subsectores potencialmente rentables, partiendo de una mano de obra de bajo costo (mexicana), materias primas asequibles (mayoritariamente asiáticas) y alto valor agregado. Este puede ser el caso de la producción automotriz, la electrónica y la aeronáutica.

Para sintetizar, se encuentra entonces que la desindustrialización tiene el poder de manifestarse por diversos medios, como pasa con la pérdida de empleos, el estancamiento de la economía, la concentración de la riqueza y la dependencia del comportamiento de las variables externas y la entrada de capitales.

Y, para terminar, es preciso mencionar que es en este contexto donde se desenvuelve el empresariado mexicano; Tomando en cuenta que las microempresas constituyen alrededor del 95% de este universo, representan la mayor fuente de empleos y para ello es necesario otorgarles un panorama de certidumbre operativa. Esto no ha sido posible porque se les tiene alejadas del resto de la economía. Se le

ha restringido el acceso al financiamiento para poder financiar a los grandes entes privados (mismos que hacen uso de todos los instrumentos financieros con fines especulativos) y se les ha dado la espalda en el tema comercial, ya que no hay restricciones para incursionar en el mercado interno.

CAPITULO 3
ANÁLISIS DE LA FINANCIARIZACIÓN,
LA DESINDUSTRIALIZACIÓN Y DEL SECTOR
MICROEMPRESARIAL EN MÉXICO

3 Análisis de la financiarización, la desindustrialización y el sector micro empresarial en México

Resumen

Con el objetivo de sintetizar y ratificar las conclusiones a las cuales se llegó en el capítulo anterior, se plantea un diagnóstico de estos temas en la república mexicana, considerando la metodología planteada al usar la deducción en el análisis-síntesis.

Esto incluye: el razonamiento de las formas en el proceso acumulativo de la financiarización; un análisis cuantitativo basado en algunos indicadores como la Balanza de Pagos, la Encuesta Mensual a la Industria Manufacturera (EMIM) y el Sistema de Cuentas Nacionales (SCNM) de cómo se ha manifestado la desindustrialización y datos referentes a las microempresas y su importancia en la economía.

3.1 El auge de la financiarización

México es la segunda economía más financiarizada de la región después de Brasil (Kaltenbrunner & Paineira, 2018), pero este proceso no se correlaciona de manera directa con el tamaño de la economía, tampoco es resultado único del cambio de paradigma tecno-económico, sino que es originado, en mayor parte, debido al desempeño de los factores revisados durante el marco teórico: la regulación financiera y política monetaria.

Dicho lo anterior, en esta parte del capítulo se hace referencia a dos cuestiones que originan el *statu quo* de la economía financiarizada (causas), para posteriormente identificar cómo la política económica se subordina a ésta (consecuencias). Se toma en cuenta a la transformación bancaria y contracción del crédito, puesto que apenas en la década pasada se llevaba a cabo el boom de inversiones que aumentó los activos bancarios. De acuerdo con la hipótesis de inestabilidad financiera de Minsky (1992), este suceso aumenta las ganancias en el mercado financiero hasta que el patrón de acumulación llega a un límite y comienza a disminuir. Con esto, las unidades económicas tienden a pasar de una posición cubierta a una especulativa, para después convertirse en un esquema Ponzi⁴⁴ (Melo, 2008). Si bien no existe evidencia que indique la prevalencia de este sistema, la

⁴⁴ En la posición cubierta, las unidades económicas son capaces de cubrir el monto completo de sus obligaciones financieras. En la posición especulativa pueden realizar el pago del servicio de la deuda, pero no el pago del capital. Dentro de un esquema Ponzi, las unidades económicas no son capaces de cubrir el pago ni del capital ni de los intereses de una deuda (Melo, 2008).

práctica de innovaciones financieras pone en tela de juicio que las finanzas mundiales sigan siendo sanas.

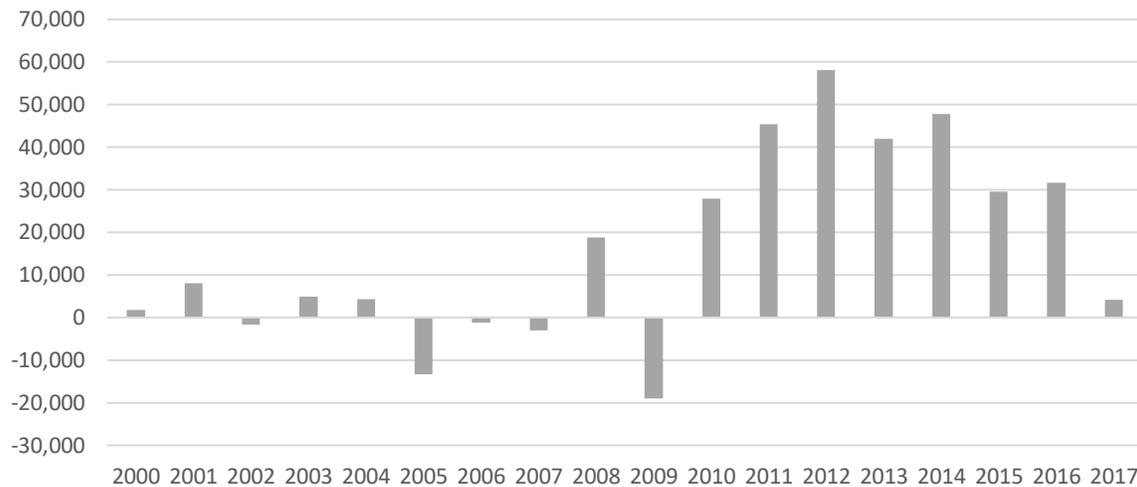
Es pues menester, mencionar a la transformación bancaria y la dinámica de los inversionistas extranjeros como parte de los fenómenos que forman un nexo entre El cambio de las motivaciones (ganancias financieras sobre inversión productiva) y la instrumentación de la política gubernamental.

3.1.1 Transformación bancaria y contracción del crédito

De acuerdo con la investigación de Kaltenbrunner y Panceira (2016), el auge financiero mundial es, particularmente, consecuencia del dominio de un sistema monetario e internacional financiarizado y estructurado que determina las transformaciones financieras de las economías en desarrollo (Kaltenbrunner & Panceira, 2018). Los agentes principales que forman parte de esta estrategia de neocapitalismo basado en las finanzas son, citando a Reyes (2015), los conglomerados empresariales internacionales (financieros y no financieros) que desplazan su estructura organizacional a los países emergentes, incursionan en los mercados financieros en busca de beneficios del mismo tipo y se reorganizan constantemente para cumplir con agresivas expectativas cortoplacistas y; en un rol de apoyo a la profundización, los estados neoliberales que instrumentan políticas de tasas de interés favorables, facilidades fiscales, oportunidades para las fusiones y adquisiciones y desregulan los mercados de capitales (Reyes, 2015).

Estas condiciones han generado un entorno de intensidad financiera hacia las economías emergentes que se integran subordinadamente a la oligarquía mundial; resultando en que los flujos netos de capital en la última década se hayan exacerbado a niveles no observados anteriormente.

**Gráfica 2. Inversión Neta de Cartera en México
(Millones de dólares)
2000-2017**



Fuente: Banco de México, indicadores de la balanza de pagos

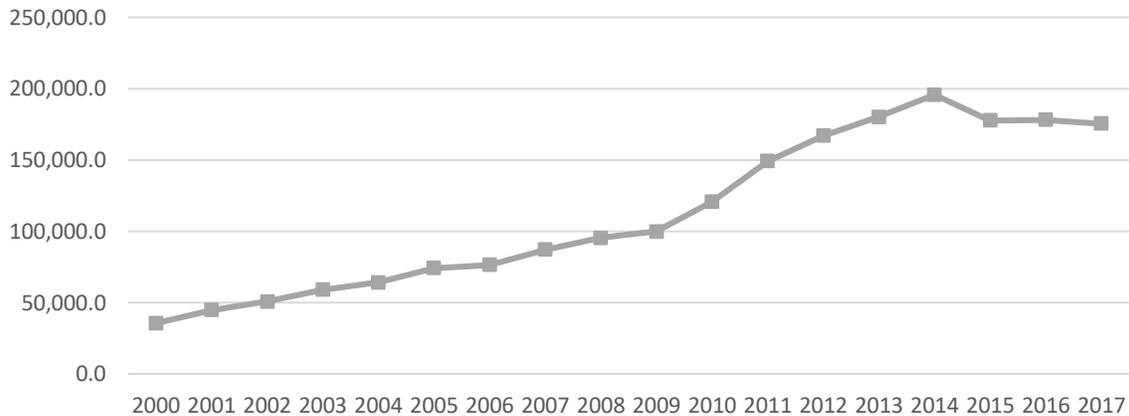
En la gráfica 2 se puede observar el notable incremento en el volumen de capitales de cartera que ingresan al país como consecuencia de este auge en las inversiones mundiales, causa del cambio de patrón de acumulación. Destaca el periodo 2010-2016, donde entraron en conjunto 282,362 mdd.

En el caso mexicano, que comparte la situación de otras naciones latinoamericanas emergentes como Brasil, el creciente ingreso de capitales de cartera requiere de la garantía de unas reservas internacionales fuertes que aseguren el pago de los dividendos y que sirvan como cobertura ante una posible huida abrupta de capitales, de modo que no es viable utilizar las reservas existentes para fomentar el desarrollo económico. De manera contradictoria, la acumulación incontrolada de reservas ha creado presiones de liquidez⁴⁵ y sobre el tipo de cambio⁴⁶, propiciando una mayor financiarización. En el caso de México, las reservas internacionales aumentaron progresivamente de 35mil millones de dólares en 2000 a 175,449 mdd en el último trimestre del 2017, con un pico máximo en el 2014 (195,681 mdd) (Gráfica 3).

⁴⁵ Un nivel más elevado de divisas en poder del estado expandirá la oferta monetaria en el mediano plazo, lo que acarrea problemas debido a su relación con el aumento de los precios.

⁴⁶ El superávit en la obtención de divisas (producto de la entrada de capitales de cartera) sobre aprecia el tipo de cambio, lo que tiene repercusiones importantes en el desarrollo productivo (véase capítulo 4).

**Gráfica 3. Evolución de las reservas internacionales en México
(Millones de dólares)
2000-2015**

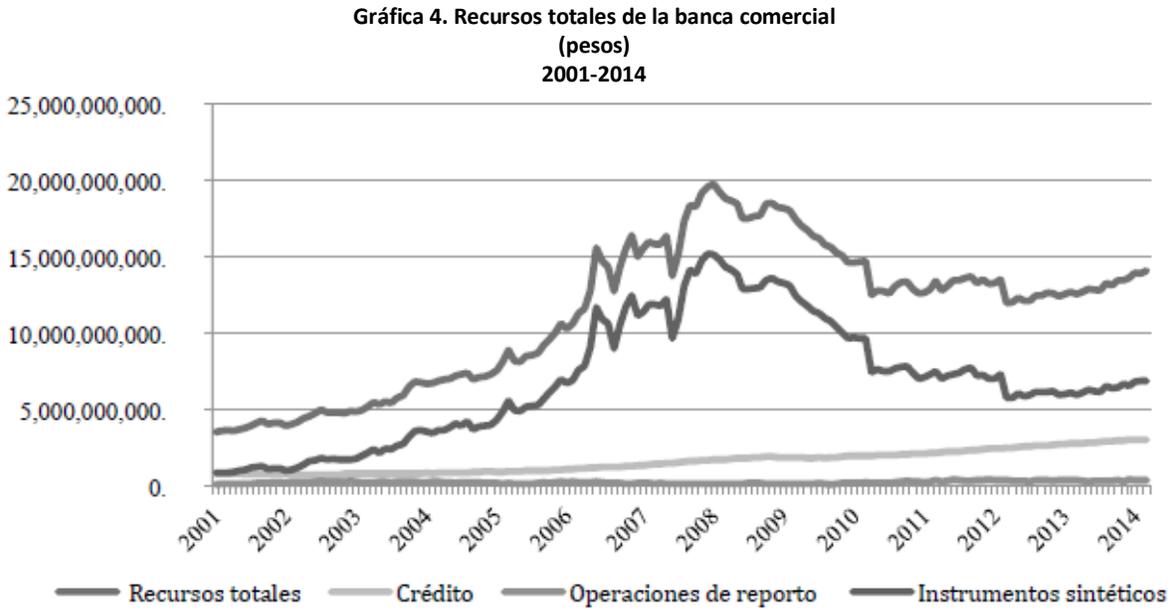


Fuente: Banco de México, Indicadores de la Balanza de Pagos

A su vez, las presiones inflacionarias demandan realizar las correspondientes esterilizaciones monetarias para mantener la confianza de los inversionistas extranjeros, contrarrestar la salida de capitales de cartera y la remisión de utilidades de las empresas transnacionales (la esterilización se analiza en el capítulo 4), el subproducto de esta operación es el aumento de la deuda pública que desplaza al país de una posición cubierta a una especulativa.

La banca, a su vez, toma posesión de los bonos y los coloca en el mercado secundario, otorgándoles el capital disponible para financiarse en los mercados de valores). Es decir, las instituciones financieras encuentran la manera de alargar sus balances con el fin de conseguir más beneficios (dados por la tasa de interés activa de los créditos otorgados o el rendimiento de los bonos, acciones o subyacentes adquiridos). De aquí se intuye que este régimen institucionaliza la dinámica de financiarización bancaria (Kaltenbrunner & Paineira, 2018). Por esto, es prioritario para los bancos que sus ingresos (la devolución de las deudas) se den en el corto plazo, para hacer frente a las obligaciones del mismo tipo; además, los créditos a largo plazo se consideran más riesgosos, por lo que fueron desplazados por los créditos al consumo y por otras operaciones financieras, donde se incluye la especulación (Véase el estudio de Reyes (2015), donde evidencia que los recursos

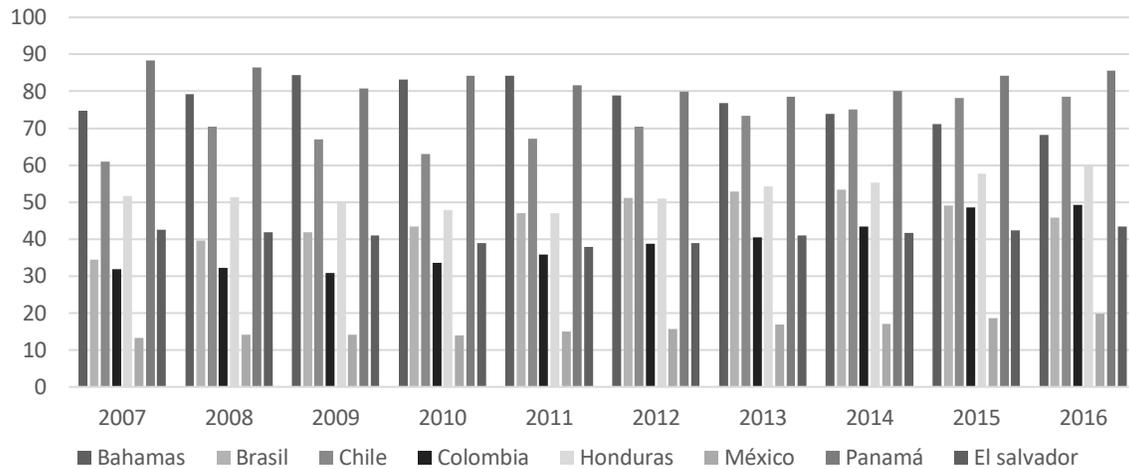
de la banca comercial han aumentado del 37% al 53% en el periodo 2002-2012, mientras que la cartera de créditos llega apenas al 19% en el mismo lapso).



Fuente: Lapa (2017).

Lo anterior tiene como principal consecuencia, la tenue evolución del crédito al sector privado en México; que podría mejorarse si, en lugar de realizar operaciones de esterilización total, ese dinero líquido se inyectara en la actividad productiva de la empresa nacional (que incluso no generaría presiones inflacionarias en el corto plazo, ya que comúnmente con estos flujos se consiguen bienes de capital que aumentarían la productividad). Esta situación no es un tema menor, puesto que, comparado con otras naciones latinoamericanas, el crédito como porcentaje del PIB es exiguo. Considerando además el infortunado papel de esta región en temas de financiamiento para el desarrollo, el crédito en México no presentó crecimiento mayor al 5% en la década pasada (Gráfica 5).

**Gráfica 5. Crédito al Sector Privado en varios países latinoamericanos
(Porcentaje del PIB)
2007-2016**



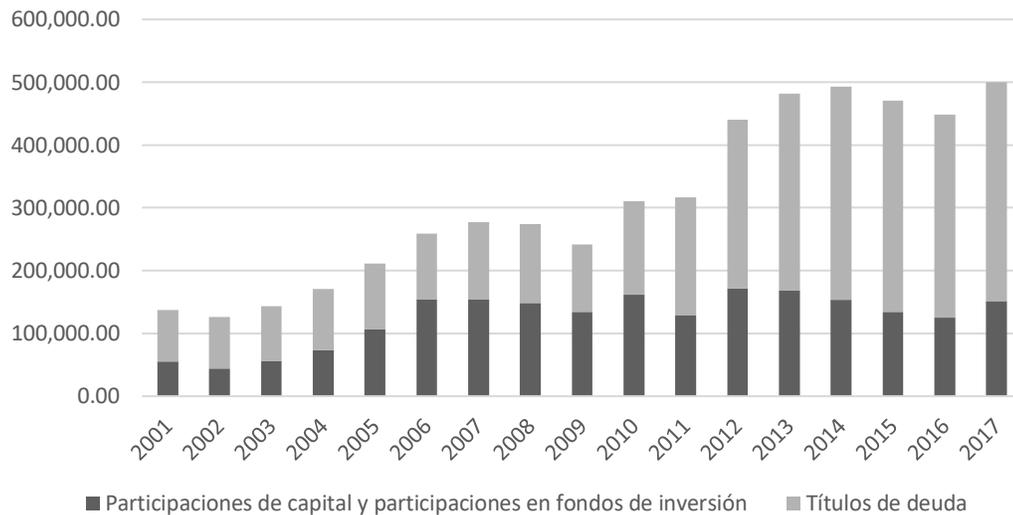
Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, *Números para el Desarrollo*, 2017.

3.1.2 Capital externo: IED y cartera

Las recientes transformaciones en el ámbito económico-financiero de los países de la periferia, tienen como principal característica el estar determinadas por su integración subordinada a los países del centro (Abeles, 2018). Con esto, los agentes económicos involucrados (estado y empresas) adoptan nuevas prácticas para la eficaz profundización financiera.

Esto se ha exacerbado en los últimos años a causa de la disminución de la tasa de ganancia de las Empresas Transnacionales de los países centrales, misma que obliga a los capitalistas a emigrar hacia otros mercados en la búsqueda de una mayor plusvalía, independientemente de que sea por medio de la inversión productiva o de la inversión de portafolio. Sobre esta última, la gráfica 5 muestra el aumento de las participaciones de capital y los títulos de deuda. Llama la atención que la emisión de títulos de deuda se haya incrementado de 82,780mdd en 2001 a 348,635mdd en 2017.

**Gráfica 6. Capital de Cartera por tipo de Inversión
(Millones de dólares)
2001-2017**



Fuente: Banco de México, Indicadores de la Balanza de Pagos.

De los anteriores, un 72% del total de la deuda está constituida por títulos públicos, el 25% pertenece al sector privado no financiero y apenas un 1% de la banca comercial; lo anterior evidencia la necesidad del gobierno por hacerse de recursos que otorguen un superávit artificial en la balanza de pagos y que se mantenga la confianza de los inversionistas foráneos.

Del total de esta deuda, un 72% está constituida por títulos públicos, el 25% pertenece al sector privado no financiero y apenas un 1% de la banca comercial; lo anterior evidencia la necesidad de la autoridad monetaria por hacerse de divisas que mantengan el superávit en la balanza de pagos, el tipo de cambio y que esto mantenga la confianza de los inversionistas foráneos.

Esta tarea se vuelve aún más complicada cuando las variables anteriores muestran sus repercusiones. La entrada de importaciones que fomenta la estabilidad nominal del tipo de cambio, genera la desventaja competitiva de las empresas nacionales y un déficit en cuenta corriente que reduce el efecto inicial de los ingresos de capitales de cartera en la balanza de pagos. Dicho esto, es imprescindible para la visión neoliberal fomentar la extranjerización de la economía por medio de la atracción de Inversión Extranjera Directa y el desarrollo de la base exportadora, no para que el país crezca sino para acrecentar la llegada de divisas que aseguren el

pago del servicio de la deuda. Dicho lo anterior, el apogeo de la Inversión Directa ha evolucionado hasta convertirse en pilar de la política económica que varios países en vías de desarrollo han utilizado para crecer en el entorno globalizado actual. La IED se caracteriza por ser una fuente de obtención de divisas que se diferencia de la inversión de cartera, puesto que se dedica a la creación de capital físico, promueve las exportaciones y hace posible el acceso a diferentes tipos de tecnología, contribuyendo con el progreso tecno-económico.

La teorización de las ventajas que puede tener el ingreso de IED en la producción, postulada como parte de la *escuela neoclásica*, significó un punto a favor para quienes apoyan las políticas de liberalización y desregulación del capital. El argumento central radica en que existe una relación lineal entre la IED y el crecimiento económico: se genera riqueza y se aumenta la capacidad productiva de una nación, dinamizando la demanda agregada y originando empleos, produciendo a su vez, un incremento en los salarios, el poder adquisitivo y la productividad.

No obstante, estudios recientes de la CEPAL sobre la financiarización en América Latina (Abeles, 2018), muestran que las diferencias entre la IED (productiva y de largo plazo) y la inversión de cartera (especulativa y de corto plazo) tienden a diluirse; esto porque los dos tipos de inversiones extranjeras obedecen a un fin último de obtención de beneficios y no de alcance productivo.

Dicho lo anterior, se muestra la capacidad de las empresas Transnacionales para repatriar sus utilidades; es decir, obtener y expedir sus ingresos hacia sus matrices en el corto plazo, a pesar del supuesto de las inversiones ilíquidas, a pesar del supuesto de la derrama tecnológica y la inversión continua de las empresas para la mejora productiva, la tasa de crecimiento de la remisión de utilidades fue de un 21.85% promedio anual de 2000 a 2017, mientras que las reinversiones solo aumentaron a una tasa del 12.18% para el mismo periodo.

Tabla 2. IED: Utilidades Remitidas y Reinvertidas
Variación porcentual (%)
2000-2017

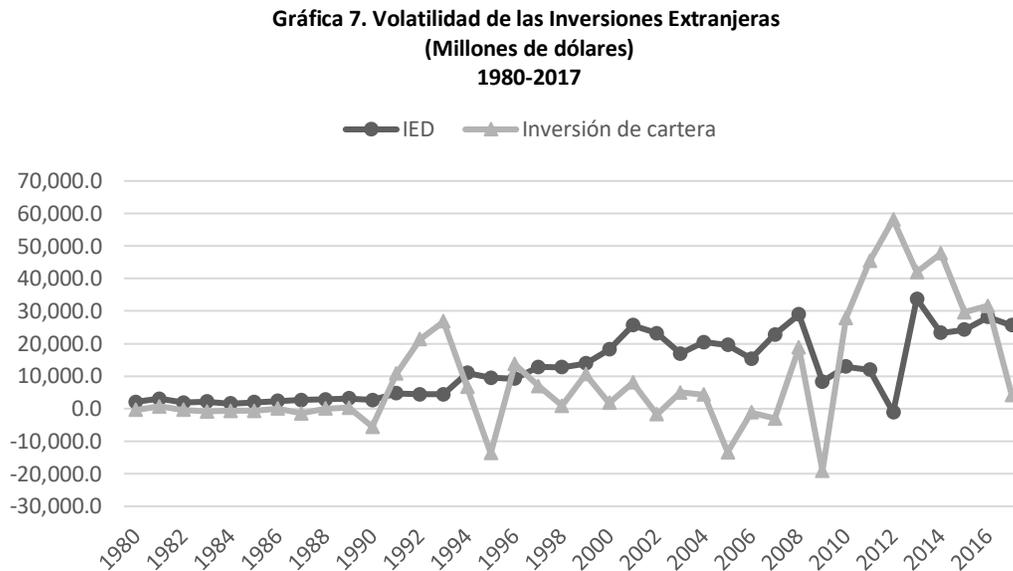
Año	Inversión extranjera directa		Utilidades remitidas		Utilidades reinvertidas	
	Monto	Var.	Monto	Var.	Monto	Var.
2000	18,247.7	N.D.	2,177.1	N.D.	3,909.0	N.D.
2001	25,638.1	40.50	1,704.7	-21.7	3,887.2	-0.56
2002	23,152.9	-9.69	1,742.4	2.2	2,553.7	-34.30
2003	16,971.7	-26.70	1,971.2	13.1	2,212.2	-13.37
2004	20,485.3	20.70	1,490.0	-24.4	2,700.5	22.07
2005	19,554.5	-4.54	4,216.4	183.0	4,391.2	62.61
2006	15,325.7	-21.63	2,448.9	-41.9	7,983.4	81.80
2007	22,762.9	48.53	5,381.5	119.8	8,510.0	6.60
2008	28,994.0	27.37	2,944.7	-45.3	9,297.2	9.25
2009	8,291.0	-71.40	3,854.2	30.9	5,331.5	-42.65
2010	12,950.7	56.20	4,737.8	22.9	5,232.1	-1.86
2011	11,989.3	-7.42	3,694.9	-22.0	10,618.4	102.95
2012	-1,130.5	-109.43	8,729.3	136.3	10,318.5	-2.82
2013	33,770.8	2887.24	11,942.1	36.8	17,540.1	69.99
2014	23,321.8	-30.94	4,418.9	-63.0	16,365.3	-6.70
2015	24,266.1	4.05	5,410.2	22.4	11,701.8	-28.50
2016	28,181.0	16.13	6,570.3	21.4	9,385.9	-19.79
2017	25,609.7	-9.12	6,643.4	1.1	9,616.5	2.46

Fuente: Banco de México, Indicadores de la Balanza de Pagos (2018).

Adicionalmente, una parte considerable de la IED parece estar fundamentada en coberturas frente al riesgo, arbitraje tributario o incluso la especulación; prueba de ello es que, según Reyes (2018), se estima que solo un tercio de los flujos de inversión productiva se destinan efectivamente a la formación de capital fijo, con el resto se adquieren empresas ya existentes (fusiones y adquisiciones) o algunos activos financieros de corto plazo (Reyes, 2018).

Además, se suma el hecho de que las subsidiarias sean capaces de reinvertir las utilidades del ejercicio en activos financieros (en el cuadro anterior, significa una porción importante de las utilidades reinvertidas), convirtiendo las inversiones de largo plazo en capitales líquidos; esto puede derivar en que más allá del nivel de remisión de utilidades por parte de las filiales, la Inversión Directa pueda repatriarse sin que ello quede registrado como una salida neta de capital fijo (ibídem). De esta

causa, los flujos de la inversión han tenido un comportamiento mucho más volátil en los últimos años (gráfica 7).



Fuente: Banco de México, Indicadores de la Balanza de Pagos (2018).

Esta gráfica muestra en particular, como la inversión *de largo plazo* tuvo un ritmo creciente y estable hasta el año 2000; a partir de allí, esta comenzó a variar asemejándose a la inversión de portafolio.

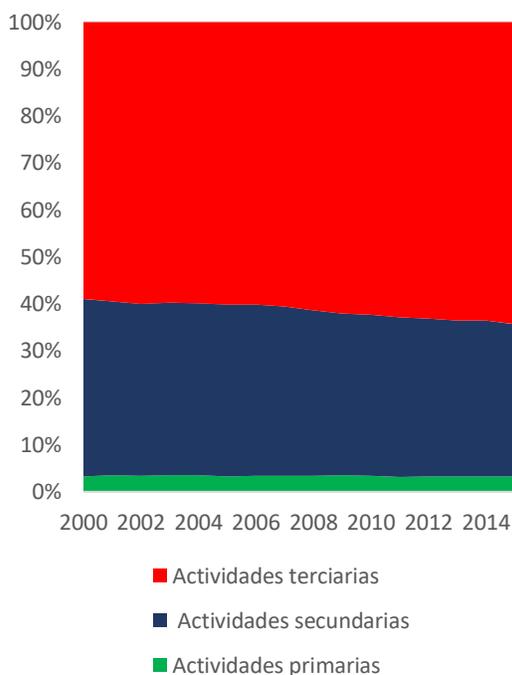
3.2 El curso de la desindustrialización

En esta sección, se realiza un análisis de los indicadores que describen una desindustrialización prematura de acuerdo al marco teórico; así mismo, también se examina la evolución por subsectores de la industria. El objetivo principal de este apartado tiene como finalidad estilizar el hecho de que las empresas no están siendo lo suficientemente competitivas como para generar el empleo y el producto presumido.

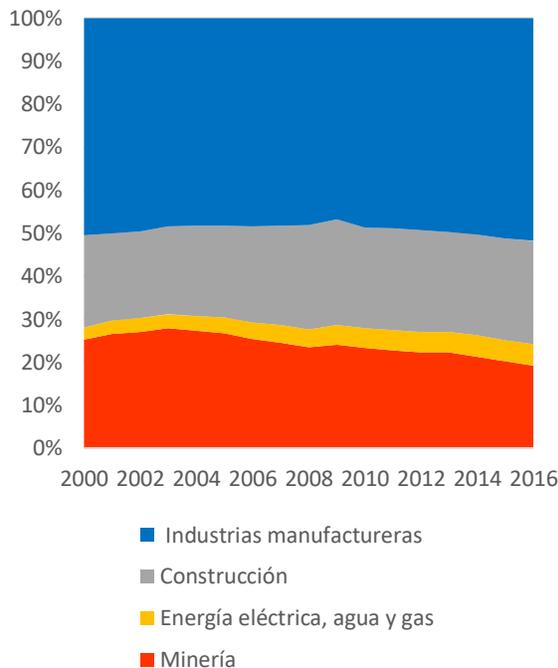
Para comenzar, se destaca el hecho de que el conjunto de las actividades secundarias significa alrededor de un tercio de la actividad económica total. Esta participación se ha reducido al pasar de un 36% a un 30% en los últimos 15 años. Así mismo, las manufacturas son consideradas el grupo más productivo dentro de la

industria transformadora en general, llegando a más del 60% del producto de todo el sector a 2016.

Gráfica 8. Estructura del PIB por Sector de la Economía (Porcentaje del total) 2000-2015



Gráfica 9. Estructura de las Actividades Secundarias (Porcentaje del PIB Secundario) 2000-2015



Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

En las gráficas anteriores se muestra la evolución de los diferentes sectores de la economía como porcentaje del PIB. La participación del sector secundario ha disminuido en todas sus ramas; de esta forma, las manufacturas, que representaban el 18.32% del PIB en el 2000, redujeron su presencia a 15% en 2015.

Tomando la definición de desindustrialización expuesta en el capítulo 2, se procede a examinar los tres factores explicativos del fenómeno: la producción - valor agregado, la ocupación y la balanza comercial.

