

MERCADOS Y DESARROLLO ECONÓMICO



**Colección de libros
Agenda para el
desarrollo 2024-2030
Volumen 3**

José Luis Calva
Coordinador

Alejandro Rogelio Álvarez Béjar

José Luis Calva

Ma. Antonia Correa Serrano

Rafael García Moreno

María Teresa Gutiérrez-Haces

Rogelio Martínez Aguilar

Tania Molina del Villar

Patricia Núñez Martínez

Javier Orozco Alvarado

César Armando Salazar

Gustavo Vargas Sánchez

CONSEJO NACIONAL DE UNIVERSITARIOS
editorial
fontamara

MERCADOS Y DESARROLLO ECONÓMICO

José Luis Calva
(Coordinador)

Textos

Alejandro Álvarez Béjar, José Luis Calva, Ma. Antonia Correa Serrano,
Rafael García Moreno, María Teresa Gutiérrez-Haces,
Rogelio Martínez Aguilar, Tania Molina del Villar,
Patricia Núñez Martínez, Javier Orozco Alvarado,
César Armando Salazar, Gustavo Vargas Sánchez

Instituciones de adscripción de los autores de este volumen



Consejo Nacional de Universitarios

editorial
fontamara

México, 2024

Los trabajos de investigación incluidos en este libro han sido arbitrados por pares académicos.

Mercados y desarrollo económico/ José Luis Calva, coordinador. - -
México: Fontamara, 2024

1a. Edición
135 p.; ilustraciones; 16x23 cm (Col. Agenda para el desarrollo 2024-2030, Volumen 3)

ISBN de la obra completa: 978-607-736-899-1
ISBN del volumen 3: 978-607-736-902-8

T.1. Mercado interno T.2. Mercados internacionales
T.3. Comercio y desarrollo T.4. Desarrollo económico

MERCADOS Y DESARROLLO ECONÓMICO

Volumen 3 Agenda para el desarrollo 2024-2030

José Luis Calva (Coordinador), Alejandro Álvarez Béjar, José Luis Calva,
Ma. Antonia Correa Serrano, Rafael García Moreno, María Teresa Gutiérrez-Haces,
Rogelio Martínez Aguilar, Tania Molina del Villar, Patricia Núñez Martínez,
Javier Orozco Alvarado, César Armando Salazar, Gustavo Vargas Sánchez

Primera edición, 2024

D.R. © 2024, Editorial Fontamara, S.A. de C.V.
Av. Hidalgo No. 47-b, Colonia Del Carmen,
Alcaldía Coyoacán, 04100, CDMX, México.
Tels. 555659-7117 y 555659-7978
Email: contacto@fontamara.com.mx
www.fontamara.com.mx

D.R. © 2024, Consejo Nacional de Universitarios por una Nueva Estrategia de Desarrollo
Copilco 319, Planta Alta, Col. Copilco Universidad,
Alcaldía Coyoacán, 04360, Ciudad de México
<www.consejonacionaldeuniversitarios.mx>

ISBN de la obra completa: 978-607-736-899-1
ISBN del Volumen 3: 978-607-736-902-8

Elaborado en México/Reservados los derechos

ÍNDICE

Presentación <i>José Luis Calva</i>	6
PRIMERA SECCIÓN MERCADO INTERNO Y DESARROLLO ECONÓMICO	
La paradoja de la economía mexicana bajo la estrategia de desarrollo guiado por el mercado <i>José Luis Calva</i>	9
Mercado interno y externo: componentes de la demanda en la economía mexicana y contribuciones al crecimiento <i>César Armando Salazar</i>	23
Mercado interno en México: impulso al crecimiento en un escenario global <i>Tania Molina del Villar</i>	32
Oligopolio en el mercado minorista en México <i>Gustavo Vargas Sánchez</i>	46
SEGUNDA SECCIÓN COMERCIO EXTERIOR Y DESARROLLO ECONÓMICO	
Comercio internacional, crecimiento económico y distribución del ingreso en la era del conocimiento <i>Javier Orozco Alvarado y Patricia Núñez Martínez</i>	72
La fragilidad de una política económica internacional sin respaldo social en México <i>María Teresa Gutiérrez-Haces</i>	78

Realidades geopolíticas e inserción internacional de México en el siglo XXI <i>Rogelio Martínez Aguilar</i>	85
---	----

TERCERA SECCIÓN

CADENAS GLOBALES DE VALOR, POLÍTICAS INDUSTRIALES
Y PERSPECTIVAS DE MÉXICO EN EL T-MEC

Política industrial de Estados Unidos, cadenas globales de valor y efectos del <i>reshoring</i> y <i>nearshoring</i> en México dentro del T-MEC <i>Ma. Antonia Correa Serrano</i>	89
El sector automotriz mexicano y la región de América del Norte: resultados y perspectivas de la política de mayor integración en el T-MEC <i>Rafael García Moreno y Alejandro Rogelio Álvarez Béjar</i>	116

AGENDA PARA EL DESARROLLO 2024-2030

PRESENTACIÓN

JOSÉ LUIS CALVA*

Los trabajos de investigación que integran la colección de libros *Agenda para el Desarrollo 2024-2030* son –en su mayor parte– post scriptum correspondientes a los capítulos de la colección de libros de *Análisis Estratégico para el Desarrollo*, que publicamos en 2018 y están disponibles en este sitio web. Los demás trabajos de investigación –los de mayor extensión– incluidos en estos libros han sido elaborados especialmente para la agenda 2024-2030. El propósito de ambos esfuerzos es contribuir, desde una perspectiva académica, al debate nacional sobre los grandes problemas económicos, sociales, políticos y ambientales de México, así como a la conformación de un sistema integral de propuestas de políticas públicas –viables dentro de las actuales realidades nacionales y del entorno internacional–, que permitan a nuestro país alcanzar el desarrollo económico acelerado y sostenido del producto nacional y del empleo, con equidad social, sustentabilidad ambiental y democracia de calidad.

Se trata de un análisis holístico de los grandes problemas nacionales y de su entorno internacional realizado con la participación de 477 destacados investigadores de diversas disciplinas: economistas, sociólogos, politólogos, juristas, ingenieros de diversas especialidades, biólogos, geólogos y arquitectos, principalmente. La mayoría estamos adscritos a las más importantes instituciones de investigación y educación superior de nuestro país: UNAM, IPN, UdeG, UAM, COLMEX, CIDE, CIESAS, COLEF, BUAP, UIA, UV, INIFAP, las universidades autónomas de Aguascalientes, Baja California, Baja California Sur, Ciudad Juárez, Ciudad de México, Colima, Chapingo, Estado de México, Michoacán, Nayarit, Quintana Roo, Sinaloa y Zacatecas, así como las universidades Panamericana, y de Ciencias y Artes de Chiapas, el ITESO, el Instituto MORA, FLACSO, CIAD, INNSZ y el INACIPE, principalmente. Pero también participan científicos sociales

* Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.

adscritos a universidades del extranjero: de París, Illinois, California, Barcelona, Sao Paulo, Río de Janeiro, U. Nanak Dev de India, U. Monarch de Suiza, Campinas de Brasil, Nuevo México, UNN de Argentina, U. Sun Yat-Sen de China, entre otras.