3.2.1 Análisis cuantitativo en el sector manufacturero

3.2.1.1 Producto y valor agregado

Tanto el sector secundario como el sector manufacturas han mostrado un comportamiento semejante al del producto total, que es de carácter cíclico y

responde a la naturaleza propia del desempeño económico en un contexto de globalización.

**Tabla 3. PIB: Sector Secundario e Industria Manufacturera
(Variaciones porcentuales)
2001-2016**

Año	PIB total	Sector secundario	Industria manufacturera
2001	-0.40	-2.18	-2.83
2002	-0.04	-1.50	-2.40
2003	1.45	1.76	-0.67
2004	3.92	3.85	3.35
2005	2.31	2.15	2.17
2006	4.50	4.13	4.67
2007	2.29	0.93	0.61
2008	1.14	-1.05	-1.37
2009	-5.29	-7.48	-10.13
2010	5.12	4.54	8.71
2011	3.66	2.85	3.16
2012	3.64	2.84	3.94
2013	1.35	-0.22	0.53
2014	2.85	2.56	3.99
2015	3.27	1.08	2.70
2016	2.91	0.44	1.54
Promedio	2.04	0.92	1.12

Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México

Tomando en cuenta las leyes de Kaldor sobre crecimiento económico, el ínfimo avance del PIB podría explicarse en gran medida por la ralentización del PIB manufacturero. La industria manufacturera fue sin duda la más golpeada durante la crisis económica y financiera internacional de 2008-2009 al decrecer un 10.13%, recuperándose en los años subsecuentes. Muestra una variación media del 1.12% de 2001 a 2016.

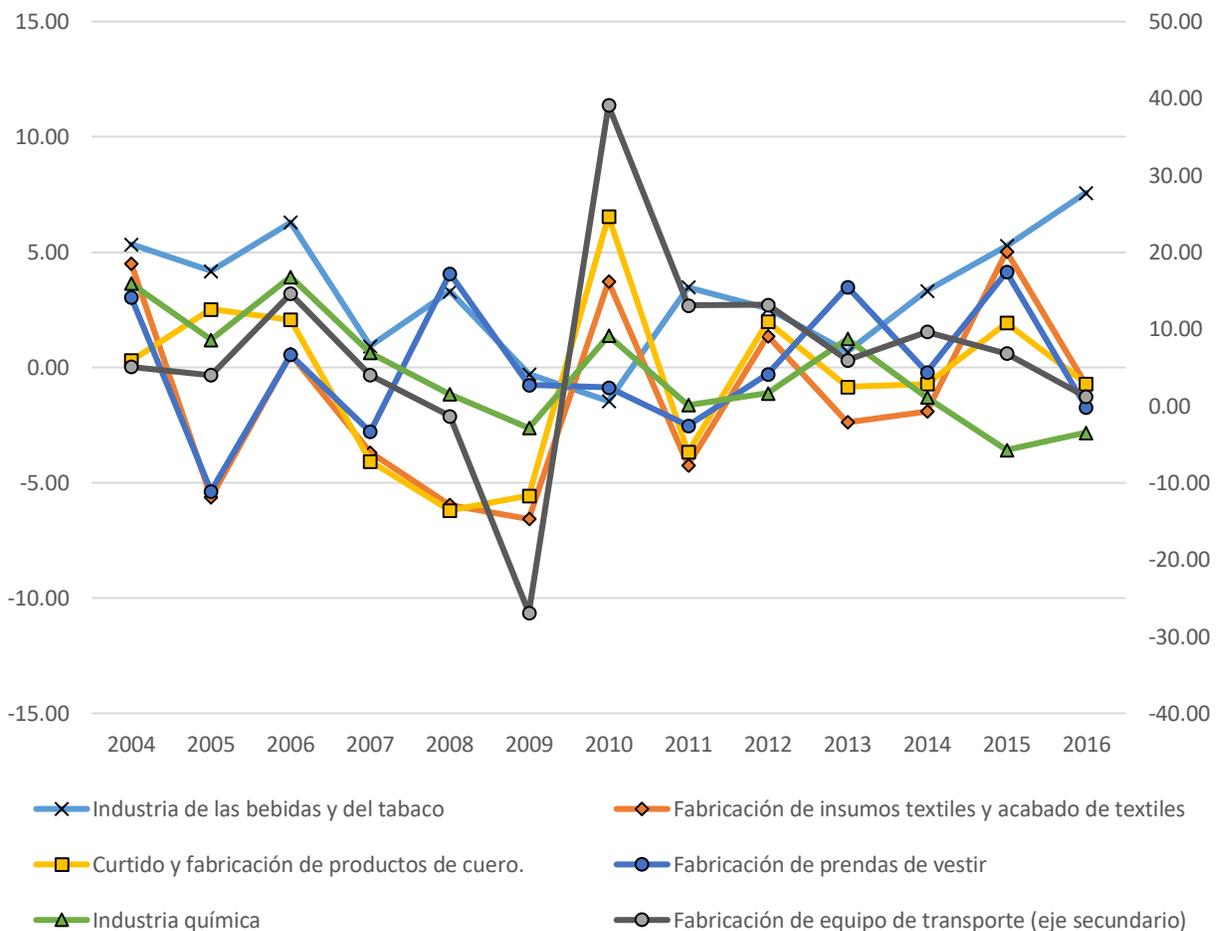
El comportamiento cíclico de la producción manufacturera depende, en gran parte, a que las empresas han preferido emplear insumos no producidos en el país. La cadena de suministro que utilizan las firmas foráneas que han llegado en el periodo analizado no es incluyente, por esto la volatilidad de la producción se correlaciona con el tipo de cambio. Como argumenta González (2012):

La industria manufacturera, al utilizar insumos y equipos producidos por otras industrias, muchas de las cuales son transnacionales, se ve afectada por la evolución cíclica de la actividad económica mundial [...] la industria ubicada

en México es muy sensible a estos ciclos, los retrocesos en esta inciden en los descensos de sus subsectores (González, 2012).

En relación con el valor agregado, también se advierte un pobre desempeño: en la gráfica siguiente se puede apreciar que tan solo 3 industrias crearon valor promedio superior al 3% del 2004 al 2016 (fabricación de maquinaria y equipo, equipo de transporte y la industria de las bebidas y el tabaco). De igual manera, es posible atender que 6 ramas manufactureras han disminuido su generación de valor agregado. Lo anterior contradice el supuesto de que las importaciones temporales aumentan el valor agregado manufacturero; salvo algunas excepciones y considerando la volatilidad de este indicador en las distintas coyunturas.

**Gráfica 10. Valor Agregado Bruto de la Industria Manufacturera por subsector
(Variación anual a precios constantes base 2013)
2004-2016**



Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México

3.2.1.2 Ocupación

Con respecto a este punto se considera que el sector secundario utiliza el 25% del total de la población ocupada (promedio anual de 2005 a 2016). De este porcentaje, el 65% se emplea en actividades manufactureras, que varió anualmente a ritmo de 3% promedio después de la crisis de 2008, en la cual tuvieron un desplome del 5%.

**Tabla 4. PEA y Población Ocupada en la Industria y sus sectores
(Número de personas)
2005-2016**

Año	Población económicamente activa (PEA) Total	Población ocupada total	Población ocupada en el sector secundario			
			Total	En la Industria extractiva y de la electricidad	En la Industria manufacturera	En la Construcción
2005	43,631,501	42,079,136	10,760,545	372,136	7,059,370	3,329,040
2006	44,982,518	43,378,461	11,191,300	371,259	7,280,574	3,539,467
2007	45,904,540	44,231,248	11,417,700	396,369	7,306,290	3,715,042
2008	46,769,214	44,943,527	11,297,480	404,214	7,161,091	3,732,175
2009	48,018,362	45,435,352	10,858,864	428,646	6,834,801	3,595,417
2010	48,717,789	46,121,621	11,054,569	364,997	7,085,997	3,603,575
2011	49,721,702	47,138,887	11,236,999	361,390	7,212,161	3,663,448
2012	51,228,767	48,706,734	11,489,002	417,151	7,442,989	3,628,862
2013	51,787,087	49,227,313	11,743,497	432,715	7,710,812	3,599,971
2014	51,924,053	49,415,412	12,026,365	413,824	7,888,379	3,724,163
2015	52,905,125	50,611,332	12,503,694	425,162	8,115,912	3,962,619
2016	53,679,954	51,594,748	13,056,795	402,711	8,411,674	4,242,410

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

Si bien la población ocupada en el sector ha tenido un crecimiento mayor al de la PEA (3% *versus* 1.9% promedio anual), este indicador podría no ser tan representativo, debido a que la población ocupada está conformada por una gama amplia de acuerdos laborales⁴⁷, dentro de las cuales están los empleados sin remuneración, la economía informal y el trabajo esporádico.

⁴⁷ La población ocupada está conformada por personas de 14 o más años de edad que durante un periodo realicen cualquier tipo de actividad económica, estando en cualquiera de las siguientes situaciones: a) *Trabajando por lo menos una hora o un día para producir bienes y/o servicios de manera independiente o subordinada, con o sin remuneración*; b) *Ausente temporalmente de su trabajo sin interrumpir su vínculo laboral con la unidad económica (vacaciones, permiso, enfermedad, etc.)*. Incluye a los ocupados del sector primario que se dedican a la producción para el autoconsumo (excepto la recolección de leña). (Glosario de términos laborales, STPS, 2009).

De esta manera, se tomó la definición de personal ocupado⁴⁸, distinta a la expuesta anteriormente, para realizar el análisis del comportamiento de los empleos. Dicho lo anterior, en estas cifras existe un componente de subocupación⁴⁹, trabajo no remunerado y *outsourcing*, que evidentemente sesga el resultado del indicador. Así, se realizó un arreglo que separa estos rubros y entrega la evolución del personal ocupado que no es proveniente de otra razón social (*Outsourcing*) ni presenta algún grado de subocupación, que se muestra a continuación.

Tabla 5. Personal no Subocupado y Dependiente de la Razón Social en el sector manufacturero (Número de personas promedio anual) 2007-2016

Año	Personal ocupado	Variación	Suministrado por otra razón social	Variación	Personal subocupado	Variación	Personal no subocupado y dependiente de la razón social	Variación
2007	3,288,898	ND	549,838	ND	448,277	ND	2,290,783	ND
2008	3,248,855	-1.22	583,544	6.13	421,369	-6.00	2,243,942	-2.04
2009	2,965,541	-8.72	538,618	-7.70	565,303	34.16	1,861,620	-17.04
2010	3,070,187	3.53	605,429	12.40	416,852	-26.26	2,047,906	10.01
2011	3,161,298	2.97	657,708	8.63	540,969	29.77	1,962,621	-4.16
2012	3,231,023	2.21	702,185	6.76	495,745	-8.36	2,033,093	3.59
2013	3,295,753	2.00	718,170	2.28	506,608	2.19	2,070,975	1.86
2014	3,377,945	2.49	713,261	-0.68	467,789	-7.66	2,196,896	6.08
2015	3,483,362	3.12	736,529	3.26	540,542	15.55	2,206,290	0.43
2016	3,575,526	2.65	743,986	1.01	400,151	-25.97	2,431,389	10.20
Variación promedio		1.00		3.57		0.82		0.99

Fuente: Elaboración propia con base a INEGI. Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera
ND: No Disponible

Hecho esto, pueden hacerse las siguientes acotaciones:

- La población ocupada (Tabla 4) muestra un porcentaje de crecimiento mayor al del personal ocupado, que es apenas de 1% promedio anual.

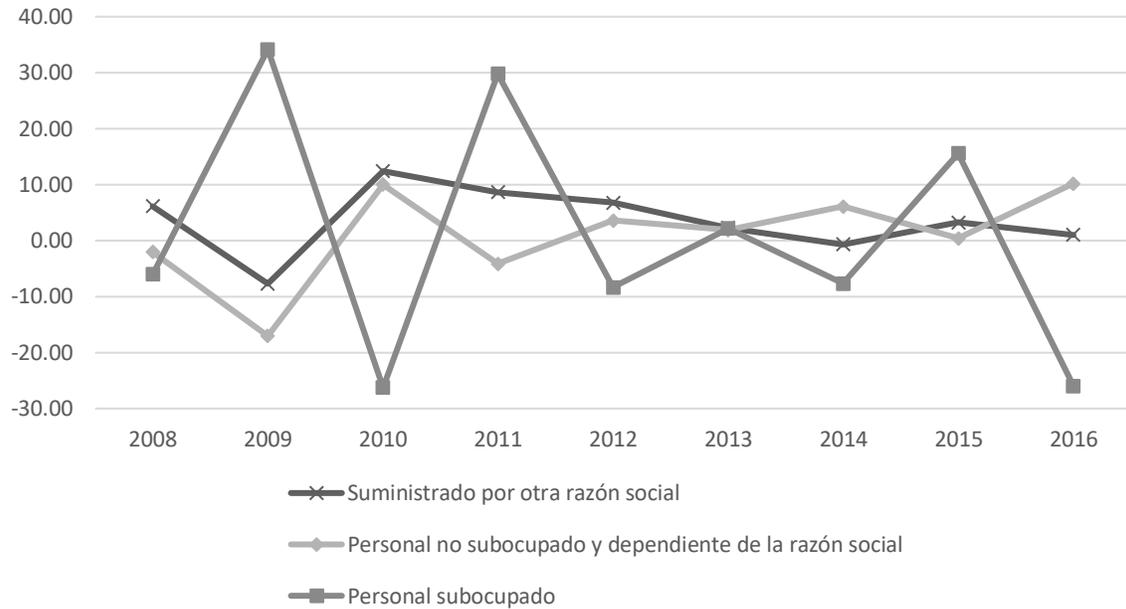
⁴⁸ Comprende tanto al personal contratado directamente por la razón social, como al personal ajeno suministrado por otra razón social, que trabajó para la unidad económica, sujeto a su dirección y control, y cubrió como mínimo una tercera parte de la jornada laboral. Puede ser personal de planta, eventual o no remunerado (INEGI, 2009).

⁴⁹ De acuerdo con la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), la población subocupada se refiere a las personas ocupadas con la necesidad y disponibilidad de ofertar más horas de trabajo de lo que su ocupación actual les permite (INEGI, 2009).

- El personal suministrado por otras razones sociales⁵⁰ cuenta con un crecimiento absoluto sostenido, y una variación promedio anual del 3.57% de 2008 a 2016; aunque desde el 2011 este porcentaje ha venido en decadencia.
- Se presenta una alta volatilidad en la subocupación, con picos muy marcados en 2009 y 2011 y valles en 2010 y 2016. Esta conclusión es importante, debido a que puede asociarse a la contratación o repulsión de masas poblacionales de acuerdo a las necesidades propias del sistema capitalista. A esto Marx le da el nombre de ejército industrial de reserva (Ver apéndice).
- La diferencia del personal ocupado menos el suministrado por otra razón social, menos el personal subocupado hace referencia a aquellos empleos en los cuales el factor mano de obra está trabajando dentro de la empresa de manera formal y con un salario representativo de una jornada laboral puesto que no hay subocupación. Aclarado lo anterior, se puede afirmar que este indicador se ha mantenido estancado, pues de 2007 a 2016 presenta un crecimiento promedio de apenas 0.99% y también muestra un comportamiento cíclico.

⁵⁰ El personal suministrado por otra razón social consta en todas las personas que trabajaron para la unidad económica durante el periodo de referencia, pero que dependen contractualmente de otra razón social y realizaron labores ligadas con la producción, comercialización, administración y contabilidad, cubriendo como mínimo una tercera parte de la jornada laboral de la unidad económica. Excluye: al personal que cobra exclusivamente por honorarios; así como al personal que labora en la unidad económica por la contratación de servicios, como: vigilancia, limpieza y jardinería.

Gráfica 11. Personal suministrado por otra Razón Social, Personal no Subocupado y dependiente de la Razón Social, Personal Subocupado (variaciones porcentuales) 2008-2016



Fuente: Tablas 4 y 5.

Involucrando a la ocupación dentro de las divisiones de la industria manufacturera⁵¹ se podrían añadir algunos comentarios; ya que, a pesar del crecimiento del empleo en términos absolutos, se observa que este mismo está concentrado en algunas actividades clave como la fabricación de equipo de transporte, equipo de cómputo, maquinaria y equipo, entre otros (Tabla 6).

⁵¹ Es necesario aclarar que, a diferencia de lo mostrado en la tabla 5, no se podrá utilizar otra medida que no sea el personal ocupado debido a la falta de datos. Queda a manera de recordatorio que este indicador incluye una parte de *outsourcing* y subocupación de la cual no se hará más referencia.

**Tabla 6. Personal Ocupado en el sector manufacturero por subsector
(Número de personas promedio anual)
2009-2015**

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Industria alimentaria	611,492	604,209	601,294	600,325	595,820	605,405	611,306
Industria de las bebidas y del tabaco	126,449	120,107	118,516	115,195	112,167	112,292	112,302
Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles	62,059	63,400	60,141	60,020	58,467	57,061	57,940
Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir	20,313	18,604	17,974	18,508	18,352	19,744	19,875
Fabricación de prendas de vestir	162,214	162,895	155,860	148,352	150,719	148,044	146,418
Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	59,576	63,783	65,061	65,924	66,164	65,233	65,626
Industria de la madera	16,742	16,391	15,411	15,255	15,060	14,609	14,467
Industria del papel	69,338	70,826	69,948	69,573	70,163	70,827	71,038
Impresión e industrias conexas	32,376	32,772	32,143	31,645	30,193	30,126	29,933
Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón	28,096	28,680	29,517	29,443	29,681	30,505	29,095
Industria química	156,513	156,956	158,675	161,479	156,346	153,469	150,686
Industria del plástico y del hule	156,650	174,336	179,618	186,816	186,474	189,049	192,915
Fabricación de productos a base de minerales no metálicos	91,204	94,029	94,593	96,193	95,337	96,371	97,629
Industrias metálicas básicas	70,078	73,608	76,425	79,688	81,749	84,068	85,694
Fabricación de productos metálicos	220,943	226,864	211,645	212,443	206,592	223,442	229,910
Fabricación de maquinaria y equipo	71,557	80,606	87,680	91,307	97,155	100,344	105,424
Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos	233,915	250,651	247,796	245,420	249,946	249,053	259,411
Fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica	150,920	162,073	159,758	155,898	155,603	164,464	169,964
Fabricación de muebles, colchones y persianas	45,532	46,479	45,585	45,995	46,933	48,196	50,888
Otras industrias manufactureras	169,616	148,641	201,664	198,830	212,772	180,544	197,052
Fabricación de equipo de transporte	409,958	474,277	531,994	602,714	660,060	735,099	785,789
Total	2,965,541	3,070,187	3,161,298	3,231,023	3,295,753	3,377,945	3,483,362
Variación %	-8.72	3.53	2.97	2.21	2.00	2.49	3.12

Fuente: INEGI. Encuesta Anual de la Industria Manufacturera (EAIM).

Nota: La variación de 2009 con respecto a 2008 se adquirió con base en la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera base 2008, el dato anual es de 3,248,855 personas.

La tabla 6 muestra también cómo se experimentó la recuperación de la crisis financiera mundial, ya que varios subsectores experimentaron crecimiento a partir de 2010, incluso se podría comentar que a partir de 2009 la variación promedio anual del sector manufacturero en general fue del 2.72% y el crecimiento total de 2007 a 2015 fue de 5.9%. No obstante, también se necesita aclarar el sesgo generado por el aumento de los empleos en la fabricación de equipo de transporte, la cual creció por sí sola en un 11.5% promedio anual. El resto de las manufacturas tuvieron un aumento de tan sólo 0.9%.

Por otro lado, los salarios dentro de la industria se han reducido de forma paulatina en todas las actividades, -1.29% promedio anual (Tabla 7).

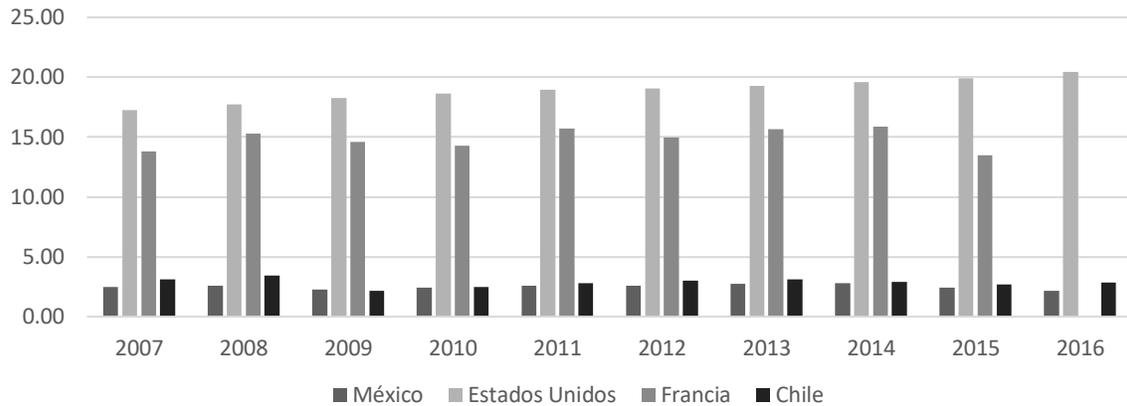
Tabla 7. Salarios en México por subsector de actividad en la industria manufacturera (dólares por hora) 2007-2016

Periodo	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Var %
Industria alimentaria	1.83	1.83	1.55	1.67	1.81	1.79	1.96	1.95	1.70	1.50	-17.8
Fabricación de prendas de vestir	1.75	1.78	1.54	1.72	1.83	1.80	1.96	1.88	1.67	1.47	-16.1
Curtido y fabricación de productos de cuero y piel	2.14	2.19	1.77	1.96	2.11	1.98	2.15	2.23	1.93	1.75	-18.28
Industria química	4.75	5.08	4.52	4.81	5.03	4.99	5.38	5.34	4.46	3.78	-20.35
Industria del plástico y del hule	2.56	2.66	2.34	2.51	2.68	2.66	2.89	2.91	2.57	2.29	-10.4
Fabricación de maquinaria y equipo	2.98	3.03	2.68	2.93	3.10	3.10	3.33	3.32	2.90	2.50	-16.2
Fabricación de equipo de computación	2.51	2.61	2.20	2.30	2.35	2.33	2.48	2.51	2.23	2.02	-19.6
Fabricación de equipo de transporte	2.80	2.96	2.61	2.76	2.90	2.87	3.08	3.08	2.68	2.44	-12.7
Industria manufacturera	2.49	2.60	2.25	2.45	2.58	2.58	2.75	2.78	2.43	2.14	-14

Fuente: INEGI. Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera y Banco de México. Estadísticas, Sistema Financiero.

Se debe agregar que el nivel de los salarios en comparación con los países desarrollados aún se considera muy bajo; es similar al de otras economías latinoamericanas (Gráfica 13) sin embargo, se encuentra por debajo del promedio de la zona. Si existen niveles altos de subocupación y los empleos generados no corresponden al crecimiento de la fuerza laboral, seguirá existiendo una sobreoferta que mantendrá los salarios bajos y un ejército industrial de reserva elevado.

**Gráfica 12. Salarios en la industria manufacturera por país
(Dólares por hora)
2007-2016**



Fuente: Fondo Monetario Internacional, Estadísticas Financieras Internacionales. INEGI, Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera.

3.2.1.3 Balanza comercial

Por lo que se refiere a las cuentas exteriores, cabe destacar que existe un desequilibrio alimentado por la dependencia económica que México tiene con Estados Unidos; al margen, el saldo de la balanza comercial de 2000 a 2015 ha sido deficitario y se caracteriza por un componente importante de importaciones de productos intermedios y una notable participación de las exportaciones de medios de transporte.

En cuanto a las exportaciones, se puede observar en la tabla 8 cómo ha aumentado la salida de mercancías totales y no petroleras, así como las manufacturas. Cabe destacar que, debido a la fuerte dependencia mercantil respecto al principal socio comercial, este indicador es dependiente directo de la demanda estadounidense.

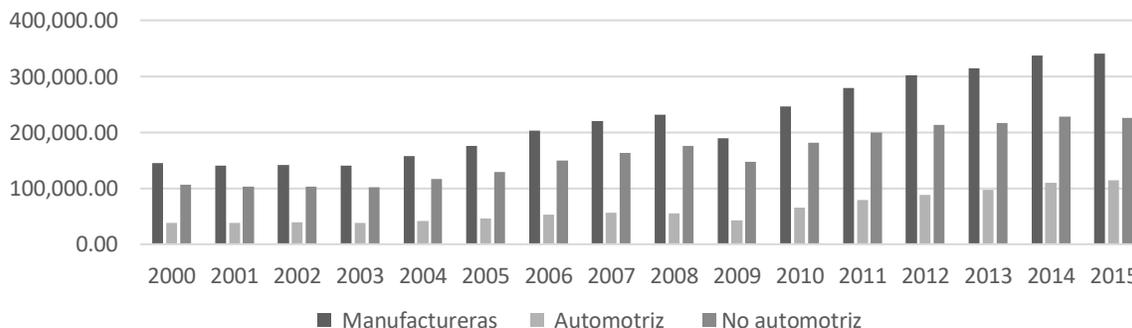
**Tabla 8. Exportación de mercancías
(Variación porcentual)
2001-2015**

Periodo	Total	No petroleras	Manufactureras
2001	-4.42	-2.94	-2.75
2002	1.43	0.44	0.63
2003	2.31	-0.04	-0.71
2004	14.10	12.43	12.17
2005	13.95	10.96	11.05
2006	16.66	15.66	15.73
2007	8.78	8.51	8.36
2008	7.16	5.18	5.08
2009	-21.16	-17.38	-17.84
2010	29.94	29.12	29.55
2011	17.07	14.10	13.38
2012	6.11	8.47	8.39
2013	2.49	4.00	4.17
2014	4.45	7.26	7.22
2015	-4.12	0.82	0.79
Acumulado	129.08	138.31	134.87
Promedio	6.32	6.44	6.35

Fuente: Elaboración propia con base a SAT, SE, BANXICO, INEGI. Balanza Comercial de Mercancías de México. SNIEG. Información de Interés Nacional

En este periodo, la exportación de productos manufacturados presenta un alza constante; sin embargo, el sector automotriz ha sido crucial, debido a que ha crecido en sus exportaciones a ritmo de 8.69% promedio anual. Además, su participación en el total ha aumentado ya que el valor de sus exportaciones se ha triplicado del 2000 al 2015 (Gráfica 14).

**Gráfica 13. Exportaciones manufactureras, automotrices y no automotrices
(Millones de dólares)
2000-2015**



Fuente: Elaboración propia con base a SAT, SE, BANXICO, INEGI. Balanza Comercial de Mercancías de México. SNIEG. Información de Interés Nacional.

Si bien las exportaciones han aumentado de manera sostenida, las importaciones presentan una evolución muy similar. Se destaca que la entrada de bienes intermedios contribuye con el 75% de todas las importaciones de 2001 a 2015. Esta participación, acompañada del crecimiento mostrado en la tabla 9, revela una correlación positiva entre exportaciones e importaciones generada por el fomento al programa de industrias manufactureras maquiladoras de exportación (IMMEX).

**Tabla 9. Importación de Mercancías (FOB)
(Variación porcentual)
2001-2015**

Periodo	Total	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital
2001	3.47	18.34	-5.60	-6.77
2002	0.17	7.22	0.28	-6.68
2003	1.11	1.56	1.84	-3.75
2004	15.40	18.13	15.50	11.84
2005	12.71	24.02	10.27	16.01
2006	15.44	17.10	14.96	16.44
2007	10.11	16.68	8.83	10.07
2008	9.45	11.35	7.93	16.36
2009	-24.05	-31.52	-22.86	-21.62
2010	28.63	26.18	34.46	-1.30
2011	16.37	25.03	14.89	15.82
2012	5.67	4.79	5.26	10.09
2013	2.82	5.63	2.49	1.27
2014	4.92	1.69	6.04	1.51
2015	-1.19	-3.46	-1.58	5.18
Acumulado	126.55	237.19	122.43	72.81
Promedio	6.27	9.52	6.18	4.30

Fuente: SAT, SE, BANXICO, INEGI. Balanza Comercial de Mercancías de México.
SNIEG. Información de Interés Nacional

Además, los bienes de consumo importados son distribuidos y colocados en el mercado interno, afectando directamente a las empresas nacionales, en especial a las microempresas que no cuentan con otro mercado potencial más que el local. Estos bienes han experimentado el crecimiento promedio más elevado del rubro (9.52% promedio anual).

Como resultado, el saldo de la balanza de mercancías⁵² es deficitario en todos los periodos. La generación de valor agregado producto del sistema de importaciones temporales no se refleja dentro de las cuentas exteriores (Tabla 10).

**Tabla 10. Saldo de la Balanza de Mercancías
(Millones de dólares; Variaciones anuales)
2000-2015**

Periodo	Total	Crecimiento	No petroleros	Crecimiento
2000	-8,337.09		-16,487.86	
2001	-9,616.70	-15.35	-15,160.48	8.05
2002	-7,632.91	20.63	-15,660.12	-3.30
2003	-5,779.41	24.28	-15,857.37	-1.26
2004	-8,811.10	-52.46	-21,245.38	-33.98
2005	-7,586.57	13.90	-23,081.44	-8.64
2006	-6,133.21	19.16	-25,513.03	-10.53
2007	-10,073.74	-64.25	-27,618.39	-8.25
2008	-17,260.66	-71.34	-32,239.10	-16.73
2009	-4,681.42	72.88	-15,050.22	53.32
2010	-3,008.67	35.73	-14,490.80	3.72
2011	-1,409.49	53.15	-15,148.75	-4.54
2012	18.33	101.30	-11,798.71	22.11
2013	-1,195.12	6,619.65	-9,808.75	16.87
2014	-3,065.52	-156.50	-3,945.25	59.78
2015	-14,682.58	-378.96	-4,494.63	-13.93
Total	-109,255.85		-267,600.27	

Fuente: SAT, SE, BANXICO, INEGI. Balanza Comercial de Mercancías de México.
SNIEG. Información de Interés Nacional.

De lo anterior se infiere que no existe una alta relación entre el PIB y las exportaciones manufactureras netas, más allá del incremento bruto de las exportaciones en los últimos 3 lustros.

Síntesis

De esta manera, la siguiente tabla deja las conclusiones de este apartado, en el cual se muestra el desempeño de los indicadores referentes al crecimiento, la ocupación y las exportaciones netas.

⁵² No confundir con la cuenta corriente, puesto que esta incluye todos los servicios, rentas y transferencias. De cualquier manera, los dos balances arrojan un déficit.