Este proyecto fue viable porque desde octubre de 2010 creamos el *Consejo Nacional de Universitarios por una Nueva Estrategia de Desarrollo*, con la participación de 365 miembros fundadores. En nuestro documento fundacional nos trazamos como primer objetivo: “*Conjuntar nuestros esfuerzos para formular un sistema integral de propuestas viables de políticas públicas capaces de superar el pobre y errático desempeño mostrado por la economía mexicana durante las últimas décadas, fortalecer la cohesión social de nuestra nación y abrir los cauces de un desarrollo sustentable, incluyente, equitativo y democrático*”. Teníamos claro que utilizando los márgenes de maniobra que México tiene dentro de las realidades del entorno económico y político internacional, así como dentro de nuestras propias realidades nacionales (cargadas de restricciones y de obstáculos estructurales, pero también de potencialidades), es factible construir e instrumentar una nueva estrategia exitosa de desarrollo nacional, es decir un sistema de políticas públicas viables dentro de las actuales realidades nacionales e internacionales y validadas por su aplicación en naciones exitosas.

Por consiguiente, de manera natural asumimos una postura holística, concediendo relevancia al análisis riguroso de cada uno de los grandes problemas nacionales, pero también al análisis de la interdependencia y las sinergias entre estos problemas. De esta manera, arribamos a un sistema integral de propuestas de políticas públicas para la reconstrucción de nuestra nación, con la clara convicción de que los listados de buenos propósitos de nada sirven si no van acompañados de una definición precisa de los instrumentos de política pública realmente conducentes a los objetivos propuestos. Ya lo había advertido Hegel en su *Ciencia de la Lógica*: “la voluntad se interpone ella misma en el camino de la consecución de su fin cuando se aparta del conocer; por consiguiente, la idea del bien sólo puede hallar su realización con la idea de lo verdadero”.

Cuando fundamos nuestro Consejo Nacional de Universitarios, hacía unos meses que Barak Obama había encontrado en la biblioteca de la Casa Blanca una frase de Abraham Lincoln, que hicimos nuestra: “A veces llega el momento de justificar las esperanzas que depositamos en nosotros mismos”. “No estamos obligados a ganar, pero sí a ser fieles a nuestros principios. No estamos obligados a triunfar, pero sí a hacer que la luz que tenemos, sea poca o mucha, brille”.

PRIMERA SECCIÓN
MERCADO INTERNO Y DESARROLLO ECONÓMICO

LA PARADOJA DE LA ECONOMÍA MEXICANA BAJO LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO GUIADO POR EL MERCADO

JOSÉ LUIS CALVA*

En medio del utópico “momento México”,¹ durante una conferencia dictada en nuestro país, el brillante economista Paul Krugman, premio Nobel de Economía 2008, observó: “hay algo que no está haciendo finalmente click, y es como un misterio. La economía mexicana se ha liberalizado y tiene un gran incremento de sus exportaciones pero no crece”.² Ciertamente, la economía mexicana está tan liberalizada que el 91.7% de las importaciones de mercancías estuvieron completamente libres de licencias de importación en 2023; y el arancel promedio ponderado cobrado a las importaciones fue de apenas 0.75% en 2023.³ También es cierto que el crecimiento de las exportaciones ha sido realmente espectacular durante el periodo 1983-2023, de operación de la estrategia de desarrollo económico guiado por el mercado, puesta en marcha por el presidente MMH y mantenida hasta el presente por el presidente AMLO (Calva, 2022: 55-58). Los datos duros son contundentes: las exportaciones no petroleras crecieron a una tasa media de 8.4% anual durante el periodo 1983-2023; y las exportaciones de manufacturas –medidas en dólares a precios constantes– crecieron a una tasa media de 9% anual en igual periodo (véase cuadro 1).

* Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México.

CUADRO 1
MÉXICO: EXPORTACIONES DE MERCANCÍAS
VALORES EN MILLONES DE DÓLARES CONSTANTES DE 2018*

Años	Totales	No petroleras	Manufactureras
1980	46,846	19,719	14,417
1982	53,773	16,940	13,062
1985	53,851	24,132	20,270
1993	82,679	70,433	65,497
1994	94,987	83,099	77,764
1999	196,152	181,826	174,836
2000	233,666	210,985	203,602
2012	407,006	348,875	331,508
2018	450,713	420,083	397,344
2023	496,096	468,326	442,409
Tasas Medias de Crecimiento Anual (%)			
1983-1993	3.99	13.83	15.79
1994-2023	6.15	6.52	6.57
1983-2023	5.57	8.43	8.97

* Deflactados con el IPIPIB de Estados Unidos.

FUENTE: Elaboración propia con base en INEGI (2024) y para deflactor, FMI (2024).

Sin embargo, este crecimiento espectacular de las exportaciones no trajo consigo un robusto crecimiento económico. Por el contrario, durante los casi siete sexenios cumplidos de operación de la estrategia de desarrollo económico guiado por el mercado (1983-2023), el PIB apenas creció a una tasa media de 2.1% anual, con un crecimiento acumulado de 134.7% en 41 años. En contraste, bajo la estrategia de desarrollo económico liderado por el Estado –puesta en marcha a partir del gobierno de Lázaro Cárdenas y mantenida hasta 1982, con variantes de izquierda y de derecha dentro de los límites de esa estrategia– el PIB creció a una tasa media de 6.1% anual durante el periodo 1935-1982, con un crecimiento acumulado de 1,592.7% en 48 años.

En términos per cápita, bajo la estrategia de desarrollo económico guiado por el mercado, el PIB creció a una tasa media de 0.6% anual, con un crecimiento acumulado de 27.9% en 41 años. En contraste, bajo la estrategia de desarrollo económico liderado por el Estado, el PIB per cápita creció a una tasa media de 3.2% anual en el periodo 1935-1982, con un crecimiento acumulado de 348% en 48 años (véase cuadro 2).

CUADRO 2
CRECIMIENTO ECONÓMICO POR SEXENIOS PRESIDENCIALES
Y ESTRATEGIAS DE DESARROLLO

Periodos presidenciales	Producto interno bruto		Producto interno bruto habitante	
	Crecimiento sexenal (%)	TMC anual (%)	Crecimiento sexenal (%)	TMC anual (%)
Estrategia de desarrollo liderado por el Estado				
1935-1940	30.10	4.48	14.28	2.25
1941-1946	42.90	6.13	25.74	3.89
1947-1952	39.86	5.75	19.91	3.07
1953-1958	44.85	6.37	20.54	3.16
1959-1964	47.51	6.69	20.88	3.21
1965-1970	48.75	6.84	22.68	3.47
1971-1976	43.12	6.16	19.39	3.00
1977-1982	43.11	6.16	21.84	3.35
Variación acumulada (%)				
periodo 1935-1982	1,592.71	6.07	347.99	3.17
Estrategia de desarrollo guiado por el mercado				
1983-1988	1.09	0.18	-11.82	-2.08
1989-1994	25.81	3.90	12.08	1.92
1995-2000	23.45	3.40	13.00	2.06
2001- 2006	13.29	2.10	4.74	0.77
2007-2012	13.39	2.12	4.83	0.79
2013-2018	13.69	2.16	6.74	1.09
2019-2023	3.42	0.67	-1.23	-0.25
Variación acumulada (%)				
periodo 1983-2023	134.69	2.10	27.92	0.60

FUENTE: Elaboración propia con base en: INEGI (2015) y INEGI (2024a). Para población, CONAPO (2024a).

Ahora bien: ¿por qué el crecimiento espectacular de las exportaciones bajo la estrategia de desarrollo guiado por el mercado no trajo consigo un mayor crecimiento de la economía mexicana? En la realidad no hay “misterio”: lo que no ha hecho click son los encadenamientos productivos. Sencillamente, el crecimiento espectacular de las exportaciones manufactureras ha ido acompañado del crecimiento igualmente espectacular del componente importado de estas exportaciones, de manera que el sector manufacturero exportador se ha convertido en gran medida en una *economía de enclave* con escasa vinculación a la economía nacional, como insistentemente lo han señalado destacados especialistas: “se ha venido consolidando una reducida planta industrial de avanzada exportadora, con poco arraigo y encadenamiento al resto de la economía nacional” (Arjona y Unger, 1996: 198; véase también Dussel Peters, 2003 y Cardero y Galindo, 2007). En el cuadro 3 presentamos los indicadores básicos de este fenómeno.

CUADRO 3
EXPORTACIONES MANUFACTURERAS, SU CONTENIDO IMPORTADO
Y CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA MEXICANA
(VALORES EN MILES DE MILLONES DE PESOS CONSTANTES DE 2018)

Años	Exportaciones manufactureras A	Insumos importados asociados a las exportaciones manufactureras B	Valor total de la producción bruta de la economía nacional C	Exportaciones manuf. menos insumos importados asociados a las exportaciones		PIB Nacional F
				Valor D= A-B	% del valor de la prod. bruta nal. E=D/C*100	
1982	199	98	26,122	101	0.38	9,040
1985	388	277	27,117	111	0.41	9,206
1993	1,116	690	16,627	426	2.56	11,006
1994	1,307	821	17,533	486	2.77	11,497
1999	3,116	2,000	21,091	1,116	5.29	13,173
2000	3,507	2,328	22,506	1,179	5.24	14,047
2012	5,183	2,490	35,518	2,693	7.58	18,044
2018	7,647	4,015	39,891	3,632	9.10	20,514
2023	7,383	3,982	44,952	3,401	7.57	21,215
Tasas Medias de Crecimiento Anual (%)						
1983-1993	16.99	19.41	-4.02	14.03	1.07	* 1.81
1994-2023	6.50	6.02	3.37	7.17	3.67	* 2.21
1983-2023	9.22	9.46	1.33	8.97	5.11	* 2.10

* Promedio aritmético de los porcentajes anuales del periodo.

FUENTE: Elaboración propia con base en: Vázquez Tercero (2000), Banxico (2002), Dussel (2023), INEGI (2024b y 2024c).

Obsérvese que las exportaciones manufactureras –medidas en pesos mexicanos a precios constantes– crecieron a una tasa media de 9.2% anual durante el periodo 1983-2023, mientras que las importaciones de bienes intermedios asociados a las exportaciones manufactureras crecieron a una tasa media de 9.5% anual durante igual periodo. Además, si a las exportaciones manufactureras se les resta el valor de sus insumos importados, la exportación manufacturera neta representó en 2023 el 7.6% del valor total de la producción bruta de la economía mexicana (véase quinta columna del cuadro 3); es decir: el sector manufacturero exportador es una economía de enclave relativamente pequeña.

Por eso no resulta extraño que el crecimiento espectacular de las exportaciones haya marchado a contrapelo del paupérrimo crecimiento de la economía nacional: las exportaciones manufactureras netas de insumos importados crecieron a una tasa media de 8.97% anual en el periodo 1983-2023 (cuarta columna del cuadro), mientras que el PIB nacional apenas creció a una tasa media de 2.1% anual durante igual periodo (última columna del cuadro).

Pero aún hay más: el problema mayor que trajo consigo la estrategia de desarrollo económico guiado por el mercado fue el sacrificio de nuestro mercado interno, que es –con mucho– el principal componente del sistema económico mexicano y, por tanto, el principal motor de su dinámica agregada. Para empezar, el consumo privado de bienes y servicios de origen nacional (que en 2023 representó el 62.8% del PIB a precios corrientes) apenas creció a una tasa media real del 2.5% anual durante el periodo 1983-2023; mientras que el consumo privado de bienes y servicios de origen importado (que en 2023 representó el 8.6% del PIB a precios corrientes) creció a una espectacular tasa media real del 7.3% anual durante el periodo 1983-2023.

En la esfera de la formación de capital fijo, las compras de maquinaria y equipo de origen nacional (que en el 2023 representaron el 4.3% del PIB) apenas crecieron a una tasa media real del 2.1% anual; mientras que las compras de maquinaria y equipo importados (que en 2023 representaron el 5.9% del PIB) registraron un robusto crecimiento a tasa media del 4% anual durante el periodo 1983-2023 (véase cuadro 4).

CUADRO 4
INDICADORES DE LA DEMANDA INTERNA
VALOR EN MILLONES DE PESOS DE 2018

Años	Consumo privado		Formación bruta de capital en maquinaria y equipo	
	Origen Nacional	Origen Importado	Origen Nacional	Origen Importado
1980	5,259,420	199,069	487,924	419,322
1982	5,645,584	120,302	464,586	297,965
1988	5,684,125	118,244	387,159	201,183
1993	7,306,409	326,146	454,249	454,191
1994	7,534,468	404,533	443,990	536,400
2000	8,856,953	574,970	556,270	956,449
2012	12,419,481	1,311,068	697,000	1,015,830
2018	14,793,746	1,732,306	1,069,285	1,597,024
2023	15,713,064	2,153,156	1,068,799	1,469,791
Tasas Medias de Crecimiento Anual (%)				
1983-1993	2.37	9.49	-0.20	3.91
1994-2023	2.59	6.49	2.89	3.99
1983-2023	2.53	7.29	2.05	3.97

FUENTE: INEGI (2024a).