**Tabla 11. Comparación: PIB, VA, personal ocupado, salarios, saldo de la balanza
2008-2016**

Año	PIB ₁	Valor agregado ₁	Personal Ocupado ₂	Salarios ₁	Saldo de la balanza de bienes ₃
2008	-1.37	-1.37	-2.04	4.35	-17,260.66
2009	-10.13	-10.13	-17.04	-13.46	-4,681.42
2010	8.71	8.71	10.01	8.89	-3,008.67
2011	3.16	3.16	-4.16	5.44	-1,409.49
2012	3.94	3.94	3.59	-0.32	18.33
2013	0.53	0.53	1.86	6.80	-1,195.12
2014	3.99	3.99	6.08	1.21	-3,065.52
2015	2.70	2.70	0.43	-12.57	-14,682.58
2016	1.54	1.54	10.20	-11.99	-13,117.9
Variación promedio	1.45	1.45	0.99	-1.30	-5,660.64

Fuente: Elaboración propia con los datos de las tablas anteriores

₁\ Variaciones porcentuales

₂\ Personal no subocupado y perteneciente a la razón social

₃\ Millones de dólares

3.3 El sector micro empresarial

En los apartados anteriores se han analizado dos problemas de consecuencias importantes en el macro entorno: el proceso de financiarización y la dinámica de desindustrialización. Ahora, en esta sección se investiga la naturaleza y desempeño económico de las microempresas, con el fin ampliar el marco contextual y brindar algunos elementos para los capítulos posteriores.

3.3.1 Definición e importancia

Es complicado tomar una sola definición del tipo de empresa que se quiere estudiar, a causa de que las diversas fuentes que ofrecen información pública, realizan sus análisis de acuerdo a un concepto distinto entre ellas. Como consecuencia se encuentra heterogeneidad en la información, es decir, la mayoría de las instituciones tienen un concepto diferente del tema en cuestión.

A continuación, se muestra la metodología de estratificación de firmas según algunos organismos para poder delimitar lo que es y lo que no, la microempresa.

Según la CEPAL (Pavón, 2010), las empresas se miden por el número de empleados; siendo las microempresas aquellas que tienen hasta 5, pequeñas las

que constan entre 5 y 49 y, medianas desde 50 hasta 250 asalariados. Aquellas que no entran en esta división son empresas grandes.

Por su parte, INEGI (2014) divide las organizaciones conforme al número de trabajadores en un sector, tomando como empresa micro aquellas que emplean de 0 a 10 trabajadores en todos los sectores; como pequeña a aquellas de 11 a 50 para el sector industrial y de servicios y de 0 a 30 en comercio; como mediana a las que dan trabajo en un rango de 51 a 250 personas en la industria, de 51 a 100 en servicios y de 31 a 100 en actividades comerciales, y como grandes al resto.

Así mismo, un tercer criterio descrito por la recomendación 2003/361/EC de la Comisión Europea define como microempresa a una entidad con menos de 10 empleados, pequeña entre 10 y 50 y mediana entre 51 y 200 (INEGI, 2014).

Por último, el Diario Oficial de la Federación publicó la clasificación de Secretaría de Economía (2009), que estratifica el tamaño de empresa de acuerdo a la fórmula de tamaño de empresa calculado (TEC) ponderando el importe anual de las ventas y el número de empleados.

$$TEC = Num. empleados * 0.1 + \frac{ventas\ anuales}{1,000,000} * 0.9$$

Revisando la fórmula anterior, se puede observar que se consideran más importantes las ventas en esta clasificación, ocupando un 90% de la ponderación recomendada.

Otros organismos como el Banco de México, la Asociación de Banqueros de México (ABM) y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) adoptaron esta postura, que clasifica a los entes en la tabla 12.

Tabla 12. Clasificación de la empresa según su tamaño, basado en el Tamaño de Empresa Calculado (TEC)

Tamaño	Trabajadores	Ventas anuales (mdp)	TEC
Micro	De 1 a 10	Hasta 4	≤ 4.6
Pequeña	De 11 a 50	De 5 a 100	>4.6, ≤ 95
Mediana	De 51 a 250	De 101 a 250	>95, ≤ 250
Grande	Más de 250	Más de 250	>250

Fuente: Banco de México (2016).

La trascendencia de examinar a este grupo de firmas, las microempresas, recae esencialmente en que se consideran las más voluminosas dentro de la economía nacional, al concentrar el 97.6% del total de las unidades económicas pertenecientes y el 47.59% del personal ocupado en 2016, según INEGI.

Recientemente, ha sido primario para investigadores y sector público el estudio de la micro, pequeña y mediana empresa, debido a su relevancia en temas de ocupación y aportación al PIB. Sin embargo, estos tres tipos de empresa se engloban en uno, a pesar de que son esencialmente distintos. Basta con la revisión de algunas cifras generales para dar cuenta de ello.

Para 2008 según los censos económicos, las Mipymes representaban el 99.6% de las unidades económicas; ya para 2013 eran el 99.8%, siendo la micro el tipo de empresa que más entes aportaba con el 95.4% del total. Además, en el 2015, según la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) México contaba con 4,048,543 Mipymes, de las cuales el 97.6% era micro, el 2% era pequeña, y sólo 0.4% mediana.

Las microempresas, además de representar una mayoría en cuanto a número, también son el sector generador de la mayor cantidad de empleos en México: basta decir que si las Mipymes en su conjunto generaron el 71.2% del personal ocupado total⁵³, es decir, 15,352,796 personas, los micro negocios representaron el 55.9 de este porcentaje en 2015.

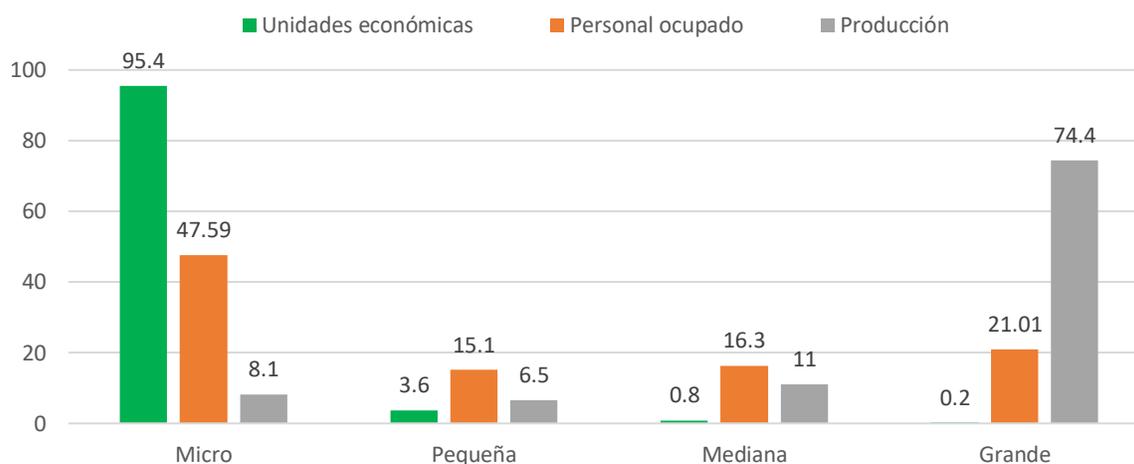
En cuanto a la producción, las microempresas solamente contribuyeron con el 8.1% del PIB según INEGI. En contraste, el resto de las *pymes* abarcaron un 74.4% y el 17.5% respectivamente en el mismo año.

Del análisis anterior se aprecia que, a mayor tamaño de empresa, mayor es el producto que genera. Esto resulta sencillo de explicar debido a la mejora de la productividad como factor del crecimiento organizacional; sin embargo, lo que se pretende demostrar es que la relación entre el número de negocios, empleados y

⁵³ INEGI considera como personal ocupado a los dependientes de la razón social remunerados o no remunerados (socios, familiares y otros trabajadores sin pago), así como a los no dependientes de la razón social.

producto es contrastante y denota que, en el caso de la microempresa, se encuentran características distintas a los demás grupos empresariales (Gráfica 15).

Gráfica 14. Comparación: unidades económicas, personal ocupado y producción bruta (porcentaje del total) 2014



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Censos Económicos (2014).

Así, se ha generado una cantidad suficiente de estudios donde autores enlistan estas características para descubrir las dificultades que imposibilitan el crecimiento del sector micro empresarial. Uno de ellos, Cabrera (2005) distingue las siguientes particularidades: tamaño reducido de empleados (de 1 a 10 dependiendo del sector); escaso acceso a las fuentes de financiamiento convencionales; poca tecnología; negocios particularmente familiares; clientes y proveedores reducidos; escasez de procesos complejos de producción; creadores de empleo informal.

Pavón (2009) también destaca algunas propiedades, entre ellas menciona que son la conformación del grupo más numeroso de unidades económicas; que su nivel de competitividad es insuficiente como para posicionarse en el mercado global; que su tasa de mortalidad es alta, entre otros. Así mismo, concluye que son negocios predominantemente familiares, lo que puede hacer que perciban objetivos distintos a la rentabilidad, como sobrevivir en el mercado, ser fuente de trabajo a los parientes o continuar con las actividades tradicionales.

Por su parte, Vásquez (2009), argumenta que son consumidoras de los bienes de capital desplazados por las empresas grandes; así como productoras de una

buena parte de los bienes de consumo interno y, además son las principales generadoras de empleo, pese a tener una estructura administrativa limitada.

3.3.2 Tipos de microempresas

Si antes la clasificación de las empresas micro conforme a las de otro tipo era muy difusa, existe otra división que puede complementar el análisis y ser de mucha ayuda en el resto de la investigación. Esta ordenación toma en cuenta varios factores como los activos, la rentabilidad del negocio o las ventas, aunque toma mayor relevancia el potencial de crecimiento de las firmas. Así, Camino y Lara (2005) distinguen tres tipos:

Microempresas de acumulación simple o consolidadas

Son las pequeñas unidades económicas que cuentan con cierto potencial de crecimiento, pero sin dejar de ser microempresa. Es decir, cumplen los objetivos de rentabilidad establecidos (si tienen) pero su intención no es crecer, sino obtener una *zona de confort*. Esta decisión es comúnmente dependiente de los objetivos del empresario (recordando que una mayoría de microempresas son familiares y persiguen el objetivo de obtener utilidades y emplear a los miembros de la misma). En este rubro se encuentra aproximadamente el 30% de los micro negocios, que también suelen ser aquellos que pasan la barrera de mortandad pyme de 2 años.

Microempresas de acumulación ampliada o dinámicas

Es un grupo de microempresarios a punto de convertirse en pequeños. Representan planes de negocio innovadores y proyectos competitivos que no tardan en devolver la inversión y pasan poco tiempo como empresas incipientes, ya que se adaptan a su demanda y son capaces de incursionarse en el libre mercado.

Microempresas de supervivencia y subsistencia

Estas últimas han sido resultado de la ausencia de alternativas de empleo o trabajo. Comprenden actividades de tipo comercial o, en todo caso, tareas industriales muy sencillas. Representan el refugio de los asalariados ante la falta de oportunidades y algunos otros factores como los salarios bajos o la flexibilización del mercado laboral. Comúnmente son uni empresas (1 o 2 empleados) y su objetivo es la supervivencia y la ocupación familiar. Persiguen otros objetivos distintos a los de rentabilidad y se

caracterizan por inversiones de capital mínimas y capacitación nula. Más del 50% de las microempresas, son de supervivencia.

De lo anterior se resume que, cualquier análisis en el cual tengan que ver las empresas micro, debería estar sujeto a la clasificación presente, ya que los objetivos de políticas y las estadísticas enfocadas a la microempresa no deberían generalizar características, sino obtener resultados concluyentes y aplicables, identificando las firmas productivas y las no productivas, así como las causas que motivan su conformación.

3.3.3 Fragilidad de las microempresas en México

La propia naturaleza de este grupo empresarial las ha calificado como débiles al paso del tiempo, prueba de ello es la inestabilidad que han presentado y en el caso mexicano, la enorme probabilidad de fracaso con la que cuentan, pues de las 200 mil empresas que anualmente abren puertas en México, sólo el 10% cuenta con alguna oportunidad de desarrollarse en la economía formal (Bizberg, 2005).

Además, el sector microempresarial tiene una esperanza de vida promedio de dos años, y de cada diez establecimientos que surgen, ocho desaparecen al año (Olmeda, 2009). A continuación, se analizan algunos de los factores de deceso más representativos, los cuales se dividen en internos y externos.

3.3.3.1 Factores internos

Como primer punto, uno de los factores de estancamiento tiene que ver con la falta de evaluación financiera y de mercadotecnia, así como la inadecuada organización de las empresas en cuestión. Para esto, Tan, López-Acevedo y otros (2007), afirman lo siguiente:

En lo referente al proceso, los problemas se derivan de una baja productividad, con una diversidad no siempre racional de métodos de producción; una ineficiente distribución de tareas; la incapacidad para el logro de economías de escala; un inadecuado balance en las líneas de producción, así como deficiencias en la definición y diferenciación del producto. También la planeación y control son deficientes, lo que deteriora la calidad, e incide en abastecimientos irregulares e inoportunos, dañando la eficiencia e

incrementando el costo. Las pymes carecen de métodos de organización laboral nuevos y enfrentan altos costos de transacción (Tan- López, 2007).

La falta de liquidez es otro componente que merma la competitividad, puesto que las microempresas manejan niveles muy bajos de ingresos y gastos, además de su tendencia a mantener inversiones pequeñas en activos líquidos. Esto se traduce en poco dinero para hacer frente a los pasivos de corto plazo y en inminentes problemas e incluso la quiebra (Longenecker, 2012). Como práctica común, estas empresas deberían considerar como mínimo el doble de activos para hacer frente al aumento de los pasivos generados. En este sentido, la razón circulante es un indicador útil para calcular el nivel de liquidez de la empresa.

$$\text{razón circulante} = \frac{\text{activo circulante}}{\text{pasivo circulante}}$$

Según Lecuona (2016), este nivel bajo del circulante hace evidente que las empresas micro *vivan al día*, es decir, que los recursos salen tan pronto como entran y en poco monto, limitando la aplicación de algunas medidas para el crecimiento como el uso del crédito.

Otro punto a destacar incluye al llamado *talento humano*; de acuerdo con datos de ENAPROCE se puede aseverar que las *mipymes* que otorgan capacitación a su personal son muy pocas, un 87.4% del total no cuenta con ningún tipo de preparación al respecto. Cabe destacar que este dato también se encuentra un tanto sesgado por las empresas micro, ya que un 55.8% de las empresas pequeñas sí imparte capacitación; la cifra aumenta a un 73.7% para el caso de las empresas medianas.

**Tabla 13. Capacitación en las empresas según tamaño
(Unidades y personal capacitado)
2014**

Tamaño	Empresas que impartieron capacitación	Participación en el total	Personal capacitado	Participación en el total
Total	510,175	12.6%	2,094,649	18.2%
Micro	453,527	11.5%	963,139	11.1%
Pequeña	44,305	55.8%	560,978	36.2%
Mediana	12,343	73.7%	570,532	44.5%

Fuente: Encuesta Nacional sobre la Productividad y Competitividad de las Empresas (2014)

Además, atributos del propietario como su educación, edad, experiencia y liderazgo, hacen que la organización pueda obedecer a propósitos distintos a la rentabilidad, como sobrevivir en el mercado, continuar la tradición familiar o simplemente subsistir auto empleándose. En este sentido, se puede manifestar al igual que Pavón (2009), que la gestión no está profesionalizada y la percepción del entorno del dueño cobra relevancia en la toma de decisiones.

Por último, se hace referencia a la ausencia del conocimiento del negocio que se inicia, lo que comúnmente es consecuencia de una planeación estratégica pobre e implícita y de una administración operativa y financiera limitada. Vázquez (2006) plantea que con frecuencia el empresario se aventura sin conocer el medio a profundidad; que la falta de administración profesional impide contar con la capacidad de interpretar variables económicas y financieras, una adecuada formulación de la visión y misión de la empresa, que se pierde en la operación diaria sin una percepción de largo plazo. Las consecuencias más visibles de este hecho son la escasa definición de objetivos, flujos de caja inconsistentes con el capital de trabajo disponible, dificultades para realizar los estados financieros, pago de obligaciones, entre otros.

3.3.3.2 Factores externos inherentes a los procesos de financiarización y desindustrialización

Como primer punto, se hace referencia a que las empresas micro cuentan con acceso a muy pocas de las industrias en el mercado de bienes y servicios; esto debido a las barreras a la entrada de cada una. Según Michael Porter (1982), estas barreras impiden la inclusión de participantes nuevos en la economía mediante ventajas competitivas; algunas de ellas son las economías de escala, la diferenciación de los productos, las necesidades de capital y los accesos a los canales de distribución, entre otros.

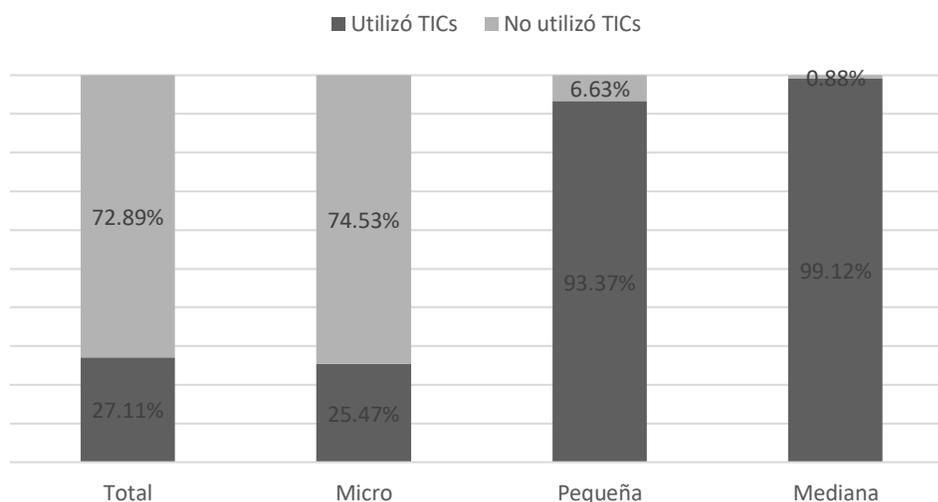
Los anteriores aspectos complican el poder incursionar en una industria, obligando así a las microempresas a optar por negocios donde las inversiones son bajas, al igual que los beneficios esperados y la competencia es amplia.

También se señala al uso de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TICs) como una de las actividades fundamentales para aumentar la productividad. Al respecto, la OCDE (2012) menciona que se trata de un proceso evolutivo que requiere de ciertos umbrales mínimos de infraestructura tecnológica para saltar hacia etapas más avanzadas. Una primera etapa podría ser la incorporación de los ordenadores y el acceso a internet que, por la fuerte reducción en el costo de estas tecnologías, se volvió asequible para las pymes.

Las siguientes etapas tratan de la creación y gestión de registros, así como el desarrollo de sistemas para la toma de decisiones, donde el acceso es reducido. Volviendo a lo anterior, para México las cifras describen el número de unidades económicas que utilizaron equipo de cómputo y/o internet⁵⁴. Analizando los datos se puede afirmar que, del total de las pymes mexicanas, 1,097,458 hicieron uso de las tecnologías de la información con fines organizacionales. En particular, de las empresas micro un 25.47% tiene equipo de cómputo, mientras que el 93.37% de las pequeñas empresas se beneficia de estas herramientas. Por su parte, prácticamente todas las empresas medianas emplean equipo de cómputo y tienen internet. Las cifras son contrastantes.

⁵⁴ Hay datos en lo referente a estos dos aspectos, pero las cifras son muy similares puesto que para utilizar internet se necesita del equipo de cómputo pertinente. Así que se toma el uso de equipo de cómputo como indicador del uso de las tecnologías de información.

Gráfica 15. Uso de las tecnologías de la información en empresas según tamaño (Porcentaje del total) 2014



Fuente: Encuesta Nacional sobre la Productividad y Competitividad de las Empresas (2014)

A su vez, los precios de los energéticos resultan trascendentales en el actuar no solo empresarial, sino doméstico, al ser la principal fuente de energía en el mundo. Este punto impacta directamente en los egresos de todo negocio, estando también relacionado con el aumento generalizado de los precios. Es bien sabido por todos que la importancia del precio de los insumos como la gasolina y el gas L.P. es más que trascendental.

El último elemento abordado es el acceso al financiamiento, que para efectos de esta investigación puede ser el más importante, ya que una infinidad de estudios han demostrado que, en México, se trata de un problema crucial por la ausencia del mismo para las empresas micro.

Estas organizaciones, al contar con ingresos e inversiones bajas, además de no tener acceso al capital social, requieren de financiamiento externo para impulsar su crecimiento. Dicho esto, los montos pequeños de sus utilidades, su tamaño y antigüedad, el alto riesgo que representan al no contar con garantías y las pocas ganancias de los prestamistas, hacen de ellas un mercado difícil de cubrir.

Ferraro (2011) argumenta que la baja participación de empresas de menor tamaño se debe a fallas en el funcionamiento de los mercados de créditos, a causa

de información insuficiente para que los bancos realicen evaluaciones de riesgo (problemas de selección adverso). En este sentido, la banca incurre en deseconomías de escala al no contar con información que sostenga el proyecto de la empresa en cuestión; ni sobre sus ventas, horizonte de crecimiento y estados financieros, entre otras cuestiones.

Como consecuencia, se impone la presencia de garantías para cubrir el riesgo en caso de impago. A esto se le suma una serie de requisitos que resultan al sujeto difíciles de presentar, como el armado del proyecto, las estrategias de amortización y documentación.

Ante este panorama, la alternativa de los microempresarios es financiarse por otras vías como las familiares y de amigos, las cajas de ahorro, las microfinancieras, entre otras. El siguiente cuadro expresa las fuentes de financiamiento más comunes según el tamaño:

**Tabla 14. Fuentes de financiamiento según tamaño
(Porcentaje del total)
2014**

Tamaño	Unidades con financiamiento(miles)	Bancos	Familiares o amigos	Cajas de ahorro	Solo Proveedores	Prestamistas	Gobierno
Micro	15.8	39.4	16.4	21.4	10.6	6.1	4.3
Pequeña	28.4	78.5	2.8	2.2	15.1	4.6	1.9
Mediana	38.7	79.9	0.2	0.8	22.1	3.1	1.7
Grandes	35.9	75	0.1	0.6	20.5	2.8	2
Total	16.5	43.5	15	19.9	11.2	5.9	4.1

Fuente Lecuona (2016).

Por otro lado, esta discriminación y segmentación es algo que sucede en todas las economías de Latinoamérica, aunque la magnitud del problema en cada nación es lo que distingue a unas de otras. Hecho este comentario, cabe decir que México es la economía más afectada de la región: el 81% de toda la cartera empresarial de la banca múltiple se destina a financiar a tan solo los 300 mayores deudores de cada banco (Lecuona, 2009).

De igual manera, para Bernardo Olmeda (2009), resulta difícil conservar un negocio porque los recursos financieros asignados al sector casi nunca son para los pequeños empresarios, sino para las grandes firmas. Además, las tasas de interés

por préstamos a las pymes son de hasta 160 por ciento; por ello, con frecuencia los microempresarios buscan financiamiento entre sus proveedores, familiares y amigos.

No obstante, Lecuona (2016) señala que los flujos de efectivo de estas unidades económicas son tan bajos que su demanda de saldos monetarios es casi nula, prueba de ello es que, el 83.7% de las microempresas declararon no contar con relación alguna con la banca comercial durante el 2009 y 2014.

Considerando todo lo dicho hasta ahora, Ferraro (2011) afirma que en la problemática de la escasez de financiamiento de las empresas micro, el estado juega un papel clave, puesto que ha fomentado la consolidación de la banca de segundo piso para beneficio de la banca comercial, mermando el crédito productivo y frenando parte de la actividad industrial.

3.4 Conclusiones

Para el presente capítulo es posible concluir lo siguiente: para comenzar, se encuentra que la financiarización es fruto de la consolidación (y posterior deterioro) del paradigma tecno-económico vigente, en el cual se originan consecutivos booms de inversión que aprovechan los conglomerados empresariales internacionales (financieros y no financieros). Aprovechando lo anterior, Reyes (2015) destaca que estos conglomerados desplazan su estructura productiva a los países emergentes, incursionan en los mercados financieros y se reorganizan constantemente para cumplir con agresivas expectativas cortoplacistas y; en un rol de apoyo a la profundización, los estados neoliberales que instrumentan políticas de tasas de interés favorables, facilidades fiscales, oportunidades para las M&A y desregulan los mercados de capitales (Reyes, 2015).

A su vez, la presión inflacionaria que lo anterior genera, insta a los gobiernos a realizar consecutivas esterilizaciones monetarias que disminuyen las reservas y el crédito.

Además, con el fin de reactivar la economía, se atrae a las empresas transnacionales (flujos de Inversión Extranjera Directa), práctica que ha evolucionado hasta convertirse en pilar de la política económica que varios países

en vías de desarrollo han utilizado para crecer en el entorno globalizado actual; la IED se caracteriza por ser una fuente de obtención de divisas que se diferencia de la inversión de cartera, puesto que se dedica a la creación de capital físico, promueve las exportaciones y hace posible el acceso a diferentes tipos de tecnología, contribuyendo con el progreso tecno-económico.

Pero lamentablemente, los supuestos anteriores no se han cumplido en su totalidad, puesto que estos conglomerados siguen un fin último de conseguir beneficios económicos en el corto plazo y aprovechar el costo de la mano de obra. Este ímpetu les orilla a practicar (con total consentimiento de las autoridades mexicanas) prácticas que ocultan la poca inversión efectiva.

Además, se suma el hecho de que las subsidiarias sean capaces de reinvertir las utilidades del ejercicio en activos financieros, convirtiendo las inversiones de largo plazo en capitales líquidos; esto puede derivar en que más allá del nivel de remisión de utilidades por parte de las filiales, la Inversión Directa pueda repatriarse sin que ello quede registrado como una salida neta de capital fijo. De esta causa que los flujos de la inversión hayan tenido un comportamiento mucho más volátil en los últimos años.

Por otro lado, es evidente que existe un proceso de desindustrialización prematura en México, donde el PIB y empleos de la industria pierden peso relativo respecto a los demás sectores. Además, el crecimiento absoluto del producto, empleo, salarios, valor agregado y cuenta corriente es muy tenue, en algunos casos es negativo.

También se encuentra que, dentro del empleo, hay una porción significativa de subocupación y *outsourcing* que supondría salarios bajos y un ejército industrial de reserva elevado. En cuanto a las exportaciones, se mantienen concentradas en la industria automotriz, a diferencia de las importaciones, que se encuentran en todos los sectores y en su mayoría son de bienes secundarios.

Para el sector micro empresarial, existe una fuerte relación negativa entre los establecimientos y el empleo con respecto al producto generado, poniendo en evidencia la poca productividad de sus actividades; además, se encuentran varios componentes que impiden su desarrollo, e incluso propician su desaparición,

algunos de los más importantes podrían ser: a) El conocimiento del negocio emprendido, b) La formación del propietario, c) El financiamiento, d) La falta de evaluación financiera, e) La ausencia de TICs y f) El capital humano.

Sin embargo, sería erróneo generalizar esta situación para todas las microempresas; se realiza una nueva clasificación basada en el potencial desarrollo que distingue tres unidades económicas: las microempresas consolidadas, las dinámicas y las de supervivencia: estas últimas son definidas como el refugio de la fuerza de trabajo ante la falta de oportunidades y algunos otros factores como los salarios bajos o la flexibilización del mercado laboral. Persiguen objetivos distintos a los de la rentabilidad, como la ocupación familiar; y comúnmente realizan tareas simples debido a su fortuita constitución.

Para terminar, se argumenta que la estratificación generalmente utilizada en las políticas públicas de apoyo es una falacia; las peculiaridades de las microempresas son muy distintas a los rasgos distintivos de las empresas medianas y pequeñas. El separar correctamente estos grupos empresariales podría encaminar a descubrir cadenas causales más profundas.

CAPÍTULO 4
POLÍTICAS DE FOMENTO A LA FINANCIARIZACIÓN Y LA
DESINDUSTRIALIZACIÓN Y SUS REPERCUSIONES EN LAS
MICROEMPRESAS

4 Políticas de fomento a la financiarización y la desindustrialización y sus repercusiones en las microempresas

Resumen

En este capítulo se analiza la política económica como agente agudizador del proceso de desregulación y centralización financiera y productiva; haciendo hincapié en las relaciones de poder que le promueven y los beneficios que esto acarrea a las firmas extranjeras. Se argumenta que estas acciones no velan por el crecimiento económico vía exportaciones, ya que solo han promovido la desindustrialización a través del establecimiento de la maquila y un tipo de cambio no competitivo.

4.1 Aproximación teórica

Sería erróneo argumentar que las decisiones tomadas sobre política económica que a continuación se analizan, descansan únicamente en el objetivo de beneficiar a unos cuantos mandatarios; de otra manera, se estaría cayendo en el *reaccionarismo*. Sin embargo, los últimos fines de la política económica sí están determinados en gran parte por la ideología política de los actores sociales.

En este sentido, la conducción de las decisiones gubernamentales se realiza con base en uno de los dos enfoques polares de la política económica, según el aporte de Lichtensztejn, estos son: de acuerdo a la lógica aceptada según teorías o modelos cuantitativos y la envoltura ideológica de los factores políticos (Lichtensztejn, 2008: p.8). Lo anterior depende sustancialmente de cuatro elementos a considerar: a) El poder de decisión (estado, gobierno, poder central, etc.), b) Las prácticas o mecanismos de decisión (instrumentos, variables, medidas, etc.), c) Propósitos de las decisiones (objetivos, fines, metas, etc.) y d) Los destinatarios (sectores, grupos sociales, etc.).

La importancia que se concede a cada uno de los puntos determina la relación dominante que define la política económica; de manera que, una posición liderada por las decisiones económicas tiene a dar más importancia tanto a los mecanismos de acción como a los objetivos deseados (puntos b y c); Caso contrario de las decisiones lideradas por las ideologías políticas, que privilegian la relación emisor-receptor (puntos a y d) (Lichtensztejn, 2008: pp.11-13). Lamentablemente, encerrarse en una u otra posición suele ser la tendencia.

Ahora bien, siguiendo la línea de Lichtenstejn, si la política económica respondiera sustancialmente a un conjunto de prácticas sociales de poder, entonces el estado no podría emerger como único protagonista político, sino que conjuga sus acciones dentro de un sistema de relaciones de poder que caracteriza a la sociedad misma (Lichtensztejn, 2008: pp.16). Dicho de otra manera, el margen de acción para la toma de decisiones que tiene el gobierno se reduce.

De manera que, si esta tesis adopta una postura crítica hacia las decisiones de política económica, no se limita a culpar al gobierno por sus fracasos en los periodos analizados (los sexenios de Fox, Calderón y dos terceras partes del gobierno de Peña); no es ignorante que, en la sociedad contemporánea existe toda una estructura y superestructura que dirige el rumbo de la economía en su conjunto y es dirigido por los países desarrollados de acuerdo a la teoría de la dependencia.

El dominio económico de las naciones desarrolladas ha tratado de ser impuesto en las naciones subdesarrolladas latinoamericanas y el conflicto de intereses ha sido tal que en algunos casos se ha recurrido a la intervención armada, por medio de diversas dictaduras militares dentro del continente para imponer por la fuerza un plan económico neoliberal. En México, la implementación del *Washington Consensus*⁵⁵ fue suficiente para abrir paso a una época de sutil, pero al mismo tiempo efectivo dominio económico, en la cual el estado no tiene la suficiente gobernabilidad para impedir la dependencia financiera y productiva. El comportamiento de la política económica es un signo del anterior razonamiento.

Teóricamente, la desregulación que el gobierno consiente profundiza aún más la especulación financiera en las empresas: Minsky afirma que en una economía con estas características y en estatus de *financieramente cubierta*⁵⁶, los montos de inversión presentan un crecimiento sostenido de los rendimientos probables, se articula un *boom de inversión* cuyo origen descansa generalmente en tasas de interés más atractivas con relación al mercado mundial, y un tipo de cambio estable y sobrevaluado (Melo, 2012).

⁵⁵ Véase Marco Teórico.

⁵⁶ Esto quiere decir que el valor presente esperado de sus ingresos le permite cubrir la totalidad de sus compromisos financieros, tanto intereses como capital.

A través de la innovación financiera, resulta más sencillo movilizar los flujos de capital que poseen los prestamistas, de manera que se relajan los márgenes de seguridad: aumentan los niveles de inversión a un ritmo sostenido, con lo cual los prestamistas incorporan nuevos clientes y otorgan créditos de corto plazo a proyectos que desecharían en un principio (Melo, 2012).

Esto puede cambiar a partir del desempeño en el mercado de bienes y servicios. Si se da el caso de una apreciación de la moneda debido a los flujos de capital, el abaratamiento de los bienes importados implica que la economía transite a un déficit comercial. De aquí que los problemas de liquidez se combinan con el acelerado ritmo de crecimiento de los activos frente al ritmo de la tasa de beneficios, lo que puede llevar a la economía a un *estatus* especulativo⁵⁷; se torna cada vez más vulnerable a los movimientos en el tipo de cambio, ya que la fragilidad es cada vez mayor y se requiere de una depreciación del tipo de cambio como proceso de ajuste.

4.2 Financiarización y desindustrialización: política de desregulación, liberalización y apertura

Como se mencionó anteriormente, el grado en el cual pueda llegar a profundizarse un marco de financiarización en un país, depende en mayor o menor medida de la política económica. Dentro de la sección 2.1.2 se presentaron dos componentes fundamentales que aquí se rememoran: El cambio en la regulación financiera con el afán de conseguir un entorno de profundización necesario para alimentar las innovaciones del sistema financiero y el replanteamiento de la política monetaria, al pasar de un objetivo de fomentar el desarrollo económico y la creación de empleos, a la labor de procurar la estabilidad de la moneda nacional.

La primera cuestión toma relevancia en el ámbito jurídico, pues da legalidad y acompañamiento a la especulación, además de ayudar al posicionamiento de la iniciativa privada extranjera en el mercado de bienes y servicios, así como en el de dinero⁵⁸.

⁵⁷ Las unidades económicas son capaces de pagar los intereses sobre el capital, pero no el capital, lo cual les lleva a tener que renegociar la deuda.

⁵⁸ Factible incursión de ETNS para realizar actividades de maquila, subvenciones y cómodo acceso a financiamiento vía los diferentes mercados financieros, entre otros.

Sin embargo, el segundo factor no se limita al funcionamiento del sistema financiero, sino que es sabido cómo las herramientas de política fiscal y monetaria influyen en la conducta de los actores económicos. Así, las políticas de neoliberalismo financiero, son causa y a la vez consecuencia de los problemas abordados dentro de la tesis. Son causa debido a que los objetivos planteados de liberalización y desregulación financiera requieren de un panorama de estabilidad y de rentabilidad para el capital, que logra el banco central mediante tres instrumentos principales: el tipo de cambio, la tasa de interés y las reservas internacionales. A su vez son consecuencia porque la subordinación de estos mecanismos hacia los intereses extranjeros condiciona el desarrollo de tal manera que se incentiva la importación de materias primas y producto terminado, se encarece el crédito, se desprestigia al empresariado local poniéndolo a competir en igualdad de condiciones con firmas más productivas, se concentra la producción en sectores dominados por las ETNS, se fomentan las M&A⁵⁹, disminuyen los salarios y se precariza el empleo.

Por lo anterior, se procede a examinar los tres instrumentos de política monetaria mencionados. Además, se hace referencia a la política fiscal, cuya implementación profundiza la crisis de los pequeños empresarios debido a que les representa un factor en contra a considerar en sus decisiones empresariales; caso contrario de los entes consolidados, lo que desenmascara una estrategia hacendaria inequitativa.

4.2.1 Política monetaria y sus efectos

4.2.1.1 Estabilidad nominal cambiaria

La postura oficial sobre el porqué mantener un tipo de cambio estable nace del concepto del *efecto traspaso del tipo de cambio a los precios*. Según Jaime Ros Bosch (2015), las depreciaciones o apreciaciones del tipo de cambio nominal y real afectan el nivel general de precios al influir en los bienes importados como en los producidos en la economía doméstica. En los años noventa se revelaron efectos de traspaso muy altos del tipo de cambio sobre los precios: después de 1 año el 80% de una depreciación nominal era transmitida a los precios (Garcés, 1999). No

⁵⁹ Acrónimo de *Mergers and acquisitions*, Fusiones y adquisiciones en español.

obstante, durante los años 2000 este efecto de traspaso ha disminuido y ha sido atribuido a una mayor credibilidad del régimen de metas de inflación y un debilitamiento del poder de negociación de los trabajadores en el mercado de trabajo (Ros, 2015).

Partiendo de la decisión de liberalización y desregulación financiera propuesta en el *Washington Consensus* se crea la siguiente situación: al permitir el ingreso libre de capitales directos y de cartera para elevar el coeficiente de inversión, se concibe un riesgo especulativo que tiene que ver con la posibilidad de que se genere una salida abrupta de capitales en los mercados bursátiles, de dinero y divisas ante una posible devaluación. Esto hace más que necesario regular el tipo de cambio⁶⁰.

Existiendo niveles de productividad y competitividad cercanos al principal socio comercial, se puede trabajar con un tipo de cambio estable aunado a una entrada de capitales direccionados al crecimiento. Este no es el caso de México; ya que, a consecuencia de no contar con una producción integrada y consolidada en el sector agropecuario e industrial, necesita recurrir a la estabilidad nominal por medio de las políticas fiscal y monetaria.

Citando a Huerta, para que el tipo de cambio flexible no comprometa la inflación y la rentabilidad de los capitales financieros, el Banco de México actúa para que éste no cambie respecto del movimiento de los precios cuando existen presiones cambiarias generadas por el déficit en cuenta corriente⁶¹ o la disminución de las reservas internacionales, a través de la venta de dólares con el fin de aumentar la oferta de divisas y no generar presiones cambiarias, así como el aumento de la tasa de interés y la disminución del gasto por parte de la SHCP (Huerta, 2006).

Este es el proceso inicial del ajuste llamado *esterilización monetaria*: de acuerdo a la teoría monetarista de la balanza de pagos, la manera en la cual se inhiben las presiones cambiarias en el corto plazo es por medio de la inyección de divisas provenientes de las reservas internacionales en el mercado cambiario. Para

⁶⁰ El tipo de cambio se mantiene en flotación intervenida desde 1994, a raíz del error de diciembre, para flexibilizar la política económica. A pesar de ser un TC flexible, éste se mantiene estable sin que por ello se considere un régimen de tipo de cambio fijo.

⁶¹ Vale la pena aclarar que la cuenta corriente se diferencia de la balanza comercial o de bienes y servicios en que ésta incluye no solamente a las exportaciones netas, sino también las utilidades remitidas por las empresas transnacionales y la captación de remesas.

que esto no afecte el balance aumentando el riesgo especulativo, comúnmente se acompaña de ventas de mercado abierto ya sea para disminuir la base monetaria o captar más divisas.

De manera que el TC⁶² se mantiene apreciado artificialmente; para que esto siga siendo así la estabilidad descansa en la entrada ininterrumpida de capitales directos y de cartera. Lo anterior provoca que la *praxis* esté sustentada en responder a las condiciones de estabilidad, confianza y rentabilidad demandadas por los capitalistas extranjeros⁶³.

Considerando el párrafo anterior, la inversión de cartera aumentará, con su debido premio cambiario, a medida que:

1. La tasa de interés se mantenga elevada con respecto a la tasa de bonos del tesoro.
2. El gasto público disminuya y se contraiga la demanda interna.
3. La estabilidad monetaria disminuya el índice EMBI⁶⁴.
4. Se abaraten las importaciones y se pronuncie el déficit de la cuenta corriente, aunque afecte al mercado interno desplazando los productos nacionales.

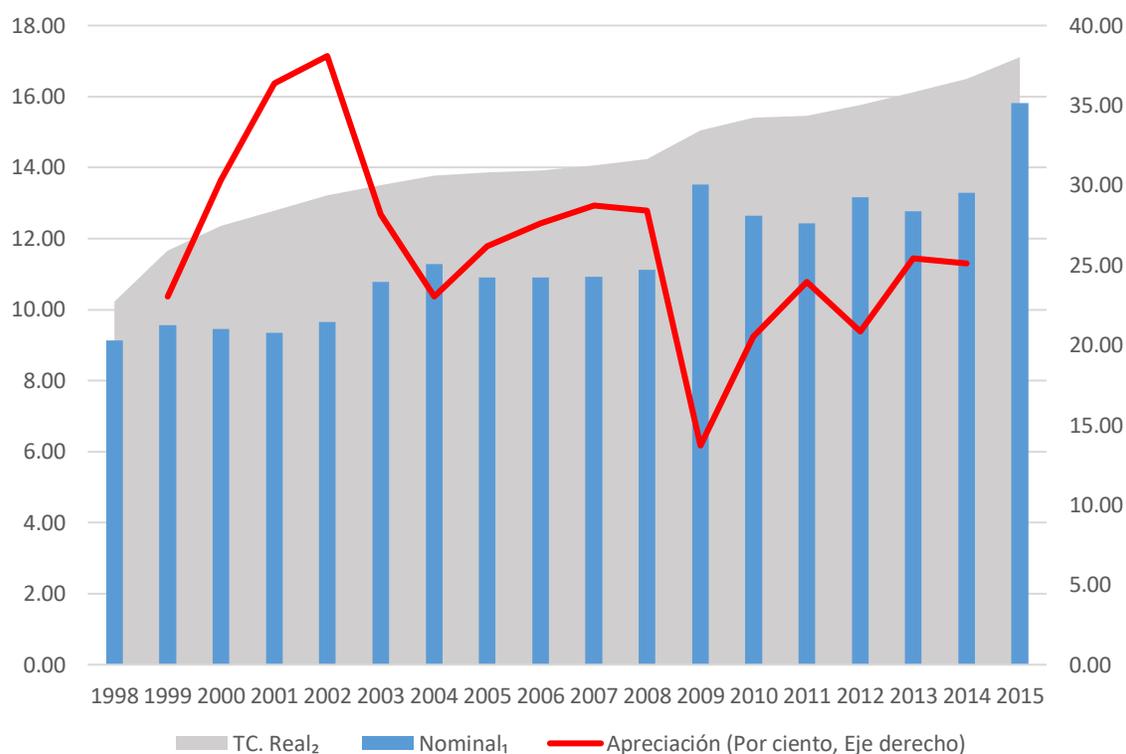
Como se puede observar en la gráfica 17, más allá de la depreciación nominal, el tipo de cambio real se devalúa a una tasa mayor; esto también pasa a favorecer al capitalista al prevenir súbitas depreciaciones que comprometan las ganancias cambiarias (Huerta, 2006).

⁶² Tipo de Cambio

⁶³ Existen similitudes muy grandes entre estas condiciones y los puntos de Williamson sobre el *Washington Consensus*, el cual de vida al actuar latinoamericano neoliberal.

⁶⁴ Mejor conocido como el *riesgo país*, creado por la calificadora J.P. Morgan.

**Gráfica 16. México: Tipo de cambio nominal⁶⁵ vs real⁶⁶
(pesos por dólar; promedio, 1998=100)
1998-2015**



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México y *Federal Reserve Bank of St. Louis, EU*.

Cabe destacar, que si se optara por un tipo de cambio flexible y que se adaptara al diferencial de precios, se daría margen para disminuir las tasas de interés y flexibilizar la política fiscal, además de que esto no generaría presiones sobre los precios debido al deterioro del efecto traspaso (Ros, 2015). Esta decisión debe realizarse en forma paulatina ya que cualquier paso en falso crearía distorsiones en las expectativas de la inversión especulativa.

⁶⁵ Tipo de cambio nominal. - Es el precio en el mercado bancario del dólar expresado en pesos. Se registra la cotización del tipo de cambio para solventar obligaciones pagaderas en moneda extranjera dentro de la República Mexicana (FIX), el que es determinado por el Banco de México con base en un promedio de las cotizaciones del mercado de cambios al mayoreo para operaciones liquidables el segundo día hábil bancario siguiente.

⁶⁶ Tipo de cambio teórico. - Es el tipo de cambio nominal de un año determinado considerado como referencia, multiplicado por la relación de precios de Estados Unidos y México.

4.2.1.2 Tasa de interés

Desde la prórroga del pacto de Solidaridad (1988), la política monetaria ha sido dirigida, en parte, a estabilizar y reducir la inflación por medio de la tasa de interés. Se ha mantenido una diferencia positiva con respecto a la tasa de interés de los bonos considerados libres de riesgo (bonos de la reserva estadounidense) a fin de contribuir a capturar la inversión extranjera necesaria y compensar el déficit de balanza comercial (Tabla 15).

Tabla 15. Tasas de interés: Estados Unidos y México
(Tasa nominal anual, promedio anual)
2002-2017

Periodo	Treasury Bills 4 weeks ¹	Cetes a 28 días ²	Diferencia	Federal Funds Rate ¹	TIE a 28 días ²	Diferencia
2002	1.60	7.09	-5.49	1.67	8.17	-6.50
2003	1.00	6.23	-5.22	1.13	6.83	-5.70
2004	1.24	6.82	-5.57	1.35	7.14	-5.80
2005	2.94	9.20	-6.27	3.21	9.61	-6.40
2006	4.66	7.19	-2.53	4.96	7.51	-2.54
2007	4.31	7.19	-2.88	5.02	7.66	-2.64
2008	1.27	7.68	-6.42	1.93	8.28	-6.35
2009	0.10	5.43	-5.33	0.16	5.93	-5.77
2010	0.11	4.40	-4.29	0.18	4.91	-4.73
2011	0.04	4.24	-4.20	0.10	4.82	-4.72
2012	0.07	4.24	-4.17	0.14	4.79	-4.65
2013	0.05	3.75	-3.71	0.11	4.28	-4.17
2014	0.03	3.00	-2.97	0.09	3.51	-3.43
2015	0.03	2.98	-2.95	0.13	3.32	-3.18
2016	0.25	4.15	-3.90	0.40	4.47	-4.08
2017	0.83	6.69	-5.85	1.00	7.05	-6.05

Fuente: Elab. Propia con datos de

1. *Board of Governors of Federal Reserve System*

2. Banco de México

Nota: En el caso de los bonos se hace referencia a la tasa de descuento.

Los valores son obtenidos del promedio en el mercado secundario calculado por la institución monetaria

Como se puede observar, la tasa de interés estadounidense después de la crisis hipotecaria tomó valores cercanos a cero, para incentivar la recuperación económica; Esto permitió que la regla de Taylor⁶⁷ (cuya ponderación se ajusta al

⁶⁷ La regla de Taylor es uno de los principales mecanismos de la política monetaria que determina cuanto debe variar el tipo de interés fijado en función de los cambios que se producen en la inflación y el excedente de producción u *output gap*. Para fórmula y variables véase Taylor (1989).

comportamiento de las betas [β] estadounidenses) diera relativo margen de reducción a la tasa de interés, sin olvidar su importancia como instrumento estabilizador de precios.

Sin embargo, también se debe tomar en cuenta que la creciente deuda, originada como el subproducto de las consecuentes esterilizaciones monetarias, aumenta la cantidad de bonos en la economía lo que hace que el precio de estos títulos disminuya y aumente la tasa de rendimiento implícita para el mercado secundario.

Bajo el modelo de ISLM, esta tasa de interés perturbaría la oferta monetaria negativamente, debido a la relación $M=\$Y, - L(i)$ y afectaría el mercado interno, generando que se compliquen los reembolsos de la deuda en las empresas más vulnerables. La relación rendimiento-estabilidad que maximiza el beneficio de los capitalistas es la causa de que, al margen de tasas de interés mayores en varios países latinoamericanos, se prefiera la estabilidad mexicana, medida por el indicador de *riesgo país*.

4.2.1.3 Balanza de pagos

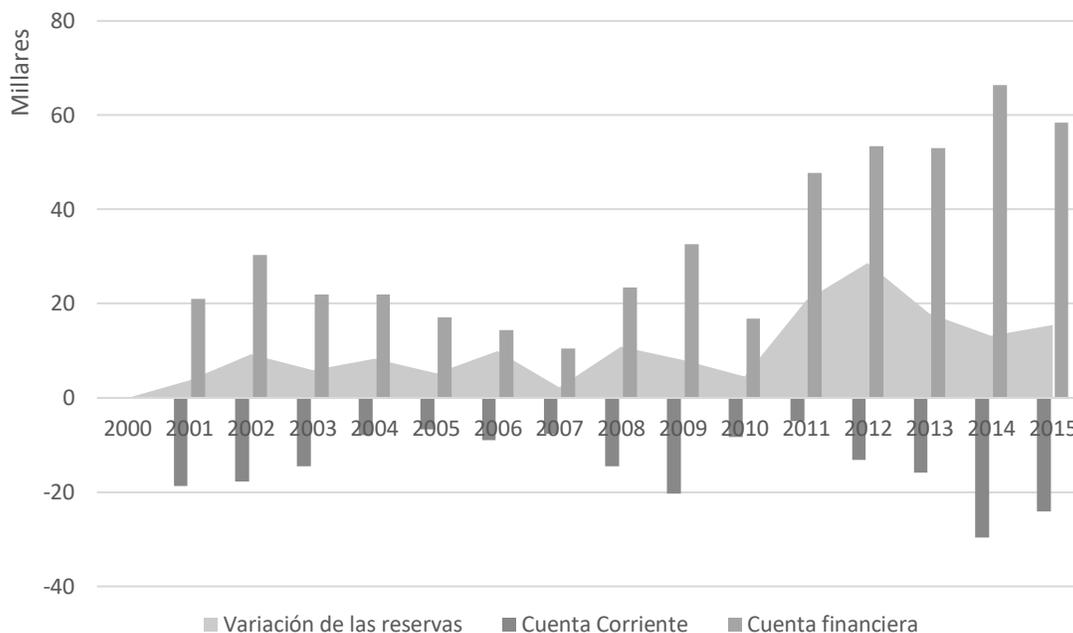
Como ya se ha mencionado, México no goza de las mismas condiciones de competitividad y productividad que sus socios comerciales, por lo que, para lograr tener un tipo de cambio estable, es menester la solvencia que proporciona la entrada continua de capitales extranjeros, por medio de la Inversión extranjera ya sea directa o de cartera.

Dicho lo anterior, y considerando el desequilibrio externo originado por la apertura (véase 2.2.2) y profundizado con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NATFA), se ha llegado la siguiente situación: En los últimos 15 años se ha manifestado un déficit en la cuenta corriente⁶⁸ que es *maquillado* con el superávit de la cuenta de capitales que originan las inversiones extranjeras. Esta entrada de divisas de tipo financiero-especulativo, logra que el saldo de la balanza de pagos siempre sea positivo⁶⁹, fortaleciendo las reservas internacionales.

⁶⁸ Se importan mayores bienes y servicios de los cuales se exportan.

⁶⁹ Variación de la reserva internacional= Saldo de la cuenta corriente + Saldo de la cuenta financiera + errores y omisiones – Ajustes por valoración.

**Gráfica 17. Saldo de la Balanza de Pagos
(Miles de millones de dólares)
2000-2015**



Fuente: Elaboración propia con base en Banco de México. Indicadores de la Balanza de Pagos.

En la gráfica 18 se muestra cómo el saldo de la balanza de pagos siempre es positivo debido a la diferencia entre la cuenta financiera o de capitales (la cual ha gozado de un superávit constante desde 1987) y la cuenta corriente (que trágicamente ha presentado un desempeño opuesto desde el mismo año). Cabe mencionar que, después de la crisis de 2008, los ingresos financieros aumentaron mientras que se importaron cada año entre 10 y 20mil millones de dólares más de los que se exportaron.

Los flujos de divisas conseguidos se almacenan en las reservas internacionales; lo cual tiene implicaciones en el TC, ya que se fortalece artificialmente la moneda nacional debido a la solvencia del gobierno para cumplir con las obligaciones que tenga en el corto plazo.

Aquí se vuelve a retomar el trabajo de Melo, cuando se afirma la necesidad de depreciar el tipo de cambio, sin embargo, ante la vulnerabilidad de las unidades económicas existentes a pequeñas variaciones en el tipo de cambio (financiamiento

especulativo), la autoridad monetaria prefiere asegurar la estabilidad cambiaria acumulando reservas durante el *boom* de inversión (Melo, 2008).

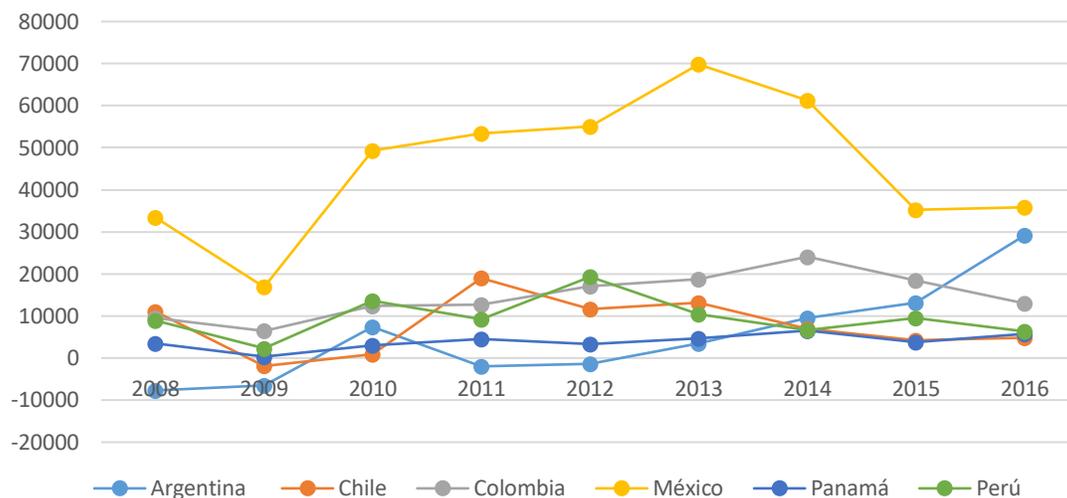
Aún más, con el fin de mantener la estabilidad de precios, se realizan esterilizaciones de reservas para contraer la oferta monetaria; básicamente se emiten títulos (deuda pública) para suplir al crédito interno, que incrementaría la inflación, en sus palabras:

Si con el fin de mantener la estabilidad de precios esterilizando reservas y/o asegurando un tipo de cambio sobrevaluado, que garantice el premio cambiario a los capitales internacionales, el Banco Central acumula reservas internacionales durante el proceso del boom de inversión, el crecimiento de las reservas internacionales, refleja la acumulación creciente de pasivos con el exterior y crean una falsa ilusión de la capacidad de pago de la economía. Este hecho resalta, cuando el Banco Central esteriliza las reservas contrayendo el crédito doméstico, es decir, sustituyendo crédito doméstico por crédito externo, dado que la esterilización en si misma induce al aumento de los flujos de capital por los efectos que tiene sobre la tasa de interés, las unidades económicas y la economía en su conjunto incrementan su nivel fragilidad financiera, aunque las reservas aumentan (Melo, 2012).

Como el lector puede deducir, se genera un círculo vicioso, debido a que la tasa de interés y el riesgo país fomentan la entrada de capitales, mismos que generan una apreciación de la moneda. De igual forma, el déficit comercial demanda mayor entrada de capitales para lo cual es preciso contar con estabilidad cambiaria, conseguida con mayor estabilidad y tasas de interés favorables.

Para contextualizar esta situación, basta mencionar que México es uno de los países en vías de desarrollo que más acumula reservas y cuya entrada de capitales compensa la situación en la economía real. En la gráfica 19 se observan los saldos de la cuenta financiera en varios países latinoamericanos; nótese como México supera por más del doble al grueso de los países en cuestión.

**Gráfica 18. Saldo de la Cuenta de Capitales
(Millones de dólares)
2008-2016**



Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo. Números para el Desarrollo.

4.2.2 Política fiscal y sus repercusiones

4.2.2.1 Disciplina fiscal: gasto y deuda pública

Abordado el tema de política monetaria, es menester argumentar que la pérdida de soberanía y el magro control sobre la moneda nacional, orilla al estado a optar por una política fiscal de ajuste en base a los ingresos como igualdad de los egresos; esto es denominado *Disciplina fiscal*.

Lo anterior implica mantener un nivel de gasto gubernamental discreto y determinado en mayor parte por los ingresos tributarios, absteniéndose de utilizar su propia cuenta bancaria en la tesorería puesto que el déficit presupuestario es mal visto entre los capitales financieros internacionales y provoca desconfianza ante la posibilidad de presiones inflacionarias (Huerta, 2006), además de que iría en contra de la línea del FMI.

El precepto teórico de Williamson que defiende la disciplina fiscal es el siguiente:

(...) en la conferencia prevalecía la opinión de que los déficit fiscales grandes y sostenidos, constituyen una fuente primaria de dislocamiento macroeconómico que se presenta como inflación, déficit de pagos y fuga de capitales; además, un déficit presupuestario acompañado de altos niveles de

inflación, socava la confianza de los inversionistas, por ello las exportaciones habían experimentado una contracción en la década de 1980, debido principalmente a los altos déficit presupuestarios derivados de la política proteccionista (...). La disciplina fiscal sustentada en la disminución del gasto presiona hacia la baja los precios, lo que aumenta el poder adquisitivo de la población y baja la tasa de interés, por lo que se dinamiza la demanda agregada, la inversión y la actividad económica (Williamson, 1989).

A pesar del sustento teórico de esta posición, Huerta señala que el crecimiento no depende directamente de estos factores, sino de la relación que guarden con los niveles de rentabilidad esperados; así pues, una política fiscal restrictiva contrae el mercado interno (Huerta, 2006), lo que a su vez afecta las ventas e ingresos de las empresas principalmente micro y pequeñas; derivando en mayor riesgo de reembolso de la deuda, achicando el crédito y consecuentemente la demanda agregada.

Ahora bien, con esta política también se contrae el crédito desde la perspectiva del mercado de dinero: la contracción del gasto reduce la liquidez de la economía, lo que disminuye sustancialmente los depósitos y por ende las reservas bancarias (debido a que el mulltiplicador monetario se constituye en base a los depósitos, una disminución en estos significa considerar racionar los servicios financieros comenzando por los entes que representen mayor riesgo, en este caso las mipymes).

Dicho lo anterior, la contracción del crédito agrava la situación de estas, debido a que el único canal de financiamiento les es cortado; a diferencia de las empresas grandes y las ETNS, cuales no dependen directamente del otorgamiento de un crédito e incluso, cuentan con vías más rentables de obtención de recursos en los mercados financieros.

**Tabla 16. Balance fiscal, salarios, interés y crédito
2003-2016**

Año	Ingresos fiscales 1	Gasto Público 1	Resultado fiscal 2	Aumento del salario real 3	Tasa de interés 4	Crédito al sector privado 1
2003	21.32	21.42	-0.1	1.35	6.23	9.24
2004	20.86	20.62	0.24	0.27	6.82	8.92
2005	20.85	20.74	0.11	0.37	9.20	9.63
2006	21.32	21.40	-0.08	1.43	7.19	11.26
2007	21.74	21.77	-0.03	2.11	7.19	13.24
2008	23.53	23.44	0.09	0.86	7.68	14.06
2009	27.79	25.54	2.25	-0.76	5.43	14.11
2010	27.91	25.10	2.81	-0.70	4.40	14.03
2011	27.43	24.96	2.47	0.23	4.24	15.00
2012	27.68	25.09	2.59	0.10	4.24	15.59
2013	28.27	25.93	2.34	0.14	3.75	16.80
2014	30.52	27.24	3.28	0.46	3.00	17.08
2015	32.20	28.54	3.66	0.75	2.98	18.55
2016	33.07	30.23	2.84	2.00	4.15	19.82

Fuente: Elaboración propia con datos de:
Banco Interamericano de Desarrollo. *Números para el desarrollo*.
Banco de México.

1. Porcentaje del PIB.

2. Diferencia entre ingresos y egresos, donde un negativo es déficit fiscal.

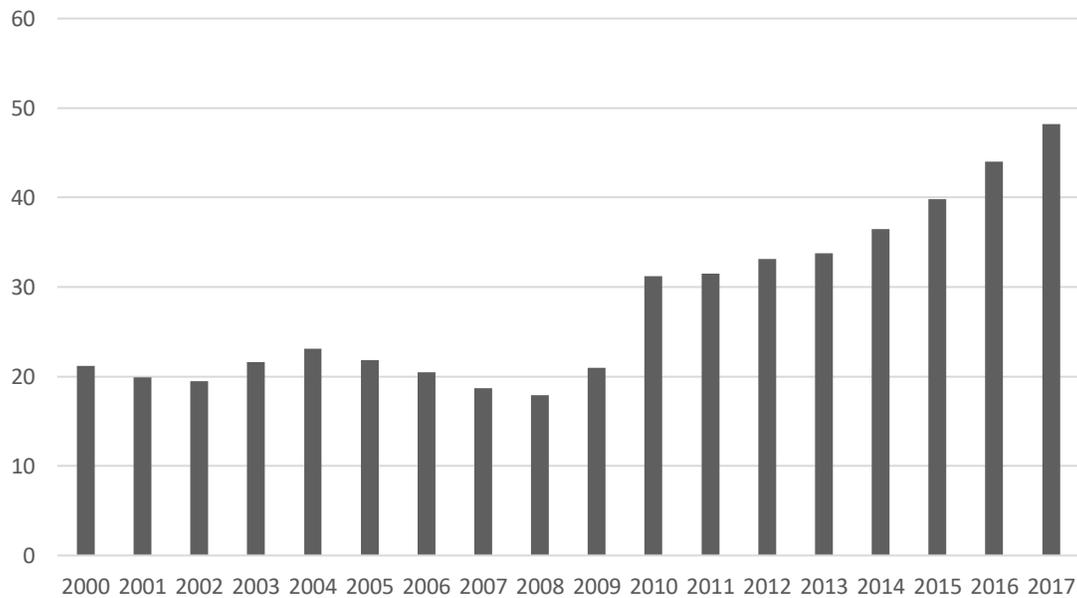
3. Variación porcentual del índice de salarios reales del BID. 1990=100

4. Tasa de rendimiento promedio de los CETES a 28 días.

En la tabla 16, es posible esquematizar la presencia de un superávit fiscal de entre 2 y 3 puntos del PIB desde la crisis estadounidense; de la misma manera, se argumenta como esta situación no contribuye sustancialmente a elevar el poder adquisitivo, puesto que al margen de la inflación controlada, los incrementos reales en el salario no son significativos.