El lento crecimiento de la economía mexicana y el marcado sesgo observado en la demanda interna agregada en favor de las importaciones no son efectos extrínsecos a la estrategia de desarrollo económico guiado por el mercado, sino sus resultados intrínsecos. Recuérdese que esta estrategia económica se basó en las “reformas estructurales” y “disciplinas macroeconómicas” de carácter neoliberal, perseverantemente aplicadas en México

desde 1983 hasta el presente, que John Williamson sintetizó en un decálogo con el nombre de Consenso de Washington, el cual comprende: liberalización del comercio exterior, del sistema financiero y de la inversión extranjera; orientación de la economía hacia los mercados externos; privatización de las empresas públicas; desregulación de las actividades económicas; estricta disciplina fiscal (esto es, el cumplimiento de las metas de balance fiscal como fin a ultranza, que cancela el papel contracíclico de la política fiscal para regular el ciclo económico); erradicación de los desequilibrios fiscales previos, pero no mediante una mayor recaudación tributaria sino a través de la reducción de la inversión y el gasto públicos (que trajo consigo la supresión o reducción de programas de fomento económico general y sectorial); una reforma fiscal orientada a reducir las tasas marginales de impuesto a los ingresos mayores, ampliando en contrapartida la base de contribuyentes; y un adecuado marco legislativo e institucional para resguardar los derechos de propiedad, que en México se plasmó en las reformas de las leyes de inversión extranjera, de propiedad intelectual, de propiedad agraria, etcétera (véase Williamson, 1991; para su aplicación en México véase Calva, 2022).

A esto hay que agregar un punto no analizado por Williamson: la ortodoxia macroeconómica que erige la estabilidad de precios en objetivo prioritario a ultranza de la política monetaria. En nuestro país, esta ortodoxia trajo consigo la reforma de la Ley del Banco de México, otorgándole autonomía y confiriéndole como mandato macroeconómico exclusivo el control de la inflación (*contrario sensu* del mandato dual que tienen los bancos centrales de Estados Unidos y Canadá: sobre el control de la inflación, pero también sobre el crecimiento sostenido del PIB y del empleo).

Se esperaba que este paquete de políticas económicas ortodoxas conduciría a nuestro país hacia la tierra prometida de las mayores tasas de crecimiento económico y los más altos niveles de bienestar.

Fue un viraje radical respecto a la estrategia de desarrollo económico liderado por el Estado, que había guiado el robusto crecimiento de la economía mexicana desde el gobierno del presidente Cárdenas. Los instrumentos fundamentales de política económica de esta estrategia fueron: *primero*, políticas macroeconómicas (monetaria, cambiaria y fiscal) proactivas, orientadas al crecimiento acelerado y sostenido del PIB y del empleo y no solo la estabilidad de precios; *segundo*, políticas de desarrollo general, con un fuerte activismo estatal en la construcción pública de infraestructura (hidráulica, carretera, eléctrica, etc.), en la educación (básica, media y superior) y en los servicios públicos de salud; en la fundación de los grandes bancos nacionales de desarrollo (Nafin, Banobras, Banrural, etc.) y la

regulación desarrollista de la banca comercial privada; *tercero*, políticas activas de desarrollo económico sectorial, comenzando por las políticas de fomento agropecuario (con sus múltiples instrumentos específicos: precios de garantía o soporte, crédito preferencial, investigación agropecuaria y extensionismo, etc.), así como en políticas sectorizadas de fomento de la industria manufacturera que incluyeron: la regulación sectorizada del comercio exterior, créditos preferenciales a través de la banca de desarrollo o de la banca comercial regulada, compras de gobierno e intervención directa del Estado en el desarrollo de la industria energética, que arrancó con la nacionalización de la industria petrolera y la fundación de la Comisión Federal de Electricidad; *cuarto*, regulación de la inversión extranjera directa, supeditándola a las prioridades del desarrollo económico nacional (Vernon, 1967; Solís, 1970; Hansen, 1971; Wilkie, 1978; Ortiz, 1998; Cárdenas, 2015; Villarreal, 1988 y Reyes Osorio, 1974).

Recuérdese que bajo esta estrategia de desarrollo liderado por el Estado, el producto interno bruto de México se incrementó 15.9 veces (1,592.7%) durante el periodo 1935-1982, al crecer a una tasa media del 6.1% anual.

Contrario sensu, la estrategia económica puesta en marcha a partir de 1983 se orientó a transferir a los agentes privados y al mercado, gradual pero sostenidamente, las funciones económicas anteriormente asignadas al Estado. La punta de lanza de esta estrategia fue la apertura comercial unilateral y abrupta. Durante la época del desarrollo estabilizador (1958-1970), el 57.2% de las importaciones –en valor– estaban sujetas a licencias de importación, porcentaje que pasó al 74.1% en el periodo 1971-1980; mientras que en 1989 solamente el 14.1% de las importaciones –en valor– estaban sujetas a licencias de importación, porcentaje que se redujo al 8.3% en 2023. Asimismo, el arancel promedio ponderado, que en 1981 fue de 18.3%, quedó reducido al 6.1% en 1988 al 0.75% en 2023.⁴ De manera paralela, el gobierno procedió a dismantelar los instrumentos de fomento económico general y sectorial. La inversión pública federal se redujo del 12.4% del PIB en 1981 al 4.9% del PIB en 1988 y al 2.8% del PIB en 2023; y el gasto público en desarrollo económico sectorial (sin incluir el sector energético) se redujo del 5.4% del PIB en 1981 al 3.5% en 1988 y al 0.25% del PIB en 2023.⁵

Entre tanto, las demás reformas en la política económica contempladas en el decálogo del Consenso de Washington fueron también aplicadas. Como lo constató el propio John Williamson, los gobiernos neoliberales de México destacaron tempranamente como discípulos ejemplares en la aplicación del decálogo: fuerte “superávit fiscal primario”; austeridad fiscal “extrema”; reducción de las tasas máximas de ISR; liberalización financiera (realizada en México a partir de 1988 y culminada en 1992, después de que Williamson

escribió el texto aquí citado); orientación de la economía hacia el exterior; apertura comercial acelerada; “impresionante liberalización” de la inversión extranjera; privatización de las empresas públicas; y desregulación de las actividades económicas (Williamson, 1991: 31, 34, 37, 41, 45, 50 y 54).

A casi siete sexenios de aplicación de las prescripciones del Consenso de Washington en condiciones cercanas a un experimento de laboratorio, sus resultados están a la vista. En primer lugar, la liberalización del comercio exterior combinada con la reducción de las políticas de fomento económico general y sectorial (y con la casi permanente sobrevaluación de nuestra moneda: *vid infra*), no sólo provocaron la pérdida de eslabones completos de las cadenas productivas, sino que profundizaron la brecha tecnológica y de productividad entre los distintos sectores y ramas de la planta productiva, trayendo consigo una escasa generación de empleos en el sector informal de la economía, y una creciente ocupación en el sector informal de baja productividad y alta precariedad laboral (que en el cuarto trimestre de 2023 incluyó al 54.3% de la población ocupada: INEGI, 2024), así como una masiva migración de mexicanos al extranjero (alrededor de 12.5 millones durante el periodo 1983-2023: CONAPO, 2024b) en búsqueda de empleos que no encontraron en nuestro país.

En segundo lugar, la ortodoxia macroeconómica en política monetaria y fiscal trajo consigo los repetidos *ciclos de freno y arranque* de la economía mexicana. En lugar de enfrentar las desaceleraciones o recesiones de nuestra economía bajando las tasas de interés e incrementando el crédito, además de aumentar la inversión y el gasto públicos para impulsar la demanda interna y el crecimiento económico, se han mantenido la política monetaria restrictiva y la “disciplina fiscal” aun en tiempos de contracción de la actividad económica, realizándose incluso recortes a la inversión y el gasto públicos para cumplir las metas de balance fiscal aunque la economía real esté en recesión (véase Calva, 2024 y Ramírez, 2024).

Además, la estrategia macroeconómica orientada a la estabilidad de precios como objetivo prioritario a ultranza ha utilizado el tipo de cambio como ancla antiinflacionaria, provocando la casi crónica sobrevaluación de nuestra moneda, con efectos desfavorables sobre la competitividad-precio de los productos mexicanos, tanto en el mercado exterior, como en el mercado interno, frente a las importaciones (véase Encinas, 2024 y Calva, 2024). Así, México ha sido privado de una de las más poderosas palancas para impulsar el desarrollo económico acelerado y sostenido: un tipo de cambio permanentemente competitivo que, para decirlo con Dani Rodrik, “es de facto la forma de política industrial más eficaz que se pueda imaginar” (Rodrik, 2009). El contraste entre México y China es muy ilustrativo: el dragón ha

utilizado sistemáticamente la subvaluación de su moneda para apuntalar la competitividad-precio de sus productos, de manera que durante el periodo 1989-2023, China acumuló un superávit comercial de 7,583,513 millones de dólares, lo que constituye el indicador estructural más fehaciente de la enorme subvaluación de su moneda. Por el contrario, la sistemática utilización del tipo de cambio como ancla antiinflacionaria en México (desde el Pacto de Solidaridad Económica firmado en 1987 hasta el presente, con excepción de algunos pequeños periodos), ha traído consigo la casi crónica sobrevaluación del peso mexicano, de manera que el déficit comercial acumulado durante el periodo 1989-2023 ascendió a 235,312 millones de dólares, incluyendo los enormes ingresos en la balanza comercial petrolera (si se excluye la balanza petrolera, el déficit comercial acumulado ascendió a 601,843 millones de dólares: véase cuadro 5), evidenciando la sobrevaluación sistemática de nuestra moneda, con el consiguiente efecto adverso sobre el crecimiento del producto nacional y del empleo.

CUADRO 5
BALANZA COMERCIAL Y DE CUENTA CORRIENTE DE MÉXICO Y CHINA
Y ACUMULACIÓN DE RESERVAS INTERNACIONALES
MILLONES DE DÓLARES CORRIENTES

Años	México					China		
	Balanza Comercial	Balanza de Cuenta Corriente	Balanza petrolero	Balanza comercial sin petróleo	Reservas de Moneda extranjera	Balanza Comercial	Balanza de Cuenta Corriente	Reservas de Moneda extranjera
1989	-2,596	-5,825	7,545	-10,141	5,946	-5,620	-4,317	17,022
1990	-4,433	-7,451	9,952	-14,385	9,446	9,165	11,997	28,594
1995	2,164	-1,576	6,910	-4,746	15,250	18,050	1,618	73,579
2000	-8,365	-18,776	11,092	-19,457	35,142	-13,566	20,518	165,574
2005	-7,663	-9,068	22,111	-29,774	73,015	130,129	132,378	818,872
2010	-2,943	-4,830	19,589	-22,532	114,884	246,426	237,810	2,847,338
2015	-14,599	-31,058	396	-14,995	168,373	576,191	293,022	3,330,362
2018	-13,768	-25,932	-3,965	-9,802	165,197	380,074	24,131	3,072,712
2019	5,168	-3,871	-5,193	10,361	170,580	392,993	102,910	3,107,924
2020	34,151	26,905	869	33,282	184,175	511,103	248,836	3,216,522
2021	-10,730	-4,493	351	-11,082	180,766	562,706	352,886	3,250,166
2022	-27,078	-17,667	550	-27,629	174,771	665,049	443,374	3,127,691
2023	-5,542	-5,716	525	-6,068	186,857	593,896	252,987	3,237,977
Acumulados en el periodo								
1989-2023	-253,312	-461,328	348,530	-601,843		7,583,513	4,759,335	

FUENTE: Elaboración propia con base en FMI (2024).

Por último –en orden, pero no de importancia–, la ortodoxa macroeconómica que erige el control de la inflación en objetivo prioritario a toda costa, utilizó sistemáticamente desde 1983 hasta 2016 la política de salarios mínimos como instrumento antiinflacionario: los incrementos nominales del salario mínimo fijados en diciembre para regir en el año siguiente, se acordaban en un porcentaje igual a la tasa de inflación proyectada; pero como la inflación realmente observada fue casi siempre superior a la proyectada, los salarios mínimos fueron perdiendo poder adquisitivo. No fue sino hasta 2016 –al ser aprobada una reforma constitucional que creó una unidad de cuenta (UMA: Unidad de Medida de Actualización) para reemplazar al salario mínimo como unidad de cuenta–, cuando el salario mínimo dejó de utilizarse como precio guía de las expectativas inflacionarias. Desde entonces, los salarios mínimos se han incrementado significativamente, aunque su poder adquisitivo es todavía 42.3% menor del que tenían en 1982 (véase cuadro 6).

CUADRO 6
SALARIOS REALES EN MÉXICO
A PRECIOS CONSTANTES DE 2015
(PROMEDIOS ANUALES)

Años	Contractuales	Medios IMSS	Manufactureros	Construcción	Mínimos
1982	377.25	558.00	907.71	505.61	238.32
1983	268.28	399.72	634.25	381.71	194.30
1988	215.42	251.36	448.58	230.70	126.68
1994	199.88	360.92	604.31	306.13	101.65
2000	139.56	258.37	475.86	203.06	71.34
2006	142.24	302.91	531.84	228.13	71.24
2012	137.86	292.68	513.76	215.92	68.09
2018	136.07	301.00	537.62	193.49	75.51
2019	138.92	310.29	559.84	202.75	84.80
2020	136.33	322.21	565.05	216.80	98.44
2021	141.45	326.44	562.95	223.19	107.02
2022	140.62	335.11	563.80	239.45	121.01
2023	144.88	352.25	560.44	261.89	137.60
Variaciones porcentuales acumuladas					
1983-1988	-42.90	-54.95	-50.58	-54.37	-46.84
1989-1994	-7.21	43.59	34.72	32.70	-19.75
1995-2000	-30.18	-28.41	-21.26	-33.67	-29.83
2001-2006	1.92	17.24	11.76	12.35	-0.14
2007-2012	-3.08	-3.38	-3.40	-5.35	-4.42
2013-2018	-1.30	2.84	4.64	-10.39	10.91
2019-2023	6.47	17.03	4.25	35.35	82.22
1983-2023	-61.60	-36.87	-38.26	-48.20	-42.26

FUENTE: elaboración propia con base en Banxico (2024) y STPS (2024).