Los ingresos y gastos limitados hacen que el gobierno recurra a la emisión de deuda. En la gráfica 19 se muestra el desempeño de la deuda pública neta; nótese que existieron incrementos notables (del 21.1% del PIB al 46% en el periodo 2000-2017).

**Gráfica 19. Deuda neta total del sector público
(Porcentaje del PIB)
2000-2017**



Fuente: SHCP

4.2.2.2 Carga impositiva, informalidad y exención de impuestos

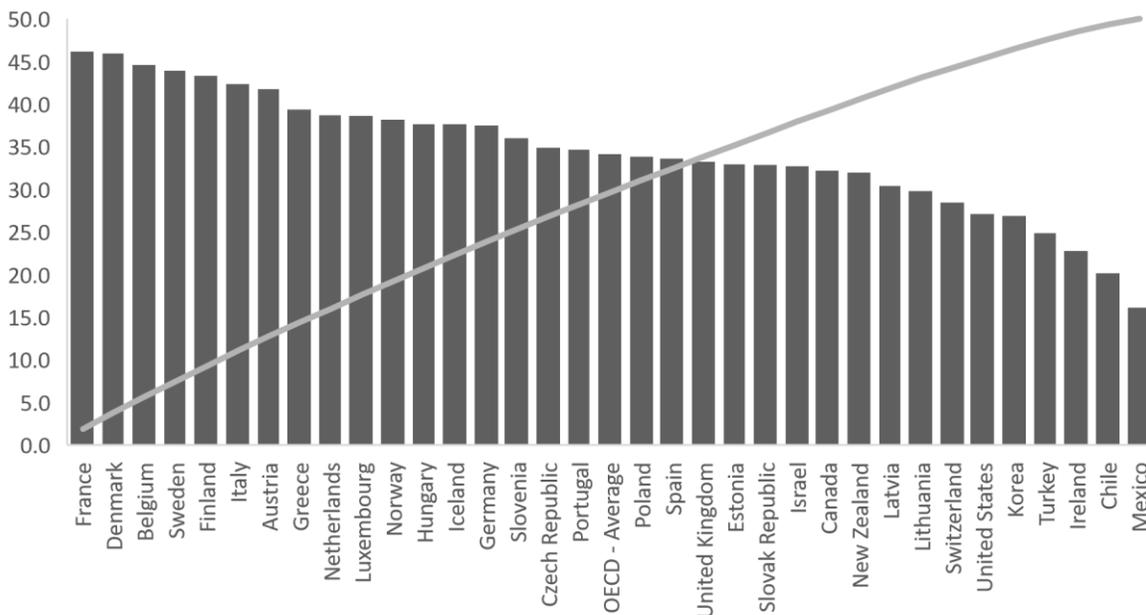
Entre las fuentes de ingresos convencionales del gobierno se encuentran los impuestos, la venta de activos, la apertura de sectores estratégicos y las utilidades de las empresas públicas (Huerta,2005). De los anteriores, la recaudación y las ganancias de las empresas paraestatales son prioritarias debido a que generan rentas en cada periodo; No obstante, a medida que el papel del estado se achica y se autoriza la venta de los organismos de participación estatal, estas retribuciones van mermando de manera que se vuelve imprescindible aumentar los ingresos vía impuestos.

He aquí la primera digresión; ya que, retomando lo mencionado en capítulos anteriores, el mercado interno se encuentra paralizado, afectando las ventas de las empresas y estancando la actividad productiva, de esto se infiere que existe un porcentaje de mano de obra desplazada que se refugia emprendiendo un negocio o siendo ocupada en la informalidad (en la sección 3.3.2 se refirió a este sector como microempresas de subsistencia). Además, que las empresas micro, al ser esencialmente pequeñas y tener márgenes de utilidad inferiores a otro tipo de firmas,

encuentran en el pago de impuestos directos (es el caso del ISR) una complicación. A falta de un sistema tributario progresivo y justo, que grave más a quienes pueden pagar, el cobro de impuesto sobre la renta a las empresas micro representa un *incentivo a la informalidad* (Lora, 2015).

Dicho lo anterior, ante la insuficiencia de los ingresos tributarios para hacer frente al gasto público y a las obligaciones financieras, el estado mexicano se inclina por aumentar la base gravable a través de impuestos indirectos (como el IVA y el IEPS), tratando de incluir al sector informal, pero esta no es una solución completa. Un reporte de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE, 2017) informa que la reforma hacendaria del 2014 (en la cual se incorporan el cobro de impuestos a comidas chatarras, alimento de mascotas, el aumento progresivo del combustible y la homologación del IVA en la frontera) logró aumentar los ingresos tributarios en un 2.3%; aunque Pascual García (2006) argumenta que la recaudación de México es tan baja y el sistema recaudador tan ineficiente e inequitativo, que cualquier reforma fiscal que acompañe al modelo en turno sería una distracción respecto de los problemas reales y las reformas que realmente necesita el país. En efecto, el rezago respecto de la carga fiscal en otros países es de entre 10 y 30%, haciendo de la Nación el peor recaudador de la OCDE (Gráfica 19).

Gráfica 20. Recaudación fiscal en los países miembros de la OCDE
(Porcentaje del PIB)
2017



Fuente: Estadísticas tributarias de la OCDE (2019).

4.3 Política de apertura comercial *versus* mercado interno

La idea central de este punto consiste en demostrar teórica y descriptivamente, como la política de liberalización comercial ocasiona la desventaja competitiva de las empresas industriales nacionales frente a las ETNS; que lejos de generar los efectos de aumento de la productividad, empleo y derrama tecnológica, aprovechan las condiciones favorables para incrementar los márgenes de ganancia, reduciendo al mínimo posible los costos de los factores de producción dentro de este territorio (materia prima importada a precio menor, mano de obra accesible, exención de impuestos como el IVA, arancel e ISR).

Lo anterior, necesariamente tiene repercusiones en las firmas manufactureras establecidas cuando deben tomar la decisión de ser adquiridas, participar en fusiones, re direccionar el destino de su producción (adoptar el modelo maquilador) o competir a reserva de que sea necesario una fuerte inversión en bienes de capital o en tecnología, en un contexto de bajo acceso al crédito privado.

Analizando el crecimiento en base a exportaciones (que, como ya se demostró anteriormente, no es sostenible en el largo plazo) se encuentran dos estrategias

clave dignas de mencionar: la conversión hacia la maquila (apoyada también en parte por la ventaja cambiaria a la mercancía entrante) y los incentivos a la Inversión Extranjera Directa.

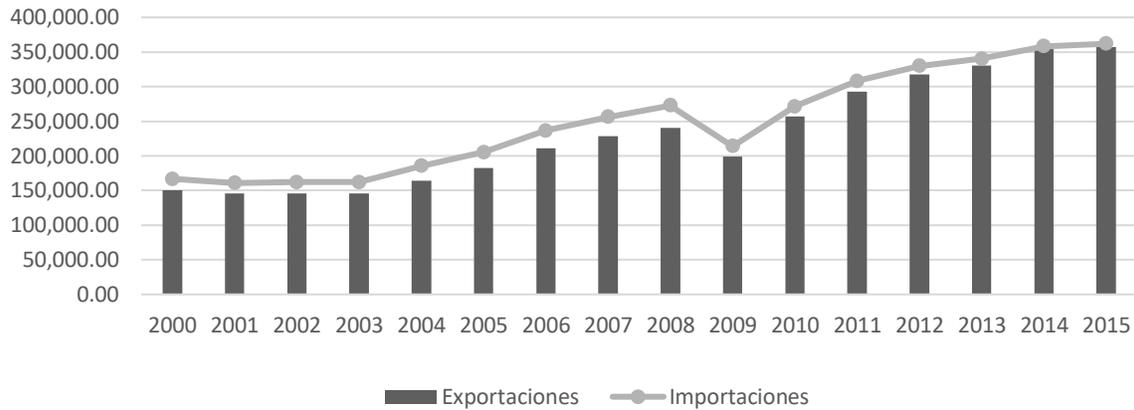
Estos dos fenómenos se interrelacionan debido a que una filial transnacional realiza ambas tareas; no obstante, los temas se toman por separado puesto que no es un elemento central el identificar esta relación, sino poner en evidencia el mecanismo que directamente afecta a la industria manufacturera, de manera que frene el crecimiento de la producción y los empleos que mantienen el elevado ejército industrial de reserva. Según la teoría del comercio internacional, el libre comercio lleva a una mejor asignación de los recursos, a la especialización y a incrementar la productividad. Como se comentó en el capítulo 3, la liberalización tiene efectos desindustrializadores, ocasionados en parte, por la falta de productividad de las empresas nacionales.

Al respecto, la visión neoclásica de la productividad menciona que, al aumentar las importaciones, las empresas existentes en el mercado se ven obligadas a reducir costos y aumentar la eficiencia debido a la competencia externa, además de generar procesos de maquila que extenderían las exportaciones netas. De esta manera desaparecen las empresas menos productivas y se consolidan las más competitivas; esto se ha aplicado en México desde el proceso súbito de apertura⁷⁰ ignorando que, justamente las empresas industriales menos productivas eran las más intensivas en trabajo.

Como ya se mencionó, si bien con este modelo ha mejorado el volumen de las exportaciones, las importaciones han crecido en mayor proporción, dando como resultado un déficit corriente sostenido en el nuevo siglo (Gráfica 22).

⁷⁰ Sobre esto cabe decir que, el conflicto inflacionario representaba una preocupación latente; No obstante, existía la experiencia israelí como ejemplo de que la entrada masiva de productos importados y en libre competencia (bajo o nulo arancel) representaba una estrategia eficaz para moderar los incrementos internos de los precios (Rivera, 1991).

**Gráfica 21. Balanza comercial de mercancías no petroleras
(Millones de dólares)
2000-2015**

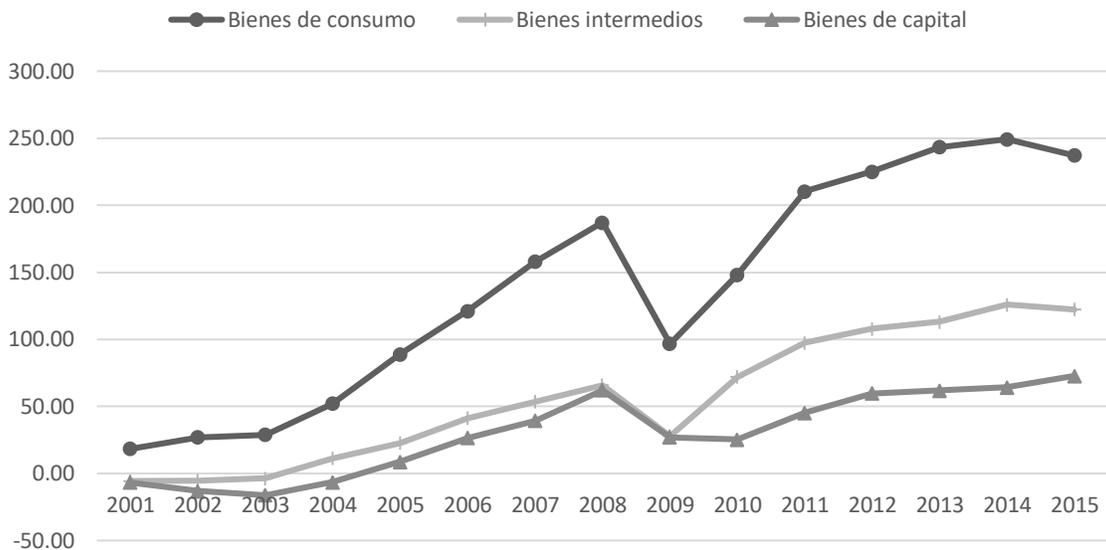


Fuente: Elaboración propia con base a SAT, SE, BANXICO, INEGI. Balanza Comercial de Mercancías de México. SNIEG. Información de Interés Nacional.

El problema de la falta de eficiencia tiene que ver con que las empresas del ramo industrial no se financian vía crédito debido a la elevada tasa de interés (en su mayoría. Véase...) de manera que, las empresas consolidadas que llegan a México se apoderan del mercado interno. Su capital es más elevado, cuentan con acceso a financiamiento vía mercado de capitales y una estructura que les permite importar insumos de manera más sencilla.

Lo anterior lleva a que las importaciones de todo tipo experimenten el crecimiento; la sobre apreciación real del tipo de cambio que incentiva la importación de productos finales y los bienes intermedios foráneos, utilizados por la maquila.

**Gráfica 22. Importación de mercancías por grado de avance
(Variación acumulada porcentual)
2001-2015**



Fuente: SAT, SE, BANXICO, INEGI. Balanza Comercial de Mercancías de México. SNIEG. Información de Interés Nacional.

**Tabla 17. Importación de mercancías (FOB)
(Participación porcentual)
2001-2015**

Periodo	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital
2001	9.57	76.60	13.83
2002	11.73	74.91	13.36
2003	12.56	75.00	12.45
2004	12.61	75.54	11.85
2005	12.91	75.61	11.48
2006	14.21	73.98	11.82
2007	14.41	73.67	11.92
2008	15.27	72.81	11.92
2009	15.53	71.80	12.67
2010	14.01	72.92	13.07
2011	13.74	76.23	10.03
2012	14.76	75.25	9.99
2013	14.64	74.96	10.40
2014	15.04	74.72	10.25
2015	14.58	75.51	9.91
Promedio	13.70	74.63	11.66

Fuente: SAT, SE, BANXICO, INEGI. Balanza Comercial de Mercancías de México. SNIEG. Información de Interés Nacional.

En la gráfica 21 se muestra la evolución de las importaciones de mercancías, en las cuales, los bienes de consumo final presentan un mayor avance porcentual (250% de 2000 a 2015). Sin embargo, históricamente representan solo el 13.7% del total de importaciones, a diferencia de la importación de bienes intermedios, que representa el 74.63% promedio en el periodo 2000-2015 (Tabla 17). Además, el fácil acceso a bienes intermedios y de capital importados, facilita la redirección del destino de la producción; dicho de otra manera, se establecen los mecanismos idóneos para impulsar la capacidad exportadora de las principales empresas de ciertas industrias. La industria globalizada, sería el razonamiento que profundizaría el sistema de maquilas que profundizó en TLCAN (Vázquez-López, 2008).

El aumento simultáneo de exportaciones e importaciones de bienes intermedios sugiere para empezar, el amplio desarrollo de la Industria Maquiladora; para esto conviene aclarar su principal beneficio explícito en su definición:

El Programa de las Industrias Manufactureras Maquiladoras de Exportación es un instrumento mediante el cual se permite importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en un proceso industrial o de servicio destinado a la elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación o a la prestación de servicios de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y, en su caso, de las cuotas compensatorias (SE, 2006).

De manera que este aditamento, según el análisis de González y Sánchez, está fuertemente vinculado a la pleitesía de las empresas transnacionales, debido a que la restructuración manufacturera presenta un estilo de adhesión a la industria de Estados Unidos en particular; a su vez, sus filiales han liderado el comercio entre los países por medio de las operaciones intrafirma, haciendo uso de este programa como una parte de su política evasiva de impuestos (Bielchowsky, Stumpo, 2005).

Es por ello que el anterior instrumento, contribuye en suma a la táctica de sumisión imperialista, aunada a otras actividades evasivas como la de precios de transferencia⁷¹, o el lavado de dinero. Esto contribuye a la erosión en las bases

⁷¹ Proceso en el cual las matrices fijan los precios de los insumos de sus filiales muy por debajo de los precios internacionales (González y Sánchez, 2008).

tributarias no solo de México, sino de todos los países que adopten esta forma de acumulación (Durán y Ventura, 2003).

Se cita a González en lo siguiente:

...Dejaron en atraso, con contadas excepciones, al resto de las ramas manufactureras, en especial a un sector tan importante como el de bienes de capital, prácticamente desaparecido, lo que agudizó la desindustrialización de la economía mexicana. Se tuvieron que importar las nuevas tecnologías de las industrias “elegidas”, por lo que las empresas micro, pequeñas y medianas que surtían piezas y equipos no tuvieron posibilidad de competir, su disyuntiva fue cerrar o convertirse en comerciantes de bienes importados (González y Sánchez, 2008).

La creciente relación entre insumos y producto de una empresa maquiladora hace muy complicado que se consuma una proporción de bienes producidos en México, lo que lleva al escaso desarrollo de un adecuado sistema de proveedores nacionales. Lo anterior recae en que las ganancias netas de la maquila a nivel macroeconómico sean ínfimas (relación importaciones-exportaciones en la maquila en la tabla 18).

**Tabla 18. Razones de Importación y Comercio Exterior
(Porcentajes de participación)
2009-2016**

Periodo	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Tasa media de crecimiento PIB	-2.12	2.49	-3.76	6.36	2.28	3.78	2.07	3.52
Relación de importaciones de bienes a PIB	16.26	21.2	34.77	34.23	34.24	36.78	43.57	41.59
Relación de importaciones de bienes intermedios a PIB	11.96	17.44	27.67	26.79	27	29	32.71	31.68
Relación de importaciones de bienes intermedios no vinculados a la maquila a PIB	7.87	9.27	13.23	13.11	12.77	13.15	ND	12.51
Relación de importaciones de bienes intermedios de maquila a PIB	4.09	8.18	14.44	13.68	14.23	15.88	ND	19.17
Relación de importaciones a exportaciones en la maquila	75.39	79.65	83.17	83.17	84.28	85.66	ND	87.63
Relación de exportaciones de maquila a exportaciones de manufacturas	51.05	48.59	57.99	56.66	56.89	57.81	ND	60.53
Relación de exportaciones de manufacturas a PIB	10.6	21.13	29.93	29.02	29.68	32	37.12	36.11

Fuente: Elaboración propia con base a INEGI, Cuentas Nacionales e Ibarra (2010).

Esta serie de afirmaciones sobre el uso intensivo de las importaciones se acentúa con la incursión del tipo de cambio. En efecto, pese al estrecho vínculo entre exportaciones e importaciones de bienes intermedios, el tipo de cambio real puede

ocasionar una sustitución de bienes intermedios nacionales por importados (Ibarra, 2010). Por el contrario, esta misma evidencia empírica concluye que las variaciones reales no tienen efectos negativos sobre los volúmenes de importación; al contrario, una depreciación es capaz de crear expectativas de mayor expansión de las exportaciones, llevando a demandar importaciones de bienes intermedios más allá de las necesidades de la producción actual.

4.4 El afianzamiento de la IED y sus implicaciones

Parte clave del análisis de la industria contemporánea de los países desarrollados, tiene que ver, desde el punto de vista financiero de las empresas, con la decisión de trasladar partes del proceso productivo a otros países con mano de obra más barata, con el fin de abaratar costos. Este ímpetu eficientizador, fue visto por los gobiernos partidarios del monetarismo, como la gran oportunidad de salir del subdesarrollo (González, 2012^a).

Lo anterior, considerando que un aumento en la inversión privada, generado por acuerdos de “beneficio mutuo” (Lora, 2015) aumentaría las exportaciones y generaría dinamismo en la demanda agregada⁷², otorgando confianza a los capitales de cartera; esto se traduciría en un significativo incremento del *superávit* en la balanza de pagos y, posteriormente en crecimiento económico.

Esta cooperación, se ha materializado en los últimos años con la atracción de inversión extranjera directa, práctica que ha evolucionado hasta convertirse en pilar de la política económica que varios países en vías de desarrollo han utilizado para crecer en el entorno globalizado actual; la IED se caracteriza por ser una fuente de obtención de divisas que se diferencia de la inversión de cartera, puesto que se dedica a la creación de capital físico, promueve las exportaciones y hace posible el acceso a diferentes tipos de tecnología, contribuyendo con el progreso tecnológico.

⁷² Los capitalistas extranjeros gozan de beneficios para la elaboración de proyectos de inversión rentables, mientras el estado registra la creación de empleos y la entrada de divisas para efecto de la cuenta de capitales, como se ha mencionado con anterioridad

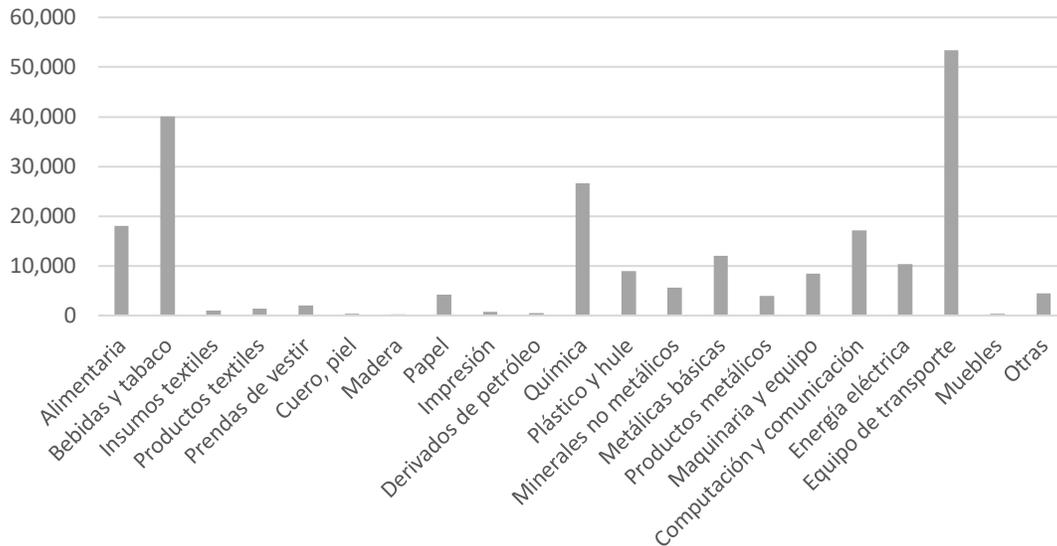
En efecto, se dice que la IED es muy importante para incrementar los niveles de inversión de los países, lo cual trae consecuencias favorables para el incremento del empleo y la masa salarial que impulse la demanda de otras actividades productivas; permite la derrama tecnológica porque regularmente son empresas técnicamente más desarrolladas que las del país receptor y al posicionarse en el mercado harán posible la transmisión del *know how* a empresas clientes o a las proveedoras; le permite al país saltar la barrera de las insuficientes fuentes de ahorro o crediticias para la inversión; a diferencia de la inversión de cartera o de portafolio, la IED es de largo plazo, y como se invierte en bienes tangibles y/o productivos es más benéfica para la eficiencia económica, entre otros argumentos.

Sin embargo, esta política no considera todos los factores de la ecuación, debido a que, al manejar niveles de productividad más elevados que las empresas manufactureras existentes, la libre competencia resulta en la acrecencia empresarial foránea sobre la nacional, en el sector manufacturero.

Esto es comprobable teóricamente; puesto que el mismo estado, de manera explícita, ha considerado prioritaria la atracción de inversión extranjera directa en casi todos los sectores (salvo algunos grupos estratégicos como lo había sido el combustible fósil hasta la aprobación de la reforma energética) como palanca de crecimiento. En efecto, la IED en México impulsó la industria manufacturera y, en particular, hizo de la nación un sujeto exportador; No obstante, esto solo beneficia a las mismas grandes empresas del sector (González, 2016, p. 157).

Aún más, se puede afirmar que dichas inversiones solo se han concentrado en aquellos sectores de mayor rentabilidad (esto incluye la rentabilidad financiera de sus negocios en el mercado de capitales), de manera que los efectos positivos de la inversión foránea en la economía se ven en el fondo opacados si se considera únicamente a las divisiones “excluidas”; dicho de otro modo, existe una fuerte discrepancia de las empresas pertenecientes a los ramos pujantes en el ámbito internacional (como lo son la industria automotriz, los aparatos eléctricos, la aeronáutica y los electrónicos), y las demás áreas manufactureras en lo referente a IED, valor agregado, ocupación y flujo comercial.

**Gráfica 23. IED por división manufacturera
(Millones de dólares)
acumulado 2000-2016**



Fuente: Elaboración propia con base a datos de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

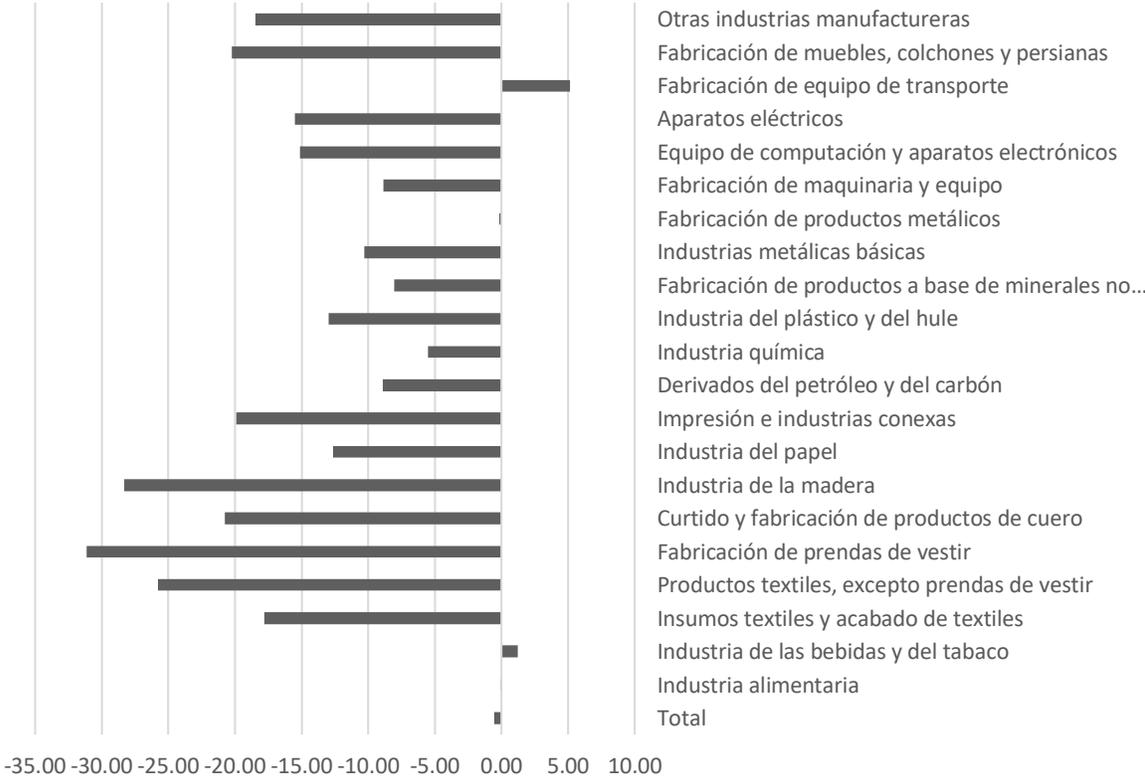
Esta concentración no sólo se ha dado a nivel sector, un análisis manufacturero de Vázquez López subraya que las tres ramas con mayores niveles de fabricación, tienen también, las más elevadas proporciones de producción por establecimiento, tratándose entonces de una industria manufacturera altamente concentrada y en la cual permanecen un número reducido de grandes empresas (Vázquez López, 2012).

Revisando pues, la gráfica 22, es posible apreciar, más que la concentración del capital, la notable indiferencia hacia varios sectores manufactureros tradicionales; como la elaboración de insumos y productos textiles, la curtiduría y artículos de piel, la madera y el papel, entre otros. Si los montos de Inversión Extranjera Directa se distribuyeran en homogeneidad, se podría concebir el argumento de su propagación, que como ya se mencionó es elevar el empleo, proporcionar derrama tecnológica y transferir conocimientos y sistemas de producción eficientes; no obstante, la marcada diferencia entre sectores pone en evidencia que esto no es una prioridad.

De acá se deduce que, estos sectores no afines a la recepción de IED, se encuentran en una situación crítica ya que su poco protagonismo financiero no está siendo compensado con política industrial de protección. Al contrario, se estimula la

entrada de productos importados por medio de la sobre apreciación del tipo de cambio. Lo anterior desencadena consecuencias fatales en la distribución del ingreso, debido a que este nivel de abandono (poca recepción de IED combinado con el libre comercio de productos), provoca el cierre de ciertas empresas mexicanas, menos competitivas cierto, pero generadoras de empleo; la gráfica 23 representa mejor este proceso, nótese que las divisiones con menor IED son las que más decrecen en número de establecimientos, producto de la libre competencia en un entorno desfavorable para las manufactureras.

Gráfica 24. Crecimiento del número de establecimientos en la industria manufacturera (Variación porcentual) Acumulado 2009-2016



Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Anual de la Industria Manufacturera (EAIM).

Al margen de estas cuestiones, habría que denunciar también que el concepto manejado hasta ahora sobre IED estaba relacionado con la premisa de que es una entrada de capital físico ilíquida, y que se enfoca en la producción a largo plazo; sin embargo, estudios recientes de la CEPAL (2018) muestran que las diferencias entre

la IED (productiva y de largo plazo) y la inversión de cartera (especulativa y de corto plazo) se han diluido, esto porque los dos tipos de inversiones extranjeras obedecen a un fin último de obtención de beneficios, propio del mismo sistema capitalista.

Dicho lo anterior, una parte considerable de las primeras parece estar fundamentada en coberturas frente al riesgo, arbitraje tributario o incluso especulación; prueba de ello es que, se estima que solo un tercio de los flujos de inversión productiva se destinan efectivamente a la formación bruta de capital fijo (CEPAL,2018), con el resto se adquieren empresas ya existentes (M&A) o algunos activos financieros de corto plazo.

4.5 Repercusiones en las microempresas

Una vez descritos los procesos de financiarización y desindustrialización y localizados los nexos entre la política económica, las motivaciones financieras, la dinámica del sector industrial y la conformación de microempresas; Se procede a satisfacer el tercer objetivo específico de esta investigación, que trata de identificar información que contribuya a relacionar a las microempresas con una superpoblación relativa.

Al describir escuetamente a las microempresas en el apartado 3.3, se desatendió un detalle digno de ser inspeccionado, y es que, en los censos económicos, fuente de análisis por defecto, se deja fuera a una porción de microempresas porque su unidad de observación no cumple con la definición de *unidad económica*⁷³. En contraste, siguen cumpliendo con los requisitos establecidos para fines de esta investigación⁷⁴ y más aún; cualitativamente, son un espécimen al que puede ser más factible asignarle el título de *microempresas de subsistencia*.

⁷³ Unidades económicas. Son las unidades estadísticas sobre las cuales se recopilan datos, se dedican principalmente a un tipo de actividad de manera permanente en construcciones e instalaciones fijas, combinando acciones y recursos bajo el control de una sola entidad propietaria o controladora, para llevar a cabo producción de bienes y servicios, sea con fines mercantiles o no. Se definen por sector de acuerdo con la disponibilidad de registros contables y la necesidad de obtener información con el mayor nivel de precisión analítica (INEGI, 2018).

⁷⁴ Al contar de 1 a 10 trabajadores incluyendo el dueño (o emplear de 0 a 10 personas en algunas estratificaciones) y contar con ventas inferiores a 4 millones de pesos.

Para empezar, se consideran los datos disponibles en los censos económicos que corresponden al periodo de referencia; se presenta un mayor desglose de estratificación a fin de argumentar que, de todas las microempresas, un 69.3% cumple la función de autoempleado y/o patrón de 1 o 2 trabajadores. Además, han aumentado en más de un millón su número a lo largo de 10 años, contradiciendo la opinión *oficial* de que, con las políticas actuales, el número de empresas se reduciría paulatinamente.

**Tabla 19. Evolución de las empresas según tamaño
(Datos absolutos y porcentajes)
Censos 2003, 2008 y 2013**

Estratificación	2003		2008		2013	
	Empresas	% del total	Empresas	% del total	Empresas	% del total
Total	3,005,157	100	3,724,019	100	4,230,745	100
0 a 2	2,118,138	70.48	2,408,422	64.67	3,055,960	72.23
3 a 5	581,262	19.34	903,670	24.27	776,204	18.35
6 a 10	153,891	5.12	224,086	6.02	203,739	4.82
Microempresas	2,853,291	94.95	3,536,178	94.96	4,035,903	95.39
11 a 15	47,601	1.58	63,623	1.71	62,428	1.48
16 a 20	24,361	0.81	31,311	0.84	32,966	0.78
21 a 30	25,177	0.84	30,346	0.81	31,161	0.74
31 a 50	20,946	0.70	24,688	0.66	27,178	0.64
Empresas pequeñas	118,085	3.93	149,968	4.03	153,733	3.63
51 a 100	16,142	0.54	16,142	0.43	19,405	0.46
101 a 250	10,931	0.36	10,931	0.29	13,929	0.33
Empresas medianas	27,073	0.90	27,073	0.73	33,334	0.79
251 a 500	4,043	0.13	4,136	0.11	4,506	0.11
501 a 1000	1,689	0.06	1,913	0.05	1,989	0.05
más de 1000	976	0.03	1,127	0.03	1,280	0.03
Grandes	6,708	0.22	7,176	0.19	7,775	0.18

Fuente: INEGI, Censos económicos. Varios años

Como se mencionó anteriormente, estas cifras corresponden a unidades económicas, mas no quiere decir que sean todas las actividades que realizaron las microempresas en el periodo de tiempo. El censo económico excluye de la muestra a todas las firmas que se lleven a cabo:

- En vehículo con o sin motor.
- En puestos improvisados en la vía pública.

- En puestos fijos en la vía pública.
- En puestos improvisados en un mercado en tianguis al aire libre.
- En puestos semifijos en un tianguis.
- En la calle (ambulantes o que vayan de casa en casa).
- En el domicilio de los clientes.
- En su domicilio con una instalación especial.
- En su domicilio sin una instalación especial.
- Otro lugar (sin local).

Sin embargo, las Encuestas Nacionales de Micronegocios (ENAMIN), recogen esta información. Antes de analizar cualitativamente a las microempresas, se procede a identificar algunas acotaciones de pertinencia y delimitar el universo de referencia.

Primeramente, se necesita aclarar que estos entes empresariales entran en la definición de microempresa. La definición del apartado 3.3.1 hace referencia a todas las firmas que tengan de 1 a 10 trabajadores incluyendo el dueño y menos de 4 millones de pesos en ventas. A pesar de que es muy difusa la diferencia entre una microempresa y los trabajadores por su cuenta, se disipa una posible crítica con el hecho de que existen empresas capturadas en el censo que son, a la vez, trabajadores por cuenta propia.

La primera de ellas es la siguiente: la periodicidad de la Encuesta Nacional de Micronegocios es distinta a la de los censos económicos, de manera que, aunque las microempresas no pertenezcan a la muestra censal, no pueden sumarse a la tabla 19 porque pertenecen a datos anuales disímiles. En ninguno de los casos los instrumentos coinciden porque la muestra es identificada durante el levantamiento de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) y aplicada un año después. Al seleccionar las microempresas que captura la ENOE se permite incluir a las actividades económicas que se ejercen sin un local y/o registro ante ninguna organización o institución del sector público, por lo que escapan de las encuestas a establecimientos y de los censos económicos.

Dada esta premisa, una segunda cuestión es que los establecimientos que tienen local y que se encuentran en la ENAMIN, sí están capturados en el censo

económico, de manera que sería prudente suprimirlos para evitar doble contabilidad de unidades económicas. Sin embargo, esto solo es provechoso si se utilizan datos cuantitativos; este no es el caso de manera que un fraccionamiento pueril de la información solo privaría al análisis de algunas unidades de observación.

La tercera observación tiene que ver con que, después de la última encuesta publicada en 2013, no se ha vuelto a efectuar un sondeo similar. La razón de esto es que, a pesar de tener programada la Encuesta Nacional de Micronegocios 2018, se aprobaron los recortes de presupuesto para el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). El instrumento en cuestión fue suprimido como parte de los procesos de ajuste. Aun así, se cuenta con información pertinente a 11 de los 16 años que conforman el periodo de análisis (encuestas levantadas en 2003, 2009, 2011, 2013).

Así pues, estas encuestas dan cuenta de una porción importante que esta comúnmente excluida del análisis tradicional; en efecto, son con diferencia más cuantiosas que las microempresas descritas en el censo económico. En 2012, estos entes superaban los 9 millones de habitantes de los cuales, sólo el 32.61% cumplía con los estándares de unidad económica (véase tabla 17).

Tabla 20. Indicadores cuantitativos de microempresas
(Valores absolutos y participaciones en el total)
2002-20012

	2012		2010		2008		2002	
	Empresas	Part.	Empresas	Part.	Empresas	Part.	Empresas	Part.
Total	9,192,490	100	8,353,649	100.00	8,108,755	100.00	4,414,600	100
Empleadores	1,425,397	15.51	1,271,097	15.22	1,044,406	12.88	590,436	13.37
Trabajador por su cuenta ¹	7,767,093	84.49	7,082,552	84.78	7,064,295	87.12	3,824,164	86.63
Incluidas en los censos económicos	2,997,779	32.61	2,910,867	34.85	2,755,717	33.98	1,592,158	36.07
Excluidas de los censos económicos	6,194,711	67.39	5,442,782	65.15	5,353,038	66.02	2,822,442	63.93
Estructura según el personal ocupado	9,192,490	100	8,353,649	100.00	8,108,755	100.00	4,414,600	100
Negocios con trabajadores	3,342,418	36.36	2,951,302	35.33	2,533,100	31.24	1,084,155	24.56
1 trabajador y el dueño	2,018,398	21.96	1,778,490	60.26	1,533,441	18.91	632,439	14.33
2 trabajadores y el dueño	690,363	7.51	636,615	21.57	557,671	6.88	268,407	6.08
3 trabajadores y el dueño	270,940	2.95	294,912	9.99	262,418	3.24	96,201	2.18
4 trabajadores y el dueño	136,473	1.48	118,919	4.03	106,355	1.31	55,900	1.27
5 trabajadores y el dueño	53,992	0.59	50,463	1.71	42,604	0.53	23,203	0.53
6 a 10 trab. y el dueño	74,696	0.01	71,903	2.44	11,869	0.15	8,005	0.18
Solo el dueño	5,945,271	64.68	5,402,347	64.67	5,575,655	68.76	3,327,439	75.37
Negocios que no tuvieron trabajadores	1,637,808	17.82	1,702,359	20.38	2,090,521	25.78	n.d.	n.d.
Negocios que nunca han tenido trabajadores	4,212,264	45.82	3,699,988	44.29	3,485,134	42.98	n.d.	n.d.

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Micronegocios, varios años.

¹ \ Trabajador por su cuenta: Es el ocupado que trabaja solo o con el apoyo de integrantes de su propio hogar o ajenos, pero sin el compromiso de pagarles por sus servicios.

Como se puede observar, el ritmo de crecimiento de estas unidades económicas es directamente proporcional al aumento en la población; no obstante, su participación porcentual no ha variado en el periodo de tiempo. Un promedio de 85% de las microempresas son trabajadores por su cuenta, lo que indica que no tienen empleados o no formalizan una relación laboral; esto puede ser causa de que la mayor parte de las empresas son familiares y cumplen un *status* de informalidad-legalidad⁷⁵. Cumplen un rol de ocupación y supervivencia donde la productividad potencial es ínfima.

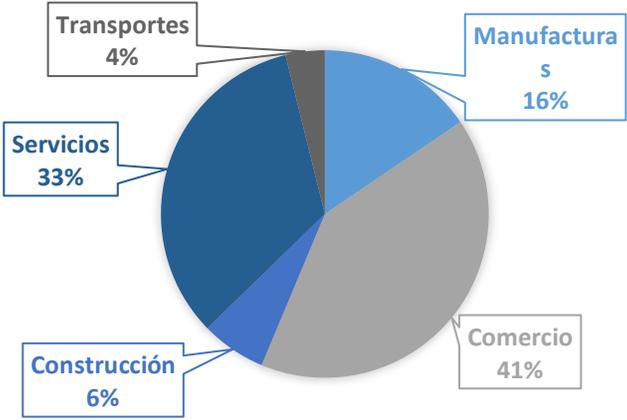
⁷⁵ Esto quiere decir que, a pesar de estar contenidas en la economía informal, no infringen la ley puesto que no tienen vínculo legal alguno con los demás participantes de su empresa (Levy, 2018).

De igual forma, predominan las empresas con 1, 2 y 3 ocupados lo que da indicios de firmas de estructura precaria y formación súbita; que no cumplen con objetivos de acumulación dinámica, sino de subsistencia e ingresos extraordinarios.

Dados los rasgos cualitativos de los entes que forman la Encuesta Nacional de Micronegocios, que encajan en la definición de *microempresas de subsistencia* abordada en el capítulo 3.3, se toman en consideración como una muestra preferiblemente significativa con respecto de los datos que arrojan los censos económicos. Valgan las siguientes estadísticas como verificación de lo anterior:

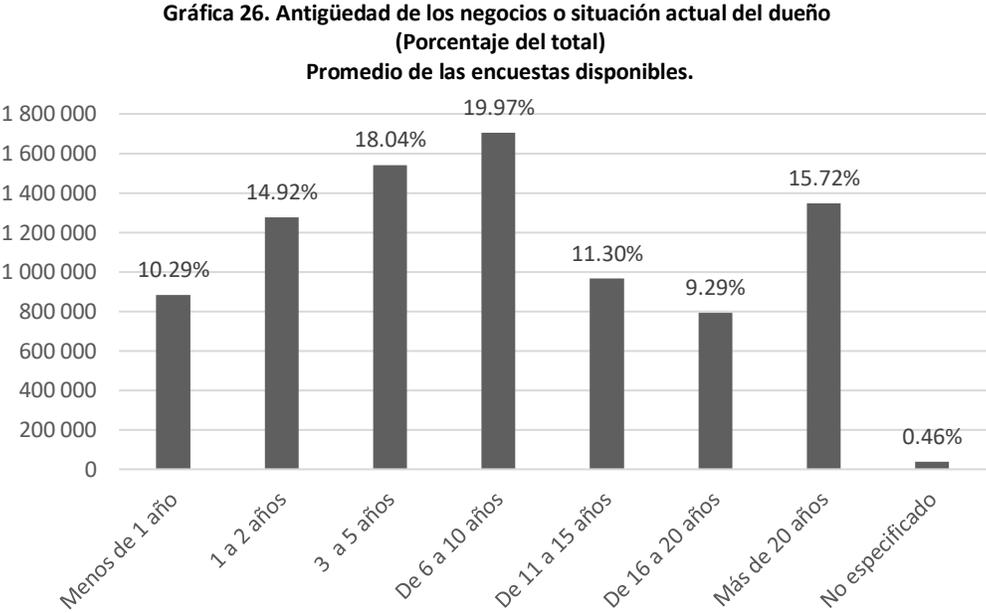
Para comenzar, en la gráfica 25 se detalla el porcentaje de microempresas pertenecientes a los diferentes sectores de actividad. Como era de esperarse, el 74% de estas firmas se dedican al comercio y servicios; las actividades que se destacaron por su importancia fueron la compraventa de prendas de vestir nuevas y usadas, servicios de limpieza, reparación de bienes inmuebles, automóviles, preparación y venta de alimentos, alquiler de bienes muebles e inmuebles y misceláneas. Por otro lado, en las manufacturas las actividades más recurrentes fueron la producción de alimentos y bebidas, la fabricación de textiles y la industria de los productos metálicos.

**Gráfica 25. Microempresas por sector de actividad
(Porcentaje del total)
Promedio de las encuestas disponibles.**



Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Micronegocios, varios años.

En cuanto a la gráfica 26, se observa que la vida de los negocios encuestados no es tan corta como pudiera suponerse; no obstante, es muy probable que la ínfima cantidad de capital de operación necesaria sea un factor a considerar en las decisiones individuales de estas microempresas de subsistencia. A su vez, podría afirmarse que, al no existir fuentes de *trabajo decente*⁷⁶, el costo de oportunidad de auto emplearse es mayor a las expectativas de los estipendios en otra empresa, de manera que aún la rentabilidad negativa de los negocios (que en la mayoría de los casos se manifiesta implícitamente) despierta mayor interés que el trabajo asalariado. También puede deducirse que la propia fuerza de trabajo está llevando a cabo actividades complementarias para percibir un mejor ingreso.



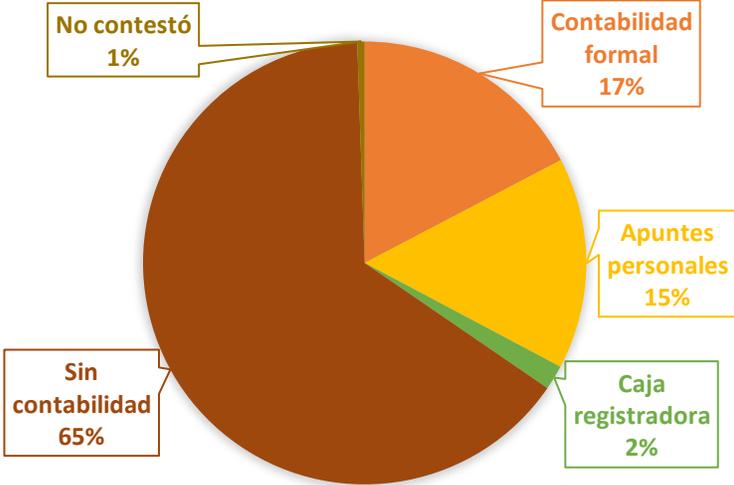
Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Micronegocios, varios años.

Analizando la contabilidad que llevan estos entes, el supuesto de que una parte de la población está capacitada para funcionar como trabajador y no como emprendedor se esclarece con la siguiente gráfica. El 65% de las microempresas encuestadas a

⁷⁶ Según la OIT, tener un trabajo decente significa “contar con oportunidades de un trabajo que sea productivo, que produzca un ingreso digno, seguridad en el lugar de trabajo y protección social para las familias, mejorando perspectivas de desarrollo personal e integración en la sociedad, libertad para que la gente exprese sus opiniones, organización y participación en las decisiones que afectan a sus vidas, e igualdad de oportunidades y trato para todas las mujeres y hombres” (OIT, 2018).

lo largo del periodo disponible no llevaron contabilidad alguna, mientras que tan sólo el 17% lo hizo por medio de un contador. Si las afirmaciones del BID sobre este hecho estilizado son verídicas, resulta claro que al menos una porción de esta población no está siendo absorbida por las empresas que prometían ser el artífice del desarrollo y la creación de empleos.

**Gráfica 27. Registros contables en las microempresas
(Porcentaje del total)
Promedio de las encuestas disponibles.**



Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Micronegocios, varios años.

En cuanto al financiamiento, también se encuentran datos interesantes. En concordancia con la visión general, es sabido que los ahorros personales y los préstamos de amigos y familiares son las principales fuentes de financiamiento de las microempresas, mientras que el crédito y los programas de financiamiento público brillan por su ausencia. Sin embargo, un promedio del 80% de los encuestados no realizó ningún tipo de inversión *a posteriori*, y de este porcentaje, cerca de la mitad siente que no tiene necesidad alguna de hacerlo. De aquí puede reforzarse que algunas microempresas no persiguen un fin último de generar beneficios y que también las actividades realizadas son tan sencillas que aun potenciándose sus ganancias para la productividad agregada serían microscópicas. Por esto, y por otras razones explicadas anteriormente, se podría aseverar que el

financiamiento en este tipo de firmas no es imperioso como el que debería otorgarse en la pequeña y mediana empresa, y que esto refuerza el hecho de que el ignorar sus contrastes resultaría inadecuado, por cuestión de sus múltiples disparidades.

**Tabla 21. Indicadores de financiamiento a las microempresas
(Número de empresas y porcentajes)
2002-2012**

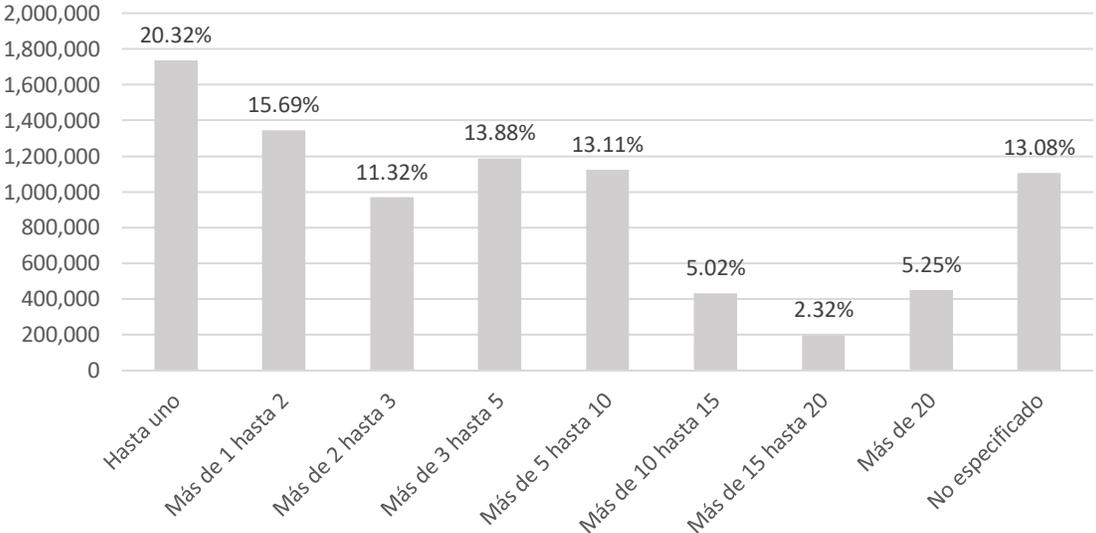
	2012		2010		2008		2002	
	Empresas	Part.	Empresas	Part.	Empresas	Part.	Empresas	Part.
Financiamiento inicial y principal fuente	9,192,490	100.00	8,353,649	100.00	8,108,755	100.00	4,414,600	100.00
Si necesitó financiamiento	7,703,222	83.80	7,087,278	84.84	7,010,502	86.46	3,417,025	85.03
Programa de gobierno	40,795	0.53	40,773	0.58	46,250	0.57	8,089	0.56
Préstamo de amigos o parientes	1,313,729	17.05	1,200,905	16.94	1,574,916	19.42	654,051	17.81
Liquidación del empleo anterior	347,309	4.51	346,583	4.89	342,766	4.23	252,351	4.54
Ahorros personales	4,569,452	59.32	4,446,571	62.74	4,093,836	50.49	2,232,622	57.52
Crédito	169,826	2.20	124,085	1.75	149,194	1.84	89,743	1.93
Otra fuente	1,262,111	16.38	928,361	13.10	803,540	9.91	146,453	13.13
No lo necesitó porque:	1,489,268	16.20	1,266,371	15.16	1,098,253	13.54	997,575	14.97
Heredó el negocio	220,939	14.84	183,409	14.48	105,542	1.30	103,849	10.21
No requirió inversión	1,268,329	85.16	1,082,962	85.52	865,172	10.67	800,569	60.45
Financiamiento posterior a iniciado el negocio	9,192,490	100.00	8,353,649	100.00	8,108,755	100.00	8,551,631	100.00
Si solicitó préstamos	1,846,943	20.09	1,564,294	18.73	1,525,082	18.81	1,645,440	19.21
No, porqué	7,345,547	79.91	6,789,355	81.27	6,583,673	81.19	6,906,192	80.79
No tiene necesidad	3,738,181	50.89	3,327,245	49.01	3,765,971	46.44	3,610,466	48.78
No sabe cómo pedirlo	231,307	3.15	250,067	3.68	419,236	5.17	300,203	4.00
Piensa que no lo conseguiría	139,593	1.90	129,022	1.90	226,235	2.79	164,950	2.20
El monto y los plazos no le convienen	52,382	0.71	65,979	0.97	176,205	2.17	98,189	1.29
Los intereses o comisiones son muy altos	813,004	11.07	846,235	12.46	1,334,958	16.46	998,066	13.33
Demasiados trámites	154,650	2.11	184,725	2.72	270,597	3.34	203,324	2.72
Otro	2,216,430	30.17	1,986,082	29.25	390,471	4.82	1,530,994	21.41

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Micronegocios, varios años.

Una prueba más de que existen problemáticas en el mercado laboral que orillan a la población a refugiarse en sus propias empresas, es que a pesar de que los dueños no realizan inversiones en bienes de capital, el nivel de ingresos (no confundir con utilidades) de estas microempresas es tan bajo, que más del 60% obtiene 5 salarios mínimos o menos; el 20.32% promedio percibió tan sólo un salario mínimo mensual.

Cabe mencionar brevemente que, en ocasiones, los encuestados subestiman sus ventas por temor o desconfianza.

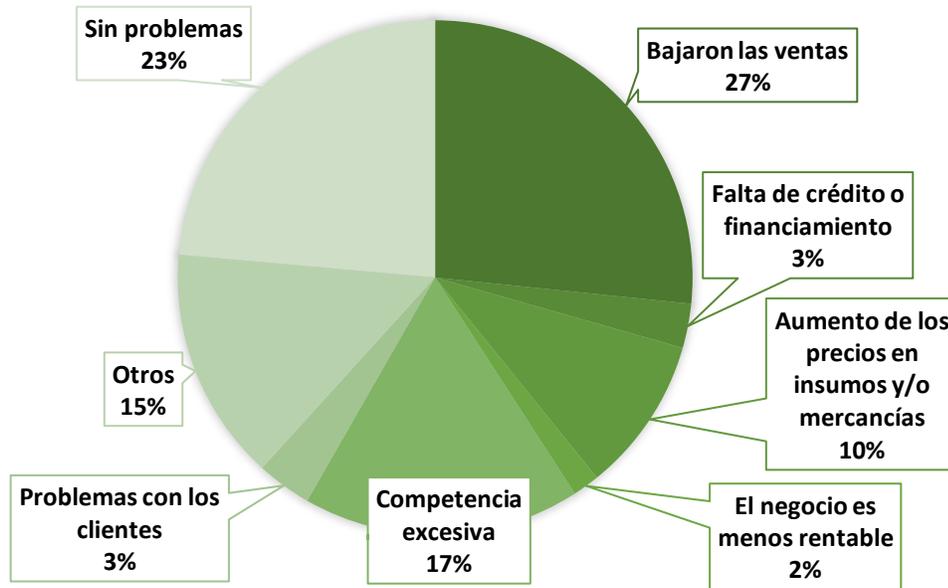
**Gráfica 28. Nivel de ingresos al mes
(Salarios mínimos)
Promedio de las encuestas disponibles**



Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Micronegocios, varios años.

Mientras tanto, en la gráfica 29 se refuerza la percepción de que el mercado interno se encuentra estancado. Para las microempresas encuestadas, un promedio de 27% comentó que las ventas se reducían con respecto a años anteriores, mientras que el 17% promedio contestó que existía demasiada competencia. De otra forma, un 23% respondió que carecía de problema alguno.

**Gráfica 29. Principales problemáticas de los encuestados
(Porcentaje del total)
Promedio de las encuestas disponibles**



Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Micronegocios, varios años.

Dicho todo lo anterior, la siguiente tabla podría arrojar datos más precisos sobre una posible relación entre el inmenso número de microempresas en la economía y la superpoblación relativa: tomando como referencia el promedio de las encuestas realizadas, el 48% de los encuestados dejó una organización en la cual fungía como empleado asalariado antes de comenzar su empresa, mientras que el 33.54% era no económicamente activo. ¿Las razones principales? Para complementar el ingreso familiar (28.86%), otras razones (21.48%) y un mayor ingreso como asalariado (18.20%). Solamente el 6.55% encontró buenas oportunidades de negocio en el periodo.

La importancia de mejorar los ingresos familiares hace una referencia al hecho de que las retribuciones de los integrantes no son suficientes para subsistir, por consiguiente, deciden por la actividad que mejor remunere, o de forma, realizan ambas actividades.

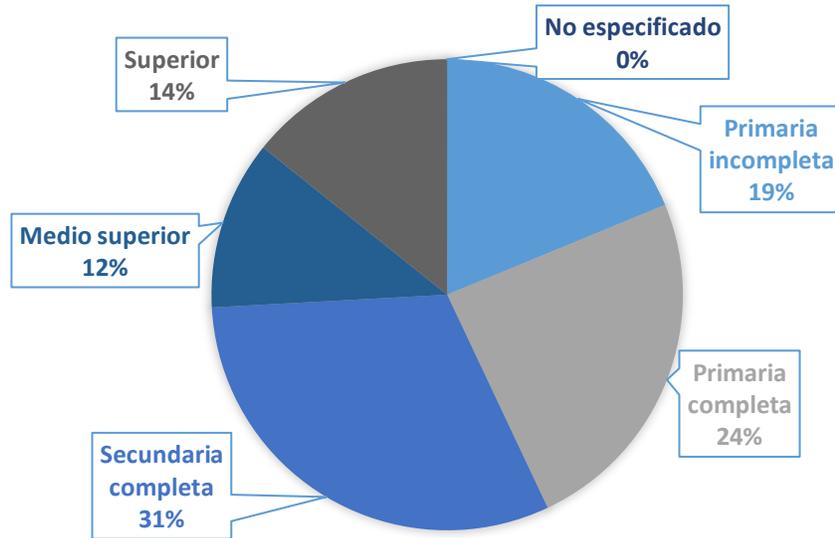
**Tabla 22. Formación y antecedentes de los dueños
(Propietarios y porcentajes del total)
Promedio 2002-2012**

	2002-2012	
	Empresas	Part.
Ocupación previa del dueño del micronegocio	8,551,631	100.00
Trabajaba	5,282,406	62.08
Era un empleado asalariado	4,100,961	68.85
Tenía otro negocio propio	801,199	13.77
Era aprendiz sin pago	380,246	6.56
Desocupado	383,514	4.38
No económicamente activo	2,885,711	33.54
Motivo principal para iniciar la actividad o negocio	8,551,631	100.00
Tradición familiar	582,983	6.84
Para complementar el ingreso familiar	2,456,043	28.86
Por un mayor ingreso que como asalariado	1,570,627	18.20
Única manera para obtener un ingreso	804,980	9.31
Horario flexible	186,154	2.20
No había oportunidad de empleo	229,239	2.60
Encontró una buena oportunidad de negocio	553,629	6.55
Otro	1,846,789	21.48

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Micronegocios, varios años.

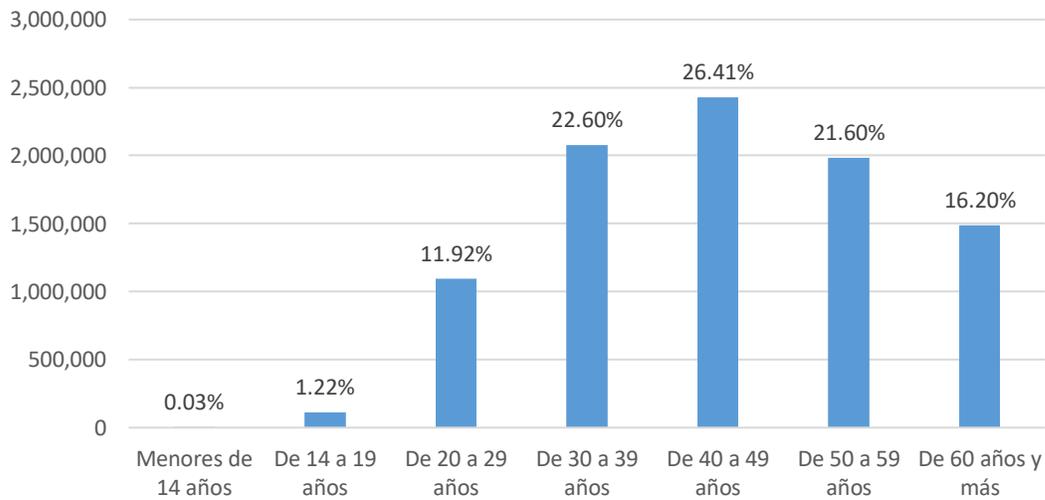
Para terminar, las gráficas 30 y 31 ofrecen información sobre la escolaridad de los microempresarios y su edad, respectivamente. Nótese que sólo el 26% de los encuestados tenía preparatoria terminada, siendo el grado de escolaridad promedio de 8.9 años.

**Gráfica 30. Escolaridad de las microempresas encuestadas
(Porcentaje del total)
2012**



Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Micronegocios, 2012.

**Gráfica 31. Dueños de los negocios por grupo de edad
(Número de empresas y porcentaje de participación)
2012**



Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Micronegocios, 2012.

4.6 Conclusiones

A diferencia de algunas experiencias latinoamericanas, en México, Estados Unidos no requirió de medidas drásticas para dominar y establecer a sus empresas en un marco favorable a sus intereses, pues la implementación del *Washington Consensus* fue suficiente para abrir paso a una época de sutil, pero al mismo tiempo efectivo dominio económico, en la cual el estado no tiene la suficiente gobernabilidad para impedir la profundización de la dependencia financiera y productiva.

La política económica mexicana está articulada para asegurar una inflación controlada y fomentar la estabilidad que requieren los procesos de financiarización llevados a cabo, para ello utiliza tres instrumentos: el tipo de cambio, la tasa de interés y la balanza de pagos. La consecución del panorama de estabilidad se convierte en una bola de nieve que requiere mayor entrada de capitales extranjeros para compensar la caída de las exportaciones frente a las importaciones.