Obsérvese también que los salarios contractuales en las ramas de jurisdicción federal han tenido una pérdida acumulada de 61.6% durante los 41 años cumplidos de operación de la estrategia de desarrollo económico guiado por el mercado; los salarios de la construcción registraron una pérdida de 48.2%; los salarios manufactureros, una pérdida de 38.3%; y los salarios medios de cotización del IMSS registran una pérdida acumulada de 36.9%. Obsérvese también que durante el gobierno de AMLO los salarios medios de cotización del IMSS han registrado un incremento real de 17.03%, pero obsérvese también que durante el gobierno de Salinas (1989-1994) dichos salarios se incrementaron 43.9% en términos reales, mientras que durante el gobierno de Miguel de la Madrid estos salarios perdieron el 54.95% de su poder de compra: son variantes de izquierda y de derecha dentro de los límites de la estrategia de desarrollo guiado por el mercado. El resultado agregado hasta el presente es que los salarios son muy inferiores a los de 1982, con los consiguientes efectos negativos sobre el mercado interno.

Como se ve, no hay ningún misterio en el paupérrimo crecimiento económico de México durante los casi siete sexenios de aplicación de la estrategia de desarrollo guiado por el mercado: sin un robusto mercado interno, debilitado por la reducción del poder adquisitivo de la mayor parte de la población, que es de asalariados; con una liberalización abrupta y radical de nuestro comercio exterior; sin robustas políticas de fomento industrial para nuestra planta productiva; con una pérdida de competitividad-precio de los productos mexicanos derivada de la casi crónica sobrevaluación del tipo de cambio; sin políticas macroeconómicas contracíclicas que atemperen la volatilidad del crecimiento económico, evitando los ciclos de freno y arranque, no hay ningún misterio en el paupérrimo crecimiento de la economía mexicana bajo la estrategia neoliberal.

La moraleja es obvia: en lugar de un estilo neoliberal de inserción en la economía internacional, a través de la liberalización económica a ultranza y de la reducción de las funciones del Estado en la promoción activa del desarrollo, México debe redefinir su propia estrategia de desarrollo económico e inserción eficiente en la economía internacional, a fin de lograr que nuestra economía camine sobre sus dos pies: un robusto mercado interno y un sector exportador con fuertes encadenamientos al resto de nuestra planta productiva.

NOTAS

¹ El supuesto “Mexico Moment” fue sugerido por la revista británica *The Economist* en su entrega del 21 de noviembre de 2012 (*The Economist*, 2012).

² Krugman (2013).

³ López Obrador (2023).

⁴ Cálculos propios con base en GATT (1993); Blanco (1994) y López Obrador (2023).

⁵ Cálculos propios con base en SHCP (2024); INEGI (2024a) y López Obrador (2023).

BIBLIOGRAFÍA

Arjona, Luis y Unger, Kurt (1996), “Competitividad internacional y desarrollo tecnológico: la industria manufacturera mexicana frente a la apertura comercial”, *Economía Mexicana*, vol. V, núm. 2, México: CIDE.

Banxico (2002), “Informe Anual 2002”, *Banco de México*, en: <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-anuales/%7B2399E8F1-D56E-E150-2D88-9C9A224E827E%7D.pdf>

Banxico (2024), *Sistema de Información Económica, Laboral*, en: <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=10&accion=consultarDirectorioCuadros&locale=es>

Blanco, Herminio (1994), *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, México: Fondo de Cultura Económica.

Calva, José Luis (2022), “Neoliberalismo económico en el gobierno de AMLO y escenarios económicos de futuro”, en Sánchez Vargas, Armando; Ramírez López, Berenice y Nava Bolaños, Isalia (coords.), *Nuevos horizontes económicos: propuestas para México*, México: IIEc-UNAM.

Calva, José Luis (2024), “Políticas macroeconómicas para el desarrollo sostenido del PIB y del empleo en México”, en Calva, José Luis (coord.), *Políticas macroeconómicas: México 2024-2030*, en prensa.

Cárdenas, Enrique (2015), *El largo curso de la economía mexicana. De 1780 a nuestros días*, México: Colegio de México-Fondo de Cultura Económica.

Cardero, María Elena y Galindo, Luis Miguel (2007), “Del modelo de sustitución de importaciones al modelo importador-exportador: evaluando la experiencia reciente”, en Calva, José Luis (coord.), *México en el mundo: inserción eficiente*, México: Miguel Ángel Porrúa-UNAM-Cámara de Diputados, LX Legislatura.

CONAPO (2024a), *Bases de datos de la Conciliación Demográfica 1950 a 2019 y Proyecciones de la población de México 2020 a 2070*, en: <https://www.gob.mx/conapo/documentos/bases-de-datos-de-la-conciliacion-demografica-1950-a-2019-y-proyecciones-de-la-poblacion-de-mexico-2020-a-2070>

CONAPO (2024b), *Indicadores demográficos de México de 1950 a 2050*, en: http://www.conapo.gob.mx/work/models/CONAPO/Mapa_Ind_Dem18/index_2.html

- Dussel Peters, Enrique (2003), Enrique, *Perspectivas y retos de la competitividad en México*, México: FE-UNAM, CANACINTRA.
- Dussel Peters, Enrique (2023), *Estadísticas*, en: <https://dusselpeters.com/estadisticas/>
- Encinas Ferrer, Carlos (2024), “Tipo de cambio y competitividad”, en Calva, José Luis (coord.), *Políticas macroeconómicas: México 2024-2030*, en prensa.
- FMI (2024), *World Economic Outlook database*, abril 2024, en: <https://data.imf.org/?sk=4c514d48-b6ba-49ed-8ab9-52b0c1a0179b&slid=1409151240976>
- GATT (1993), *Mecanismo de examen de las políticas comerciales, México. Informe de la Secretaría*, Ginebra: GATT.
- Gitli, Eduardo (1990), “México: notas para un balance de la política comercial del sexenio 1983-1988”, en Gitli, Eduardo (coord.), *Estudios sobre el sector externo mexicano*, México: UAM-Azcapotzalco.
- Hansen, Roger D. (1971), *La política del desarrollo mexicano*, México: Siglo XXI.
- INEGI (2015), *Estadísticas históricas de México 2014-2015*, México, en: <https://www.inegi.org.mx/app/biblioteca/ficha.html?upc=702825058203>
- INEGI (2024a), *Banco de Información Económica, Cuentas Nacionales*, base de datos online, en: <https://inegi.org.mx/app/indicadores/?tm=0&t=10000215#D10000215>
- INEGI (2024b), *Banco de información estadística, Cuentas Nacionales, Cuenta de Bienes y Servicios*, en: <https://inegi.org.mx/app/indicadores/?tm=0&t=10000215#D10000215>
- INEGI (2024c), *Banco de Información Económica, Industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación (IMMEX)*.
- Krugman, Paul (2013), Entrevista concedida al programa de 24 horas de televisa México, citado por Enrique Hernández, “¡México es feliz!, pero con poco éxito”, 24 horas, 8 de mayo de 2013, en: www.24-horas.mx/mexico-es-feliz-pero-con-poco-exito, consultada el 3 de febrero de 2017.
- López Obrador, Andrés Manuel (2023), *Quinto Informe de Gobierno. Anexo estadístico*, México: Presidencia de la República.
- Ortiz Mena, Antonio (1998), *El desarrollo estabilizador: reflexiones sobre una época*, México: COLMEX-FCE.
- Ramírez Cedillo, Eduardo (2024), “Política fiscal procíclica en México durante el sexenio 2019-2024”, en Calva, José Luis (coord.), *Políticas macroeconómicas: México 2024-2030*, en prensa.
- Reyes Osorio, Sergio (1974), *Estructura agraria y desarrollo agrícola*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Rodrik, Dani (2009), “The IMF Needs Fresh Thinking on Capital Controls”, *Project Syndicate*, 11/XI/09.
- SHCP (2024), *Estadísticas Oportunas*, en: <http://presto.hacienda.gob.mx/EstoporLayout/>
- Solís, Leopoldo (1970), *La realidad económica mexicana; retrospectiva y perspectivas*, México: Siglo XXI.