El tipo de cambio sobrevaluado favorece las importaciones y desplaza las exportaciones generando el déficit comercial. De igual manera, la tasa de interés se mantiene elevada con respecto a la tasa de bonos del tesoro para promover el *capital golondrina*. El gasto público se sujeta a la disciplina fiscal en contradicción con el aumento sostenido de la deuda pública, se contrae la demanda interna a razón del decremento en el ingreso disponible y esto desincentiva la inversión.

Igualmente, el sistema tributario no es progresivo y justo, ya que no grava más a quienes debería, tampoco recauda una cantidad significativa proveniente de las transacciones financieras. El impuesto al valor agregado recauda poco y sin embargo es la principal vía impositiva, el ISR no es sensible al tamaño de empresa y esto afecta a las microempresas puesto que, al ser esencialmente pequeñas y tener márgenes de utilidad inferiores a otro tipo de firmas, encuentran en el pago de impuestos directos un incentivo a la informalidad.

En cuanto a la política comercial, se encuentran dos estrategias clave dignas de mencionar: la conversión hacia la maquila (apoyada también en parte por la ventaja cambiaria a la mercancía entrante y los tratados de libre comercio) y los incentivos a la Inversión Extranjera Directa.

En el fomento de la exportación de bienes se lleva a cabo un *proceso maquilador*, en el cual, se importan materias primas con el fin de aprovecharse del bajo nivel salarial mexicano. Estas importaciones son más competitivas y gozan de una mayor elasticidad precio de la demanda en comparación con los bienes nacionales, originando la disminución en la producción y un déficit de la cuenta corriente.

Dicho lo anterior; revisando la estructura de las importaciones de bienes se encuentra que el 74.6% de éstas tiene que ver con bienes de consumo intermedio, que son utilizados para la industria maquiladora de exportación. Esto sustituye los encadenamientos productivos de las pequeñas empresas por importaciones; además, las importaciones de consumo final desplazan a las empresas mexicanas que operan en el mercado interno debido a su alta productividad. La consecuencia directa de estas medidas se ve reflejada en el comportamiento del crecimiento sectorial de la industria transformadora, en la creación de *empleos decentes* y en la generación de valor agregado. En todo caso los ganadores del juego son los bancos y las empresas transnacionales (ETNS), debido a que el estado, al facilitar las condiciones de libre mercado (o como algunos críticos suelen llamarle, *bobo aperturismo*), debilita el alma central de una economía en vías de desarrollo: las empresas de menor tamaño.

De esta manera, se encuentran dos puntos a destacar muy importantes. El primero, que la reducción del crédito por parte de la banca (incentivada por la desregulación) ha impedido a las empresas tradicionales competir en industrias cuyas barreras de entrada son altas; es decir, donde las necesidades de capital son elevadas y la obtención de valor agregado es análoga.

El segundo punto tiene que ver con que esta disminución no ha sido compensada con una adecuada política industrial; por un lado, impulsa la apertura comercial en un modelo basado en las exportaciones, pero por el otro, no realiza una discriminación sectorial adecuada para los intereses de la industria manufacturera, porque no toma en cuenta aquellos sectores específicos que son fuertes al interior, pero vulnerables al exterior (González, González & Rueda, 2012).

Más aun, el artífice de la política industrial se convirtió en la captación de Inversión Extranjera Directa, cuyo efecto global en la economía ha sido reducido y con limitados encadenamientos con el resto de la economía. Las inversiones de las empresas transnacionales entrantes solo se han concentrado en aquellos sectores de mayor rentabilidad (esto incluye la rentabilidad financiera de sus negocios en el mercado de capitales), de manera que los efectos positivos de la inserción foránea en la economía se ven en el fondo opacados si se considera únicamente a las divisiones *excluidas*; dicho de otro modo, existe una fuerte discrepancia de las empresas pertenecientes a los ramos pujantes en el ámbito internacional (como lo son la industria automotriz, los aparatos eléctricos, la aeronáutica y los electrónicos), y las demás áreas manufactureras en lo referente a IED, valor agregado, ocupación y flujo comercial.

Por último, cabe mencionar que, tomando en cuenta los datos de Censos Económicos y de la Encuesta Nacional de Micronegocios, se ha encontrado información cualitativa relevante a resolver el tercer objetivo específico de la investigación. En concreto, se analizaron algunas respuestas de los microempresarios sobre su negocio que dan cuenta del problema en el mercado laboral y al mismo tiempo sobre la productividad de las empresas, con lo que se pueden concluir tres puntos: 1) A pesar de que la mayoría no lleva contabilidad gerencial alguna, la percepción de las microempresas es que los beneficios de auto emplearse son mayores al salario que se percibe trabajando en otra empresa, por lo que doblan turnos o deciden dejar su condición de fuerza de trabajo para convertirse en emprendedores. 2) Las actividades que realizan cuentan con un potencial ilusorio de crecimiento con inclusión social; esto implica que, aunque se realicen esfuerzos por incrementar el financiamiento a este tipo de firmas, no aumentaría el número de créditos otorgados porque las personas no lo necesitan, tienen desconfianza o perciben usura; y si lo hiciesen, el crecimiento de la productividad y la creación de empleos sería aun así ínfimo. 3) Existen diferencias abismales entre las características que se perciben de la microempresa y las pequeñas y medianas empresas.

CAPÍTULO 5
REFLEXIONES Y PROPUESTAS DE POLÍTICA ECONÓMICA.
LAS MICROEMPRESAS

5 Algunas reflexiones y propuestas de política económica. Las microempresas

Resumen

En este último apartado, se rememora lo visto a lo largo de la investigación con el propósito de identificar las políticas dirigidas a fortalecer el sector industrial, bajo conocimiento de que será muy complicado que las autoridades mexicanas realicen cambios sustanciales en la política económica. Además se consideran algunas cuestiones sobre el crédito.

5.1 Las políticas dirigidas al fomento del sector industrial y a las microempresas

A diferencia de lo presentado en los informes de gobierno del ejecutivo federal, una gran cantidad de investigadores argumentan que no existe política industrial alguna (Dussel Peters, 2012a; González, 2012b; Guillén, 2012; Huerta, 2006). La visión personal es que sí existe, pero al igual que la política macroeconómica, está subordinada a los intereses de extranjeros en el país.

Esta pérdida de soberanía se vio iniciada en la transición al neoliberalismo y se ha acentuado con la implementación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Históricamente, esta coyuntura tuvo como consecuencia un desempleo mayúsculo, aunque incuantificable⁷⁷, que opacó la rápida disminución de la inflación (Loría., *et al*, 2019), provocando cambios en la estructura del empleo según tamaño y consolidando a las microempresas (concretamente a las de subsistencia) como alternativa a la falta de oportunidades. Como fue dicho anteriormente, la ausencia de un perfil emprendedor priva a estas empresas de posibilidades significativas de sobrevivir en el mercado, sin embargo, el empleo en el sector manufacturero ha sido incapaz de absorber plenamente a este ejército industrial de reserva, lo que hace al proceso de creación-destrucción en estas empresas de capital escaso un acontecimiento sempiterno.

⁷⁷ Lamentablemente, los instrumentos utilizados en las Encuestas Nacionales de Empleo (1988) y de Ingreso-Gasto de los Hogares (1984) cambiaron la metodología con respecto a su anterior. De acuerdo con Rendón y Salas (1992) se alteró la relación entre personas activas e inactivas de manera que las tasas de desocupación se modificaron extraordinariamente a la baja sin que existiera un aumento en el empleo. Ver Rendón y Salas (1992).

A su vez, el nuevo orden de dos pilares (modelo exportador y macro estabilizador) fue dinámico en el mediano plazo, no obstante, la desarticulación de cadenas productivas y el fin último de las empresas transnacionales que funcionaron como nuevas generadoras de crecimiento, no son sustentables en el largo plazo (Sánchez & García, 2014).

Esto se menciona porque se encuentra a la *superestructura* en el apoyo hacia las empresas transnacionales para que puedan establecerse y generar beneficios lo más pronto posible⁷⁸: Desde el punto de vista teórico, la atracción de inversión privada apoyaría al crecimiento, pero el accionar de estos conglomerados no aporta cambios significativos al modelo porque no existe una visión compartida de generar beneficios sociales; no hay ética empresarial; la forma de operar de estas firmas se basa en el extractivismo y la explotación del trabajo.

La desindustrialización, medida en este caso por el bajo crecimiento de la producción, de los empleos de calidad y del constante déficit en cuenta corriente, es causada en gran parte por las empresas transnacionales y la liberalización comercial; las primeras concentran sus inversiones directas en los sectores financieramente más rentables; utilizan el sistema de maquilas para no pagar impuestos, desplazan a las empresas nacionales debido a la ventaja competitiva y aprovechan el sencillo acceso a los mercados de capitales para realizar jugosos negocios financieros. Por su parte, la liberalización comercial detiene los encadenamientos productivos, ya que la importación de productos intermedios tiene un efecto sustitución sobre los bienes nacionales, disminuyendo la producción de las empresas que originalmente funcionarían como proveedores y elevando el desempleo en el sector, mismo que origina una proporción mayor de micro negocios en la economía, de acuerdo a la interpretación de la tercera ley de Kaldor. También propicia mayor informalidad, ya que las altas tasas impositivas provocan que, ante cualquier aumento en el precio de un bien o servicio nacional, sea sacado del mercado por las importaciones de calidad similar; haciendo de la carga fiscal un costo a ser reducido para poder competir en precio.

⁷⁸ La superestructura en la teoría marxista es la que se encarga de que nada afecte a la base económica y que, de algún modo, disimula la explotación que se da en la estructura. La estructura toma su nombre de los pilares sobre los cuales se mantiene el sistema de producción capitalista.

Es pues, complicado instrumentar una política industrial de carácter nacional, puesto que las empresas consolidadas en el sector manufacturero ya no son en su mayoría nacionales; se ha perdido soberanía en el sector, muchas se han visto en la necesidad de quebrar o ceder ante una inminente adquisición, debido al panorama comercial negativo que se profundiza por medio de los Tratados de Libre Comercio y que institucionaliza la decisión de no otorgar protecciones a los productos mexicanos que pueden ser sustituidos por importaciones.

Para volver a industrializar el país y generar una estructura empresarial fuerte que sea capaz de solventar los problemas de desempleo encubierto y excluyente se propone:

1. Replantear las relaciones económicas internacionales, a fin de establecer acuerdos de comercio internacional para el desarrollo, y no de indiscriminado libre comercio.
2. Promocionar la creación de sociedades cooperativas en todos los ámbitos.
3. Subsidios, incentivos fiscales y financiamiento a empresas que potencialmente sean generadoras de empleo.
4. Mayor protección arancelaria (permisos de importación) a sectores de baja competitividad en el mercado internacional.
5. Reforma laboral justicialista (control y disminución de la subcontratación, salario mínimo equivalente a la canasta básica).
6. Establecimiento de un porcentaje mínimo de insumos nacionales en las actividades maquiladoras.
7. Un estado de fomento productivo, más que productor y sustituto de mercado, que implemente adecuadas alianzas público-privadas con fines sociales y generadores de empleo.
8. Promoción de los productos mexicanos en el mercado interno.
9. Vinculación de los proyectos científico-tecnológicos con el sector productivo.
10. Conceder subsidios e incentivos extraordinarios a las actividades innovadoras.

También resulta complejo el realizar políticas de desarrollo para las microempresas debido a tres factores fundamentales: I) La información disponible sobre las microempresas sigue siendo muy limitada y debilita la confiabilidad del diagnóstico. La enorme cantidad de establecimientos micro constituye en parte un ejército industrial de reserva que se auto emplea en el sector informal para obtener o complementar su ingreso; sin embargo, a pesar de que muchas empresas emergen, el 80% de ellas no sobrevive a los dos años haciendo caso a que sus dueños no cuentan con una formación afín al emprendimiento. II) Las microempresas de subsistencia tienen posibilidades ínfimas de acceder a programas gubernamentales, debido a que los dueños de estos establecimientos están preparados para ser absorbidos en la actividad económica como trabajadores; no se les excluye de pertenecer a los programas de fomento, no obstante, es complicada su incursión puesto que los requisitos fundamentales se basan en la preparación de planes de negocio y/o estudios de mercado, que, como se revisó en el capítulo 3, son una ausencia común en las microempresas. III) Además, los programas existentes no están encauzados específicamente a las empresas micro, sino que se les incluye en las famosas *Mypimes*. Como se mencionó anteriormente, las empresas medianas y pequeñas son de naturaleza esencialmente distinta a las microempresas, de manera que la asistencia gubernamental usualmente se encamina a las dos primeras; salvo en el caso de las microempresas de orden dinámico, que constituyen emprendimientos innovadores.

Para terminar, se debe recordar que un mayor crecimiento en el producto y ocupación manufacturera (sólo un crecimiento sostenido, como el experimentado en la sustitución de importaciones) tendería a disminuir el empleo en las microempresas de forma semiautomática, ya que una parte de los trabajadores menos productivos en sus actividades *subsistenciales* se incorporarían a la actividad industrial. Para ello se debe redirigir la política industrial, a fin de que los principales beneficiarios sean las empresas industriales nacionales (haciendo énfasis en la empresa pequeña y mediana). El impacto que puedan tener en la captación de empleo puede incrementarse al llevar a cabo apoyos a sectores específicos, incluso aquellos que son más intensivos en trabajo, como el textil y el cuero-calzado, respetando incluso,

los intereses de las ETNs dentro de las industrias más rentables (automotriz, electrónica, del alcohol y el tabaco, etc.).

No obstante, esto puede estar en función de la política económica, además de que cualquier subsidio o arancel estaría infringiendo los tratados de libre comercio pactados entre México y sus socios comerciales, siendo el TLCAN (Ahora llamado USMCA) el de mayor importancia. En todo caso, el crecimiento económico está contundentemente relacionado con el grado de subordinación y dependencia que se tenga hacia el exterior.

5.2 Reflexiones sobre la política económica

Mientras las autoridades mexicanas centran sus esfuerzos para dominar en el ámbito político⁷⁹, los actores de poder que tienen gobernabilidad en el ámbito económico hacen uso de la misma para exacerbar los niveles de dependencia y subordinación al nuevo orden imperialista mundial.

Ante esta situación, es imprescindible volver a recuperar la soberanía de la política cambiaria, monetaria, fiscal y comercial; ya que, el riesgo permanente de que se propague una fuga de capitales obliga a que se aseguren condiciones de confianza y rentabilidad favorables al capitalista internacional; priorizando entonces la baja inflación, la estabilidad del tipo de cambio, la disciplina fiscal, las privatizaciones y el mantenimiento de elevados volúmenes de reservas internacionales. Mientras estas políticas sigan prevaleciendo, es difícil que la economía supere los problemas endógenos, como el estancamiento de la generación de empleos, el crecimiento económico y la mala asignación de los recursos.

El crecimiento económico y la mejora productiva no interesan, ni a las empresas transnacionales ni a los capitales financieros. Esta dura afirmación se vuelve cierta en el momento que cualquier acción contra-cíclica que tomen las autoridades de la política económica propicie *el vuelo de la golondrina*, incluso en el caso de la inversión directa. Basta con cualquier baja en la tasa de interés o en el

⁷⁹ Recordando el enfoque de Lichtenstejn, este se centra en el sujeto que toma las decisiones y los destinatarios o posibles beneficiarios (véase apartado 4.1).

tipo de cambio, para que se afecte la rentabilidad deseada por los inversores extranjeros (Huerta, 2006). Sucede lo mismo con la política fiscal, ya que el gasto elevado o la inversión pública que reactive la economía produciría presiones inflacionarias.

Se necesita entonces salir de este círculo vicioso haciendo que la política económica sea autónoma de quienes exigen las políticas de estabilización, para ello las propuestas son:

1. Que la autoridad monetaria (Banxico) deje de priorizar objetivos de inflación y se enfoque en el desarrollo económico y la creación de lo que la OIT llama *empleos dignos*.
2. Cambiar el marco legal para regular las transacciones financieras por medio de impuestos Tobin.
3. Recuperar el libre manejo de las variables económicas en tiempos de bonanza.
 - a. Desvincular la tasa de interés de la regla de Taylor y, tal como hace Estados Unidos cuando necesita reactivar su economía, ofrecer tasas atractivas a las inversiones productivas, al mismo tiempo que asignar controles preventivos contra la salida abrupta de capitales.
 - b. Ajustar el tipo de cambio al diferencial de precios para dotar de competitividad a los productos mexicanos y frenar las importaciones superfluas. Ros (2013), ha encontrado evidencia de que los efectos de traspaso ya no representan una amenaza significativa y esto daría margen para una política cambiaria más relajada.
 - c. No fomentar la emisión de títulos para captar capitales de cartera, ni el *stock* excesivo de reservas internacionales.
4. Buscar la integración latinoamericana en temas de control de capitales extranjeros.
5. Inversión productiva en busca de recuperar el tejido industrial nacional, la mejora en la infraestructura llevada a cabo por el sector público atrae

a la inversión privada, no la expulsa⁸⁰; mayor gasto público para dinamizar la demanda agregada.

6. Sistema tributario progresivo.
7. Aumentar el crédito interno en busca de expandir la producción industrial, por medio de una banca de desarrollo activa y de primer piso.
8. Realizar investigaciones sobre la normativa y las estadísticas referentes al comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México, a fin de obtener información relativa al alcance real de esta forma de inversión y su relación con la financiarización.
9. Llevar a cabo operaciones de regulación de mercados, a fin de disipar el oligopolio bancario e incluir a la banca nacional en dicho proceso.

Por desgracia; al ocasionar desequilibrio financiero, déficit fiscal, devaluación del tipo de cambio, inestabilidad de precios y, sobre todo, inestabilidad política; a estas medidas se les asigna el peyorativo de *populistas*. En cambio, se privilegian las políticas de disciplina fiscal y estabilidad monetaria para lograr un crecimiento sostenido, favoreciendo a las empresas extranjeras y al capital financiero. Como argumenta Huerta:

El problema es que los programas ortodoxos restauran la estabilidad para favorecer al capital financiero, que es quien controla la moneda, a costa de disminuir el gasto público, los salarios reales, el empleo y la actividad económica, y de aumentar tasas de interés y el proceso de privatización y extranjerización de la economía, pero no logran la estabilidad del sector externo ni de las finanzas públicas, ni disminuyen el monto de la deuda (Huerta, 2006, p. 133).

Dicho lo anterior, el control de precios no ha resuelto los problemas de pobreza y ha acentuado la desigualdad, al mismo tiempo que estanca la actividad económica, cuyo motor (bajo los supuestos teóricos kaldorianos que se toman en este trabajo) es la actividad manufacturera.

⁸⁰ Al respecto, Vidal (2008) menciona el desplazamiento de las inversiones del estado en infraestructura y la venta de las empresas públicas no corresponden empíricamente con un incremento importante en la inversión privada en estos sectores (Vidal, 2008).

Elo da lugar entonces a la defensa de las políticas del criticado *populismo*, puesto que comúnmente se le descalifica fútilmente. La instrumentación de cualquier tipo de política gubernamental debe estar siempre fundamentada en beneficiar al ser humano y elevar las condiciones de vida de las personas, en disminuir la pobreza, mejorar la distribución del ingreso y el desarrollo social; recordando que el objetivo último de la ciencia económica es precisamente el bienestar humano dada la escasez de los recursos materiales.

5.3 Crédito y microempresas

Se sabe que el racionamiento del crédito privado puede obstaculizar los procesos de inversión para ampliar la capacidad de producción o realizar innovaciones, y que esto hace una diferencia fundamental, dado el bajo capital de las microempresas de subsistencia, explicado en parte porque los individuos empleados en este sector son parte del desempleo encubierto y porque el inicio de sus operaciones se considera fortuito en algunas ocasiones.

A su vez, esta baja asignación de crédito es explicada desde el punto de vista de la empresa como la consecuencia de elevadas tasas de interés, la preferencia por grupos empresariales con más tamaño y antigüedad y la ausencia de garantías, además de la falta de información para la evaluación de riesgos, entre otras causas (Ferraro, 2011; Pavón, 2009; Vásquez, 2009).

Pero sería insuficiente el mencionar que esto se debe a los factores previamente señalados; debido a que, como se mostró en el capítulo 3, el incremento de los activos bancarios y los cambios en la regulación financiera provocaron la redirección del crédito con el fin de obtener mayor rendimiento en menor plazo; dejando fuera de la jugada a micro y pequeñas empresas, que se ven obligadas a optar por otras formas de financiamiento bancario, como las micro financieras o las cajas populares (Soto, 2018).

Es por ello que el tema de la banca de desarrollo se vuelve tan esencial. En el contexto anterior, la experiencia indica que las empresas tienen mayor posibilidad para obtener financiamiento cuando predominan los bancos públicos, la banca

privada es de capital nacional, existen instituciones más chicas y con mayor flexibilidad y se dispone de bancos nacionales de fomento (Ferraro, 2011).

El papel de la banca de desarrollo en México ha sido moderado durante el periodo analizado. Se sabe que las operaciones de segundo piso son mayoritarias y están concesionadas al oligopolio bancario (Garrido, 2011); y que, respecto a otros países, el aporte aún dista de ser el adecuado; además, las políticas de austeridad no colaboran al aumento de los recursos (Huerta, 2006). Sin embargo, estos han mostrado un considerable ascenso debido a otro tipo de prácticas en los mercados financieros, que van desde inversiones en acciones de compañías privadas hasta instrumentos financieros sintéticos; basta decir, que la cartera total de los créditos de la banca de desarrollo (considerando la cartera vencida) apenas era del 34.80% del total de sus ingresos en 2016 (INEGI, 2018).

Este proceso de financiarización de la banca de desarrollo no está considerado en la investigación, aunque es preciso mencionarlo como parte del proceso de consolidación financiera. Dicho lo anterior, toma relevancia el papel de las microempresas como destinatarios de los programas de fomento, el cual es muy pobre por causa de su homologación teórica con la empresa pequeña y mediana.

Haciendo ambas acotaciones, se expone que aun abarcando el 10.3% del saldo total de la cartera de financiamiento en 2016 (que repartidos en 504,140 créditos constituyen el 40.7% del total de créditos otorgados), el crédito a la microempresa es raquíptico comparando los montos del crédito en México con otros países latinoamericanos, como se aprecia en la gráfica 4.

Considerando lo anterior, es preciso desenmascarar el hecho de que un mayor financiamiento a las microempresas en su generalidad se traduce en crecimiento a largo plazo. En las empresas pequeñas y medianas si es el caso, porque se demuestra que la única razón por la cual no figuran en el mercado es porque son desplazadas por las empresas transnacionales que cuentan con mayor financiamiento (Soto, 2018). No obstante, en una fracción importante de las microempresas *de subsistencia*, el panorama es distinto; en algunas ocasiones, éstas poseen nulos modelos de negocio y describen una porción de emprendimientos superflua. El que existan no quiere decir que el dueño sea un

empresario ambicioso que desea crecer o establecerse, sino que es la única alternativa que estas personas tienen para sobrevivir en un país donde el mercado laboral es el espejo de una asignación de recursos funesta.

Dicho lo anterior, y rememorando la distinción de microempresas hecha en el apartado 3.3.2, los esfuerzos con el fin de aumentar el crédito empresarial son muy necesarios, y deben ir enfocados a las empresas pequeñas, medianas, y a las microempresas de acumulación acelerada y las consolidadas; dejando que estas crezcan y se incorporen a la actividad productiva. El alza en la demanda de trabajo que esto ocasione contribuiría a la absorción de este *desempleo encubierto* en el largo plazo. Para que esto suceda, la política económica debe cambiar sustancialmente.

5.4 Conclusiones

En esta investigación se encuentra una gran cantidad de apoyo a las empresas transnacionales por medio de la política industrial-comercial, monetaria y fiscal, para que puedan establecerse, generar beneficios y repatriarlos a sus matrices; aunque, desde el punto de vista teórico, la atracción de inversión privada apoyaría al crecimiento, el accionar de estos conglomerados no aporta cambios significativos al modelo.

Además, la desindustrialización, es causada en gran parte por las empresas transnacionales y la liberalización comercial; las primeras concentran sus inversiones directas en los sectores financieramente más rentables; utilizan el sistema de maquilas para no pagar impuestos, desplazan a las empresas nacionales debido a la ventaja competitiva y aprovechan el sencillo acceso a los mercados de capitales para realizar jugosos negocios financieros.

Es pues, complicado instrumentar una política industrial de carácter nacional, puesto que las empresas consolidadas en el sector manufacturero ya no son en su mayoría nacionales, se ha perdido soberanía en el sector; aun así, esto puede revertirse en un mediano y largo plazo, cambiando de giro los instrumentos y objetivos de la política económica.

Dicho lo anterior, la principal propuesta tiene que ver con recuperar la soberanía de la política cambiaria, monetaria, fiscal y comercial, ya que, el riesgo permanente de que se propague una fuga de capitales obliga a que se aseguren condiciones de confianza y rentabilidad favorable; priorizando entonces la baja inflación, la estabilidad del tipo de cambio, la disciplina fiscal, las privatizaciones y el mantenimiento de elevados volúmenes de reservas internacionales. Mientras estas políticas sigan prevaleciendo, es difícil que la economía supere los problemas endógenos, como el estancamiento de la generación de empleos, el crecimiento económico y la mala asignación de los recursos.

CAPITULO 6. CONCLUSIONES GENERALES

6 Conclusiones generales

El estancamiento estabilizador de la economía mexicana en los últimos años es explicado por el pensamiento *neoclásico* de la siguiente manera: la principal causa de la ausencia de crecimiento económico en México es la errónea y persistente asignación de recursos, entendida como una situación en que, dados los talentos y habilidades de las personas, deberían participar en la actividad económica como trabajadores, pero lo hacen como empresarios (Levy, 2018).

A su vez, el Banco Interamericano de desarrollo argumenta que las firmas pequeñas absorben una proporción importante de los recursos de la economía, especialmente de los recursos laborales, que en promedio tienen muy baja productividad (Lora, 2015). Se toma como causa del lento crecimiento económico a este hecho estilizado cuando en realidad esta situación es, en parte, consecuencia de los efectos derivados de políticas económicas restrictivas, que siguen las motivaciones de las empresas transnacionales financieras y no financieras, sin importar sus implicaciones en variables económicas importantes como el empleo.

En este trabajo se argumenta que esta restricción al crecimiento obedece a un efecto de la situación en el sector manufacturero principalmente, debido a que éste es el principal generador de empleo de las economías en vías de desarrollo. Esto si se incorporan las leyes de Kaldor como supuestos hipotéticos.

Estos mencionan que la productividad manufacturera funciona como el motor del crecimiento económico, y la expansión de la industria acrecienta la demanda de trabajo convirtiéndose en un polo de atracción de trabajadores que se encuentran en sectores “tradicionales” en una situación de empleo disfrazado o encubierto. De manera inversa, la caída de productividad y del crecimiento se atribuiría, en buena medida, a los desplazamientos de recursos productivos desde sectores de elevada productividad relativa (el caso de las empresas manufactureras medianas y grandes) hacia sectores de baja productividad relativa (las microempresas que hacen frente al desempleo) (Vera, 2009).

Así, se estableció el objetivo de este trabajo, que es evidenciar cómo los efectos de la financiarización y la desindustrialización favorecieron la propagación de

firmas de tamaño muy reducido a través del establecimiento de una superestructura que favorece la concentración del ingreso y perjudica al sector industrial.

Para alcanzar este objetivo, se sostuvo que los procesos de financiarización y desindustrialización condicionan el desarrollo del sector manufacturero mexicano con repercusiones negativas en la conformación y situación de las microempresas. Concretamente, la política económica privilegia la concentración y centralización del ingreso; se privilegia la entrada y consolidación de las empresas transnacionales (ETNs); se profundiza la dependencia hacia el exterior por medio de la industria maquiladora y se mantiene un déficit en cuenta corriente.

La anterior hipótesis fue comprobada, aunque con algunas variaciones en los resultados: Ciertamente, la política económica se encuentra instrumentada para mantener la estabilidad de precios y favorecer la entrada de inversiones extranjeras directas y de cartera; las empresas transnacionales se aprovechan de la débil industria mexicana y el sector manufacturero se encuentra en una situación de desindustrialización generalizada: el crecimiento del producto es menor al 1%, la generación de empleo es insignificante y en ocasiones no cumple con los estándares del *empleo decente* que describe la OIT y existe un déficit en cuenta corriente persistente en el periodo analizado. Esto implica que el desempleo generado por la súbita apertura comercial en 1985 probablemente nunca haya sido absorbido de nuevo por la industria, sino que tomó el status de *ejército industrial de reserva* hasta que las leyes de la supervivencia le hicieron trabajar por su cuenta. Este suceso se ha ido retroalimentando y ha crecido en la medida en la cual los *agreements* neoliberales refuerzan las relaciones internacionales y mantienen el nivel de subordinación económica para con la vanguardia.

Recordar que el plan de trabajo incluía los siguientes puntos: 1) Describir los procesos de financiarización y desindustrialización. 2) Localizar los nexos entre el modelo económico (la política económica), las motivaciones financieras, la dinámica del sector industrial y la conformación de microempresas. 3) Identificar información que contribuya a relacionar a las microempresas con una superpoblación relativa.

En cuanto a las deducciones definidas en la hipótesis, vale más abordar cada una para verificar su veracidad:

1) En el sector manufacturero se encuentra el caso de un *ejército industrial de reserva excesivo*: el bajo crecimiento en el producto y las malas condiciones laborales del sector en cuestión mantienen elevado los niveles de ocupación en las microempresas. Verdadero. El PIB y empleos de la industria pierden peso relativo respecto a los demás sectores. Además, el crecimiento absoluto del producto, empleo, salarios, valor agregado y cuenta corriente es muy tenue, en algunos casos es negativo. Pero no sólo se trataron estas cuestiones puntuales; También se localizó una porción significativa de subocupación y *outsourcing* que, supondría salarios bajos y un ejército industrial de reserva elevado, debido a su carácter cíclico. Todo parece indicar que, los empleos que se ofrecen a la población tienen características que se contraponen con la definición de *trabajo decente*, y que originan un costo de oportunidad, que en el caso del autoempleo de subsistencia es mayor a los estipendios en el sector. La política de salarios debería cambiar sustancialmente si los objetivos de la política económica fueran la industrialización y el pleno empleo.

2) El mercado interno, que por lo general es el único segmento asequible a este tipo de firma, se encuentra estancado como resultado de la política económica restrictiva ejecutada en los últimos tres lustros, lo cual agrava las ventas y genera el alto índice de mortandad micro empresarial (aunado a los factores típicos comúnmente analizados). Esto es teóricamente verdadero. La política económica mexicana asegura un entorno de inflación controlada y para ello utiliza tres instrumentos: el tipo de cambio, la tasa de interés y las reservas internacionales. La consecución del panorama de estabilidad se convierte en una bola de nieve que requiere mayor entrada de capitales extranjeros para compensar la caída de las exportaciones frente a las importaciones. De esta manera, el tipo de cambio sobre apreciado favorece las importaciones, y desplaza las exportaciones generando un mayor déficit comercial. Esto conlleva a que cada vez exista menor competitividad por parte de las empresas exportadoras, y que los productos importados cada vez tengan un auge mayor. De igual manera, la tasa de interés se mantiene elevada con respecto a la tasa de bonos del tesoro para promover *el capital golondrina*; El gasto público se sujeta a la disciplina fiscal y se contrae la demanda interna,

desincentivando la inversión, y la estabilidad macroeconómica disminuye el índice EMBI. En adición, el sistema tributario no es progresivo y justo, ya que no grava más a quienes pueden pagar, tampoco recauda una gran cantidad proveniente de las transacciones financieras; sino mantiene una tasa impositiva similar a la utilidad de los diferentes tamaños de empresa: esto afecta a las microempresas puesto que, al ser esencialmente pequeñas y tener márgenes de utilidad inferiores a otro tipo de firmas, encuentran en el pago de impuestos directos (es el caso del ISR) un incentivo a la informalidad.

En resumen, si se demuestra que el nivel de salarios es muy bajo, el gasto y la inversión pública están sujetos a la disciplina fiscal, las tasas de interés son relativamente elevadas, los impuestos agravan más al consumidor y a la empresa pequeña, y las importaciones desplazan a los productos nacionales, es más que evidente la contracción del mercado interno. Esto agrava las ventas, sin embargo, no se traduce en un alto índice de mortalidad como se pensaba, ya que en las encuestas de micronegocios un alto porcentaje de empresas tienen una antigüedad mayor a dos años. Esto puede explicarse porque, dada la poca inversión de estos grupos empresariales, el autoempleado puede permanecer en el mercado a pesar de que su empresa esté en bancarrota; recordar que no se persiguen objetivos de rentabilidad sino de subsistencia.

3) Los canales de financiamiento son muy limitados y restringen los encadenamientos productivos. Verdadero. Este argumento pertenece a un silogismo que emana de los puntos 1 y 2.

Si bien se sabe que la reducción del crédito por parte de la banca (incentivada por la desregulación) ha impedido a las empresas tradicionales competir en industrias cuyas barreras de entrada son altas; y que esta disminución en el financiamiento no ha sido compensada con una adecuada política industrial por parte del gobierno, de los puntos anteriores se puede rescatar que una parte de las microempresas afectadas no está capacitada para fungir en la actividad económica como empresario, sino como trabajador.

Por otro lado, la situación precaria de algunas microempresas hace pensar que, aunque se realicen esfuerzos por incrementar el financiamiento a este tipo de

firmas, no aumentaría significativamente el número de créditos otorgados (o mejor dicho, los casos de éxito) porque las personas no lo necesitan, tienen desconfianza o perciben usura; y si lo hiciesen, tampoco generaría efectos multiplicadores, porque el crecimiento de la productividad y la creación de empleos serían ínfimos de sobremanera.

Dicho lo anterior, es preciso entonces mencionar una última cuestión esencial, y es que se pone de manifiesto el cariz de una economía subordinada a un sistema de producción capitalista *revitalizado* y que se acerca al imperialismo como su fase superior. Lo que muchos llaman *MiPymes*, no es otra cosa más que un grupo heterogéneo de empresas pequeñas y medianas, que son competitivas y deben de cambiar su *status* de organizaciones débiles a artífices del crecimiento; en contraparte, las microempresas poseen características disímiles a este grupo empresarial, y en algunos casos, se trata más bien del desempleo encubierto o la complementación de un salario que no satisface las necesidades mínimas de los trabajadores.

CAPITULO 7. BIBLIOGRAFIA

7 Bibliografía

- Abeles, M., Grimberg, F., Valdecantos, S. (2018). “La inversión extranjera directa en América Latina: algunas implicaciones macrofinancieras”. En Martín Abeles, Esteban Pérez Caldentey y Sebastián Valdecantos (editores), *Estudios sobre financierización en América Latina*, Libros de la CEPAL, N° 152 (LC/PUB.2018/3-P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2018.
- Alaimo, Verónica, *et al.* (2015). *Empleos Para Crecer*. Banco Interamericano de Desarrollo. ISBN 978-1-59782-248-0.
- Alonso, J.A. (1996). “Enfoques poskeynesianos sobre el crecimiento: una aplicación a España”, *Información Comercial Española*, pp. 103-120.
- Ampudia, N. & Maclennan, B. (2015). “Reforma financiera en México, financierización y limitaciones a la política monetaria”. En Reyes, J. (2015). *Sector Financiero: desafío para el desarrollo económico en épocas de financierización*. México: ENES León UNAM.
- Astarita (2007). “Crítica de la tesis de financierización” en Flores, L. (2018) *Financierización de la industria automotriz en México: perspectivas y límites del patrón de acumulación y reproducción del capital financiero 2005-2015*. UNAM, Facultad de Economía.
- Banco de México (2018). *Indicadores de balanza de pagos*.
- Baró, E. (2005). “¿Desindustrialización o metamorfosis de la industria? La nueva relación entre las actividades manufacturera y terciaria”. *Economía Industrial*. Universidad de Barcelona.
- Barry, B. & Bennet Harrison (1982). *The desindustrialization of America. Plant Closings, Community, Abandonment, and the Dismanting of Basic Industry*. Nueva York. Basic books Publishers.
- BCV (2012). *Información Estadística*, Caracas. Banco Central de Venezuela.
- Bizberg, I. (2005). “La fragilidad de las microempresas en México. La microindustria mexicana a principios del siglo XXI”. El Colegio de México.

- Buendía, L., Mateo, J., Medialdea, B., *et al.* (2013). *¿Alternativas al Neoliberalismo en América Latina? Las políticas económicas en Venezuela, Brasil, Uruguay, Bolivia y Ecuador.* Fondo de Cultura Económica. ISBN 978-84-375-0685-2. España.
- Cabrera, D. (2005). “Las micro y pequeñas empresas en México y sus principales fuentes de financiamiento”. UDLAP
- Castañeda & Diaz-Bautista (2016). “El consenso de Washington: algunas implicaciones para América Latina”. *Apuntes del CENES*, 36 (63). ISSN 0120-3053.
- Castelletti, B. (2013). “How redistributive is fiscal policy in Latin America? The case of Chile and Mexico, OCDE development centre, Working paper, num 318.
- Conde, C. (2003). “Fuentes de financiamiento para la microempresa en México”. *Aportes*. Universidad de Colima. 3(5).
- CONEVAL (2019). *Datos abiertos CONEVAL*.
- Coriat, B. (1989). “Le débat théorique sur la désindustrialisation: arguments, enjeux et perspectives”, *Economie appliquée*, t. XLII, (4), Grenoble. En Marquez, L. & Pradilla
- Correa, E. (s.f.) “Crisis y rescate bancario en México. Red Latinoamericana Celso Furtado. Recuperado de <http://www.redcelsofurtado.edu.mx/archivosPDF/correa5.pdf>
- Correa, E. (2015). “Industria y financiamiento en tiempos de financiarización”. En Reyes, J. (2015). *Sector Financiero: desafío para el desarrollo económico en épocas de financiarización*. México: ENES León UNAM.
- Dussel Peters, E. (2012a). “La manufactura en México: condiciones y propuestas para el corto, mediano y largo plazos”. En Calva, José (coord.) *Nueva Estrategia de Industrialización*. Vol. 7. Consejo Nacional de Universitarios. México. Pp. 79-115.
- Dussel Peters, E. (2012b). “Retos para una política de competitividad en México” en Huerta, A. “La industria manufacturera mexicana vista en el contexto de industrialización de China e India”

- Epstein, G. (2001), "Financialization, Rentier Interests, and Central Bank Policy," manuscrito, Massachusetts, Amherst, MA, Department of Economics, University of Massachusetts.
- Fajnzylber, Fernando (1983). *La industrialización trunca en América Latina*. Nueva Imagen. México. pp-180-242. En Rivera, Miguel A. (1993). "Del Sobreproteccionismo a la apertura comercial" *Política y Cultura* (2), Universidad Autónoma Metropolitana. pp. 137-163.
- Ferraro, C. (2011). Eliminando barreras: financiamiento a las pymes en América Latina. CEPAL AECID.
- Fondo Monetario Internacional (2019). *International Financial Statistics*
- Froud, J. et al. (2006), *Financialization and Strategy: Narrative and Numbers*, Londres/Nueva York, Routledge.
- Girón, A. & Chapoy, A. (2009). Financiarización y titulación: un momento Minsky. *Economía UNAM*, 6(16).
- González, Ma. Luisa, Armando Sánchez & Rafael Bouchain (2012). "La crisis actual y el impacto económico de la maquila en la manufactura". En González & Olmedo (2012) *Globalización y dinamismo manufacturero. México y otros países emergentes*. Instituto de Investigaciones Económicas. Pp. 45-74.
- González, Ma., Ana Luisa González & Isabel Rueda (2012). "Crisis económica en México y su impacto en algunas ramas de la manufactura". En González & Olmedo (2012) *Globalización y dinamismo manufacturero. México y otros países emergentes*. Instituto de Investigaciones Económicas. Pp. 75-115.
- González, A. (2016). Una mirada al sector manufacturero mexicano. En Reyes, J. *Financiarización, crédito y reestructuración manufacturera*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Guillén, Arturo (2012). "México: alternancia política, estancamiento económico y proyecto nacional de desarrollo" en Calva, José (coord.). *Política macroeconómica para el desarrollo sostenido*. México. Juan Pablo Editores. Vol. 4.
- Guttman, R. (2009). "Introducción al capitalismo conducido por las finanzas". *Revista ola financiera*, 2(2). Instituto de investigaciones económicas.

- Hausmann et al. (2006), "Para acertarle al diagnóstico, un nuevo enfoque de reforma económica", *Finanzas & Desarrollo*.
- Huber Bernal Gerardo (2012). "Apertura comercial y política industrial para las pequeñas empresas en México: El salto pendiente" en Calva, José (coord.) *Nueva Estrategia de Industrialización*, Vol. 7. Consejo Nacional de Universitarios. México. pp. 131-149.
- Huerta, Arturo (2006). *¿Por qué no crece la economía mexicana? Y cómo puede crecer*. Ed. Diana. ISBN 968-13-4188-0. México. pp. 1-63.
- Huerta, Arturo (2015). "La industria manufacturera mexicana vista en el contexto de industrialización de China e India". En Reyes, J. (2015) *Sector Financiero: desafío para el desarrollo económico en épocas de financiarización*. México: ENES León UNAM.
- INEGI (2014). "Estratificación de los establecimientos. Micro, pequeña, mediana y gran empresa". Censos económicos 2014. México.
- INEGI (2016). "Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas". México.
- INEGI (2019). *Banco de Información económica*.
- Kaldor, N. (1966), *Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the United Kingdom: An Inaugural Lecture*. Cambridge, Cambridge University Press. Recuperado de Sánchez, I. y Moreno-Brid, J. (2016), "El reto del crecimiento económico en México: industrias manufactureras y política industrial"
- Kaldor (1984), "Causas del lento ritmo de crecimiento del Reino Unido", *Investigación Económica*, vol. 43, núm. 167, México, UNAM, enero. Recuperado de Sánchez, I. y Moreno-Brid, J. (2016), "El reto del crecimiento económico en México: industrias manufactureras y política industrial"
- Kalttenbrunner, Annina., Juan Pablo Paineira (2018). "Financierización en América Latina: implicancias de la integración financiera subordinada". En Martín Abeles, Esteban Pérez Caldentey y Sebastián Valdecantos (editores), *Estudios sobre financierización en América Latina*, Libros de la CEPAL, N° 152 (LC/PUB.2018/3-P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2018.

- Krippner, G. (2005). The financialization of the American Economy. *Socio-Economic Review*, 3(2), 173-208. En Soto, R, Quintana, A. (2014). *América Latina frente a la crisis y la financiarización*. México: Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Lazonick, W. y M. O'Sullivan (2000), "Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance", *Economy and Society*, vol. 29, Nº 1.
- Lecuona, R. (2009). "El financiamiento a las pymes en México 2000-2007: El papel de la banca de desarrollo". *Financiamiento del desarrollo*. CEPAL (207).
- Lecuona, R. (2016). "Promoción de finanzas incluyentes mediante prácticas innovadoras de la banca de desarrollo: el caso de las pymes en México". *Financiamiento para el desarrollo*. CEPAL (261).
- Levy, Santiago (2018). *Esfuerzos mal recompensados: la elusiva búsqueda de la prosperidad en México*. Banco Interamericano de Desarrollo. ISBN 978-1-59782-322-7.
- Lichtensztein, Samuel (2008). *Enfoques y categorías de la política económica*. Instituto de Investigaciones Económicas. 1ra Ed. UNAM.
- Longenecker, Justin G., J. William Petty, Leslie E. Palich, & Frank Hoy. *Administración de pequeñas empresas: Lanzamiento y crecimiento de iniciativas de emprendimiento*, Pearson, 16ª. Ed.
- Lora, Eduardo, et al. (2015). *La era de la productividad*. Curso de Realidad Macroeconómica Latinoamericana del Banco Interamericano de Desarrollo. (2).
- Loría, Eduardo., Moreno-Brid, Juan Carlos., et al. (2019). "Explicación Kaldoriana del bajo crecimiento económico en México", *Problemas del desarrollo*, 196 (50).
- Mamgaim, V (1999). "Are the Kaldor-Verdoorn Laws Applicable in The Newly Industrializing Countries?", *Review of Development Economics*, Vol. 3(3). Pp. 295-309.
- Maceira, Verónica (2009). "Segmentación, fuerza de trabajo excedente y programas de empleo en el área metropolitana de Buenos Aires" en *Población y sociedad*, (16). Pp. 1-4.
- Manigat, Matarí Pierre (2009). "El plan de Convertibilidad en Argentina: límites de la política monetaria". *Revista Ola financiera*, Sept-dic.

- Márquez, L. & Pradilla E. (2008). “Desindustrialización, terciarización y estructura metropolitana: un debate conceptual necesario”. *Cuadernos del CENDES*. Centro de estudios del desarrollo. (69).
- Matus, Carlos (1987). *Adiós, Señor Presidente*. Ed. Pomaire.
- Melo, J. (2012). “La hipótesis de inestabilidad financiera de Minsky en una economía abierta”. *Ensayos de Economía*. 22(41).
- Méndez, R. & Caravaca I. (1999). *Organización industrial y territorio*, Madrid, Editorial Síntesis.
- Morandé, Felipe (2016). “A casi cuatro décadas del Consenso de Washington ¿Cuál es su legado en América Latina?” *Estudios Internacionales*, Chile. (185).
- Neira, F. (2006). “Elementos para el estudio de la microempresa latinoamericana”. *Revista de estudios latinoamericanos*. (43).
- Nun, J. (1969). “Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal” en *Revista Latinoamericana de Sociología*, Vol.V , nro.2, Instituto Torcuato Di Tella, Buenos Aires.
- OCDE (2012). *Perspectivas Económicas de América Latina 2013*.
- Ocegueda, Juan Manuel (2003). Análisis Kaldoriano del crecimiento económico de los estados en México 1980-2000. *Revista de Comercio Exterior*. 53(11).
- OIT, (2018). Glosario de términos. Disponible en <http://www.ilo.org/global/topics/decent-work/lang--es/index.htm>
- Olmeda, B. (2009) Boletín UNAM-DGCS-199. Ciudad Universitaria.
- Pagés, Carmen, *et al.* (2010). *La era de la productividad: Cómo transformar las economías desde sus cimientos*. Banco Interamericano de Desarrollo. ISBN: 978-1-59782-119-3.
- Papadatos, D. (2011). “Los bancos centrales en el capitalismo contemporáneo” en C. Lapavitsas, & C. Morera. *La crisis de la financiarización*. México. UNAM pp. 205-241.
- Pavón, L. (2009). Financiamiento a las microempresas y a las pymes en México 2000-2009. *Financiamiento del desarrollo*. CEPAL (226).
- Pérez, C. (2004). *Revoluciones Tecnológicas y capital financiero: la dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza*. México. siglo XXI

- Porter, Michael (2005). *Estrategia competitiva*. The Free Press. 35ta Ed. Harvard.
- Presbich, Raúl (1959). "Comercial Policy in the Underdeveloped Countries", *American Economic Review*, (44). En Rivera, Miguel A. (1993). "Del Sobre proteccionismo a la apertura comercial" *Política y Cultura* (2), Universidad Autónoma Metropolitana. pp. 137-163.
- Rendón, T., Salas, Carlos (1992). "El empleo en México en los ochenta: Tendencias y cambios". *Revista de Comercio Exterior*.
- Reyes Durán, José (2015). "Sistema financiero en México: transformación bancaria y aseguradora". En Reyes, J. (coord.) *Sector Financiero: desafío para el desarrollo económico en épocas de financiarización*. México: ENES León UNAM. Pp. 69 – 100.
- Rivera, Miguel A. (1993). "Del Sobre proteccionismo a la apertura comercial". *Política y Cultura* (2), Universidad Autónoma Metropolitana. pp. 137-163.
- Rodríguez, V. (2011). "La política económica mexicana de los ochenta reinterpretada bajo la hipótesis de la financiarización". *Revista Problemas del desarrollo*, 169(43). Instituto de Investigaciones Económicas.
- Ros Bosch, Jaime (2015). *¿Cómo salir de la trampa de lento crecimiento y alta desigualdad?*. El Colegio de México, UNAM.
- Salama, P. (2012). Globalización comercial: desindustrialización prematura en América latina e industrialización en Asia. *Comercio exterior*. 62(6).
- Samaniego, N. (2007). El crecimiento explosivo de la economía informal. *Economía UNAM* 5(13).
- Sánchez, Isaac & García, Rosa María (2014). "Bajo crecimiento económico, política industrial y regiones en México" en *Los retos de la política industrial ante la reconfiguración espacial en México*. Universidad Autónoma de Tamaulipas. Pp. 15-40.
- Sánchez, I. y Moreno-Brid, J. (2016), "El reto del crecimiento económico en México: industrias manufactureras y política industrial", *Finanzas y Política Económica*, 8(2), DOI.

- Secretaría de Economía (2006). “Programa IMMEX” publicado en el portal <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/immex>.
- Secretaría de Economía (2009). “Estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas”, publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 25 de junio del 2009. México.
- Soto, R., Quintana, A. (2014). *América Latina frente a la crisis y la financiarización*. México. Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Soto, R. (2018). “Desfinanciamiento y desindustrialización en México” en Reyes, J. (coord.) *Reformas financieras y desarrollo económico en un entorno de crisis*. México: ENES León UNAM. Pp. 185-202.
- Tan Hong, López-Acevedo Gladys, Flores Lima Roberto, Rubio Sánchez Marcela, Slota Emily, Tinajero Mónica & Beker Busjeet Gita (2007). Evaluando los programas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas en México. Banco Mundial. Washington.
- Taylor, L. (1989). *Macroeconomía estructuralista: Modelos aplicables en el tercer mundo*. Ed. Trillas, México.
- Trejo Reyes, Saúl (1973). *Industrialización y empleo en México*. Fondo de cultura económica. Pp. 33-63.
- Ugarteche, Oscar (2013). *La Gran Mutación: El capitalismo real del siglo XXI*. Instituto de Investigaciones Económicas. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Vásquez, J. (2009). “Microempresas: estructura y fuentes de financiamiento en México”. En *Observatorio de la economía latinoamericana*. (120).
- Vázquez López, Raúl (2012). “Heterogeneidad y cambio estructural en el sector manufacturero mexicano” en González M. & Bernardo Olmedo (coord.) *Globalización y dinamismo manufacturero: México y otros países emergentes*. México, UNAM pp. 19-44.
- Vera, Leonardo (2011). “Paradojas de la desindustrialización. ¿Hay evidencia para la tercera ley de Kaldor en Venezuela?”. En *Nueva Economía* (33).

- Williamson, John (1989) “Nuestra agenda y el Consenso de Washington”, p. 387.
En Rangel. R. & Soto, E. (2012). “El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina”, *Política y cultura* (37), pp. 35-64.

CAPÍTULO 8. APÉNDICES

8 Apéndices

8.1 Los diez puntos del *Washington Consensus*

El término Consenso de Washington surgió precisamente del favoritismo que las políticas expresadas en el documento *What Washington means by policy reform* recibían de buena parte de los altos mandos de la tecnocracia con sede en Washington, como las instituciones financieras internacionales, las agencias económicas de Estados Unidos y la Reserva Federal (Castañeda & Diaz-Bautista, 2016).

Las reformas de la lista inicial de John Williamson son:

1. Disciplina fiscal
2. Reordenamiento de las prioridades de gasto público
3. Reforma tributaria (sistema con amplias bases y tasas marginales moderadas)
4. Liberalización de las tasas de interés
5. Tasas de cambio competitivas
6. Liberalización comercial
7. Liberalización de la inversión extranjera directa
8. Privatización
9. Desregulación
10. Derechos de propiedad

En esta investigación, se hace evidente que los puntos de esta lista van apareciendo a medida que se avanza y no es complicado notar que, a treinta años de esta serie de conferencias, los resultados no han sido los esperados; los diez instrumentos de política que se presentaban como adecuados para velar por la sostenibilidad y el crecimiento de los países deudores y específicamente de los países latinoamericanos, adolecen de falta de coherencia interna y en realidad se constituyen en una estrategia que favorece el cumplimiento del servicio de la deuda por parte de un Estado, de manera que los costos de la reforma terminan siendo soportados por los ciudadanos del común (Morandé, 2016).

8.2 El ejército industrial de reserva *excesivo*

En la hipótesis de esta tesis de licenciatura, ciertamente se utilizó el concepto de ejército industrial de reserva como una alusión a contingentes poblacionales en situación de desempleo y disponibles para ser colocados en nuevos puestos de trabajo a medida que aumenta el capital variable. Sin embargo, esta definición es amplia y aún puede que no sea sintetizada completamente. A continuación, se desarrolla escuetamente este enunciado.

Marx argumenta que la demanda de trabajo no está determinada por el volumen del capital global, sino por su parte constitutiva variable, que decrece progresivamente a medida que se acrecienta el primero; es decir, al incrementarse el capital global, aumenta la fuerza de trabajo que se incorpora a la actividad productiva, pero en proporción constantemente decreciente. En contraparte, el incremento absoluto de la población obrera siempre es más rápido que el capital variable o los medios que permiten a la población ocuparse.

La acumulación capitalista entonces produce de manera constante una población excesiva para las necesidades medias de valorización del capital y por lo tanto superflua. Si esta sobrepoblación obrera es una palanca de acumulación capitalista, entonces se hablaría de material humano explotable y siempre disponible al margen de los límites del aumento real experimentado por la población.

Marx profundiza, cuando menciona lo siguiente:

(...) Los generales, los capitalistas, rivalizan entre sí a quién más soldados despide. Los economistas nos cuentan, es cierto, que los obreros desplazados por las máquinas encuentran nuevas ocupaciones. No se atreven a afirmar directamente que los mismos obreros despedidos hallan acomodo en nuevas ramas de trabajo, pues los hechos claman demasiado en contra de semejante mentira.

(...) Se limitan sostener que se abrirán nuevos empleos para otros contingentes de la clase obrera, por ejemplo para la parte de la joven generación de trabajadores que se disponía ya a entrar en las ramas industriales cuyas puertas se les cierran. Lo cual no deja de ser, naturalmente, un consuelo para los obreros lanzados a la calle. A los señores capitalistas no les faltarán carne y sangre frescas que explotar y dejarán que los muertos entierren a sus muertos (...).

(...) Durante los períodos de estancamiento y de prosperidad media, el ejército industrial de reserva o sobrepoblación relativa ejerce presión sobre el ejército obrero activo, y pone coto a sus exigencias durante los períodos de sobreproducción y de paroxismo. La sobrepoblación relativa, pues, es el trasfondo sobre el que se mueve la ley de la oferta y la demanda de trabajo.

En tal sentido, esta *reserva*, estos contingentes poblacionales, se recomponen permanentemente y no estarían excluidos para siempre del sistema productivo, sino que son absorbidos y repelidos de acuerdo a las necesidades del capital (Maceira, 2009).

No obstante, la cantidad de obreros sigue aumentando conforme pasa el tiempo y el sistema capitalista ha mantenido esta forma de atracción y repulsión de fuerza de trabajo a su conveniencia (aunque por medio de métodos más sofisticados). Por ende, los estudios sobre marginalidad en América Latina llamaron la atención sobre la generación de grupos poblacionales que no serían periódicamente reabsorbidos en etapas de expansión del ciclo productivo, que fueron caracterizados por tal motivo como un ejército industrial de reserva *excesivo* (Nun, 1969).

8.3 Las leyes del crecimiento económico de Kaldor

A lo largo de la investigación se rememora el modelo Kaldoriano de crecimiento económico y se toma como una premisa fundamental para las deducciones sobre la política económica, el comportamiento de la productividad, del sector manufacturero y de las microempresas. Bajo la perspectiva del autor, un análisis suponiendo verdaderas las leyes Kaldorianas impide que se malinterprete el desarrollo de esta tesis desde un punto de vista desemejante.

Dicho lo anterior, es imprescindible que se comenten brevemente, ya que su entendimiento facilita enormemente la comprensión de este trabajo.

De acuerdo con Kaldor, el crecimiento de la actividad productiva total en una economía desarrollada o semi industrializada puede explicarse en gran medida por la estructura sectorial de la economía, particularmente por el dinamismo de su manufactura. Esto porque el sector industrial tiene rendimientos crecientes a escala, y su dinamismo irradia al resto de la economía, y que además se beneficia por mayores tasas de innovación, lo que no ocurre igual en otros sectores, particularmente el agropecuario marcado por rendimientos decrecientes y una menor capacidad de absorción de la mano de obra (Sánchez y Moreno-Brid, 2016).

Kaldor (1966) propuso un modelo macro muy simple, compuesto de tres leyes para explicar las diferencias en los ritmos de crecimiento de las diferentes economías, las cuales se presentan a continuación.

Primera ley de Kaldor

Citando a Kaldor:

(...) el rápido ritmo de crecimiento económico está asociado con altas tasas de expansión del sector “secundario” de la economía –principalmente del manufacturero– y esto es una particularidad de un estadio intermedio del desarrollo económico; ésta es una característica de la transición de la “inmadurez” a la “madurez” (Kaldor, 1984).

Lo anterior se expresa de la siguiente manera:

$$q_T = \alpha_0 + \alpha_1 q_M;$$

$$q_{NM} = \alpha_0 + \alpha_1 q_M$$

Donde q_T es la tasa de crecimiento del producto de toda la economía, q_M la de la industria manufacturera y q_{NM} la de las actividades no manufactureras. El hecho de que q_M esté contenido en q_T y que además sea parte considerable de éste implica que la correlación entre ambas variables puede resultar espúrea, por lo que es preferible que el contraste empírico de la ley se realice utilizando la segunda ecuación. α_0 es el crecimiento autónomo y α_1 es el aumento del PIB asociado al crecimiento manufacturero.

Segunda ley de Kaldor

La segunda, mejor conocida como la ley de Verdoorn, postula que un incremento en la tasa de crecimiento de la producción manufacturera conduce a un aumento de la productividad del trabajo dentro del mismo sector, debido al proceso de aprendizaje que se deriva de una división del trabajo y una especialización mayores, asociadas a la ampliación del mercado, así como a las economías de escala de carácter dinámico provenientes de la incorporación del progreso técnico y de la mecanización de las actividades productivas (Alonso, 1996). Puede expresarse de la siguiente manera:

$$\lambda_M = b_0 + b_1 q_M$$

Donde la λ_M es la productividad trabajo del sector manufacturero, b_0 es el crecimiento de la productividad autónomo y b_1 es el coeficiente de Verdoorn.

Tercera ley de Kaldor

La tercera ley se refiere a que la productividad en los sectores no manufactureros aumenta cuando la tasa de crecimiento manufacturero se incrementa. Este resultado se explica de la siguiente manera: en primer lugar, la expansión de la industria manufacturera acrecienta la demanda por trabajo convirtiéndose en un polo de atracción de trabajadores que se encuentran en sectores tradicionales en una situación de desempleo disfrazado. En dichos sectores disminuye el empleo, pero el producto no se reduce, lo cual se manifiesta como un aumento de la productividad del trabajo. En segundo lugar, la transferencia de recursos de sectores de baja productividad a otros de alta genera un efecto favorable en la productividad agregada de la economía, ya que trabajadores poco productivos empleados en actividades tradicionales se convierten en trabajadores industriales más productivos (Ocegueda, 2003). La relación a que hace referencia esta ley se ha especificado de la siguiente manera:

$$\lambda_{NM} = c_0 + c_1 q_M - c_2 l_{MN}$$

Donde λ_{NM} es el crecimiento de la productividad en los sectores no manufactureros, mientras que c_1 es el efecto multiplicador que el crecimiento de la industria manufacturera tiene sobre las productividades, l_{MN} es el empleo en las actividades menos productivas y c_2 el efecto de la producción manufacturera sobre esta variable.

8.4 Vulnerabilidad y extranjerización

El primer término refiere a que el riesgo de inestabilidad en la economía mexicana, al que Minsky le otorga el nombre de *esquema ponzi* es agravado por políticas monetarias restrictivas, de manera que el modelo de estabilidad implementado sólo es factible a medida que existe una entrada de divisas constante. Como la balanza

comercial es deficitaria, el gobierno facilita la entrada de capital especulativo. En el capítulo 4 se explica cómo se ofrecen atractivas tasas de rendimiento para los inversionistas de cartera, aunque se simplifica el análisis tomando a los bonos de la tesorería (CETES) como la tasa de interés por antonomasia.

El concepto de extranjerización se responde en parte con el párrafo anterior, sin embargo, este también se encuentra relacionado con el funcionamiento y el resultado de la balanza comercial; Basado en el análisis de la teoría de la balanza de pagos, las exportaciones netas negativas y el déficit en cuenta corriente implica la necesidad de financiarlo mediante el superávit en la cuenta de capitales, es decir, que el gobierno debe fomentar la entrada de la Inversión Extranjera Directa (IED), las privatizaciones, la apertura de sectores estratégicos y la emisión de deuda, con el fin de compensar el balance y que se encuentre en equilibrio.

Dicho lo anterior, ¿Por qué se considera que el déficit en cuenta corriente es un aspecto negativo de la economía? . Por definición, el enfoque del gasto considera como parte de la Demanda Agregada a las exportaciones netas (NX). El que este coeficiente sea negativo incide sobre el crecimiento inhibiendo las entradas de divisas que se consideran activos de la cuenta corriente (las remesas, por ejemplo).

Existe una objeción al respecto que argumenta que los déficits comerciales transitorios o de corto plazo son benéficos para la productividad, porque, al importarse bienes de capital, las empresas disminuyen sus costos y se vuelven más competitivas en el mediano plazo. No obstante, se observan déficits comerciales en periodos prolongados (los últimos 15 años) lo que hace pensar en otro tipo de fallas estructurales como el alto coeficiente importado de los productos vendidos al exterior. En adición, la estructura de las importaciones muestra índices muy bajos de adquisición de bienes de capital con respecto a la importación de bienes primarios e intermedios (esta afirmación se muestra en el capítulo 4)