- STPS (2024), *Estadísticas del sector laboral*, Polígonos STPS, en: <https://www.stps.gob.mx/gobmx/estadisticas/>
- The Economist (2012), “Mexico’s moment. Enrique Peña Nieto, Mexico’s newly elected president, sets out this priorities”, *The Economist*, 21 de noviembre.
- Vázquez Tercero, Héctor (2000), “Medición flujo neto de divisas en la balanza comercial de México”, *Revista Comercio Exterior*, octubre.
- Vernon, Raymond (1967), *El dilema de la economía mexicana*, México: Diana.
- Villarreal, René (1988), *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque estructuralista (1929-1988)*, México: Fondo Monetario Internacional.
- Wilkie, James (1978), *La Revolución mexicana. Gasto federal y cambio social*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Williamson, John (1991), *El cambio en las políticas económicas de América Latina*, México: Ed. Gernika.

MERCADO INTERNO Y EXTERNO: COMPONENTES DE LA DEMANDA EN LA ECONOMÍA MEXICANA Y CONTRIBUCIONES AL CRECIMIENTO

CÉSAR ARMANDO SALAZAR*

INTRODUCCIÓN

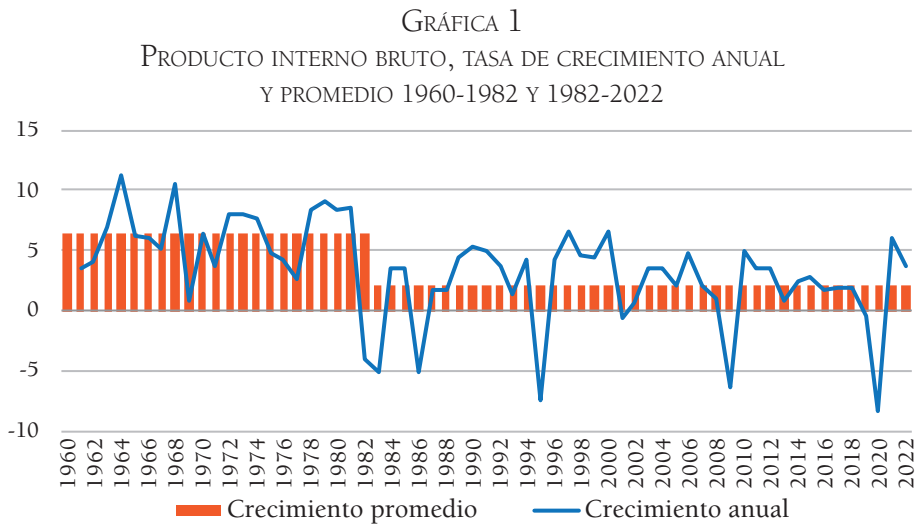
La importancia del mercado interno en el crecimiento económico es fácil de observar en los dos modelos económicos implementados en México durante el último siglo. El primero, establecido desde los años treinta del siglo XX y que estuvo vigente hasta la crisis de la deuda externa a inicios de los años ochenta, se caracteriza por una categórica participación del Estado para dirigir la economía mediante un activo uso de las herramientas de política fiscal y de política monetaria; en la aplicación de variadas políticas de fomento económico sectorizadas, así como en un muy importante número de empresas de propiedad estatal en diversas actividades de la estructura productiva nacional; además de la práctica de estrictas regulaciones en los sectores financiero y externo.

El segundo modelo, vigente desde 1983 hasta la actualidad, lleva al mínimo la intervención estatal debido a que supone que las principales variables macroeconómicas se equilibran por las fuerzas del mercado, lo que ha significado adoptar el dogma de finanzas públicas equilibradas y la “disciplina monetaria a ultranza” institucionalizada con la autonomía del Banco de México; la desincorporación de empresas públicas; así mismo, se da un proceso de desregulación en los sectores financiero y externo, ya que se promueve como una palanca del crecimiento económico el comercio exterior, amarrada con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), hoy denominado T-MEC. En suma, este modelo se caracteriza por seguir las políticas económicas del Consenso de Washington.¹

En sus resultados sobre el crecimiento económico las diferencias entre ambos modelos son evidentes. Entre 1960 y 1982, la economía mexicana

* Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.

creció a tasa de 6.3% promedio anual, en tanto que en el periodo 1982-2022, el crecimiento fue de sólo 1.9% promedio anual. Como puede observarse en la gráfica 1, además de la reducción del crecimiento económico promedio anual, en el modelo dirigido por el mercado se incrementa significativamente la volatilidad del crecimiento, experimentando periodos muy marcados de contracción económica.



FUENTE: Elaboración propia con base en INEGI (varios años).

El propósito de este capítulo es realizar un análisis de largo plazo de la importancia de los componentes de demanda en los modelos referidos sobre el crecimiento económico. En primer lugar, estudiaremos las participaciones relativas respecto del PIB, de los componentes de demanda interna y analizaremos la demanda externa, es decir, exportaciones y exportaciones netas. Posteriormente, observaremos las fuentes de crecimiento económico, estudiando las particularidades de cada periodo. Finalmente, reflexionaremos sobre cómo se ha comportado la distribución factorial del ingreso en el periodo de estudio.

EL COMPORTAMIENTO DE LOS COMPONENTES DE DEMANDA DOMÉSTICOS

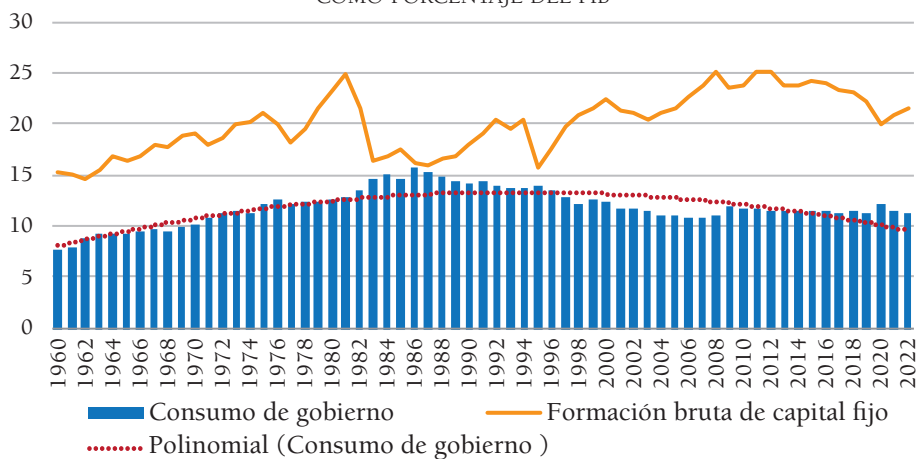
El producto interno bruto (PIB) desde la perspectiva de la demanda tiene componentes domésticos y externos. Los primeros corresponden al consumo privado, el consumo de gobierno o gasto público, la formación bruta de capital fijo y la variación de existencias;² la demanda externa está dada

por las exportaciones, pero en su aportación al PIB esta dada por las exportaciones netas las que se contabilizan como la diferencia entre exportaciones de bienes y servicios y las importaciones de bienes y servicios.

El componente más importante y estable de la demanda es el consumo privado, el cual se ha situado alrededor del 67% del PIB entre 1960 y 2022.

La formación bruta de capital fijo (FBKF) y el gasto de gobierno son los siguientes componentes en orden de importancia. El comportamiento de la FBKF se presenta más irregular por su propia naturaleza cíclica. En una primera etapa, que es la del modelo dirigido por el Estado, tiene una tendencia ascendente hasta alcanzar el 25% del PIB en 1981. Con la crisis de la deuda y el cambio abrupto del modelo económico a partir de 1983 se da una caída en la formación de capital que lo lleva a registrar sólo el 15.9% del PIB en 1987; a partir de ese punto, gradualmente se recupera y llega a alcanzar el 25% en 2008; pero en 2018 se sitúa en 23% del PIB, y en 2022 alcanza el 21.5% (véase gráfica 3).

GRÁFICA 2
FORMACIÓN DE CAPITAL Y GASTO DE GOBIERNO
COMO PORCENTAJE DEL PIB



FUENTE: Elaboración propia con base en INEGI (varios años).

En la dinámica de la formación de capital es muy importante el componente de la inversión pública; bajo el modelo de crecimiento liderado por el Estado, entre 1978 y 1982, la formación de capital público representó más del 40% de la FBKF total, perdiendo importancia gradualmente durante todo el modelo de crecimiento liderado por el mercado, hasta alcanzar apenas el 11% del total en 2022.

Con respecto al consumo del sector público son fácilmente identificables dos tendencias históricas. La primera, entre 1960 y 1986, en donde fue ascendente, hasta alcanzar el 15.5% del PIB. La otra gran tendencia se observa entre 1986 y 2007, en donde el consumo del sector público perdió 5 puntos porcentuales del PIB, registrando, sólo el 10.6%, y si bien en los años posteriores existe una leve recuperación en 2022 este se sitúa, apenas, en 11.1% del PIB.

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

Nuestro análisis ahora se centra en la demanda externa, es decir, las exportaciones de bienes y servicios, y, particularmente, las exportaciones netas. Debe indicarse que en el periodo de estudio nuestra economía nunca fue autárquica, siempre ha tenido un vínculo con el sector externo reflejado en las exportaciones y las importaciones de bienes y servicios.

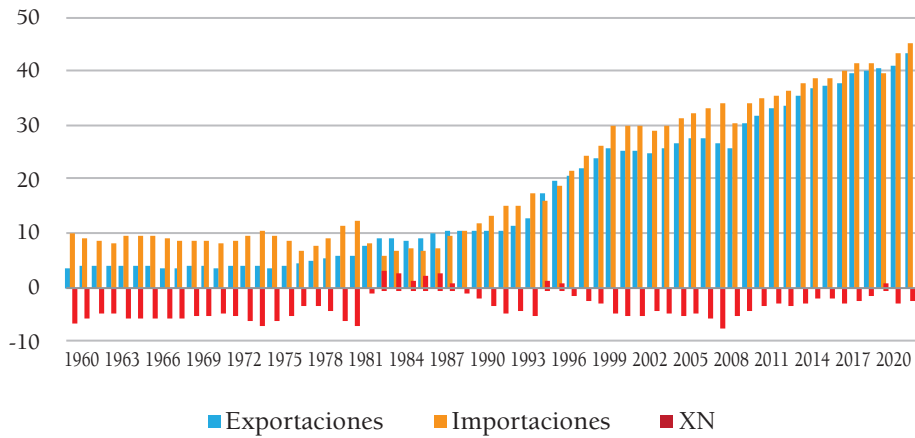
Las exportaciones de bienes y servicios promedian 3.86% del PIB entre 1960 y 1982, alcanzando 7% PIB en 1982; en tanto que entre 1983 y 1988, promedian 8.8% del PIB. A partir de finales de la década de los ochenta las exportaciones crecen aceleradamente hasta alcanzar el 42.6% en 2022.

Bajo la lógica de un modelo económico que propicia el comercio exterior como base del crecimiento económico, el comportamiento de las exportaciones descrito en el párrafo anterior podría ser visto como muestra del éxito de la estrategia. Sin embargo, se debe ser cauteloso, ya que el componente relevante para el crecimiento económico no son las exportaciones brutas sino las exportaciones netas, es decir, la balanza de bienes y servicios donde juegan un importante papel las importaciones.

Entre 1960 y 1982, durante el modelo de crecimiento dirigido por el Estado, las importaciones representaron el 8.7% del PIB en promedio, alcanzando el 12% en 1981. Entre 1983 y 1988, bajo el contexto de las políticas severamente contraccionistas de la demanda interna para liberar recursos para el servicio de la deuda externa, las importaciones se redujeron, promediando 6.7% del PIB en este periodo y con un registro mínimo de 5.4% en 1983.

Como puede observarse en la siguiente gráfica, las exportaciones netas han sido estructuralmente negativas en todo el periodo, salvo por aquellos años en donde se produjo un ajuste de la demanda por importaciones debido a la contracción económica provocada entre 1983-1988 (para hacer frente a las requerimientos financieros de pago de servicio de deuda del país), y en los años 1995 y 2020, donde se da una contracción por la crisis financiera que estalló en diciembre de 1994 y la pandemia, respectivamente.

GRÁFICA 3
EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES NETAS
COMO PORCENTAJE DEL PIB



FUENTE: Elaboración propia con base en INEGI (varios años).

LA CONTABILIDAD DEL CRECIMIENTO 1960-2022

Después de analizar los datos sobre la composición relativa de la demanda en México, en esta sección discutiremos sobre las aportaciones al crecimiento de todos los componentes descritos arriba.

La metodología que seguimos es la siguiente:

1. Encadenamos series largas de los componentes de demanda, es decir, consumo privado (CP), consumo de gobierno (CG), formación bruta de capital fijo (FBKF), variación de existencias (VE), exportaciones (X) e importaciones (M), todas las variables se presentan en pesos a precios constantes de 2018.
2. Con base en las series encadenadas construimos la variable PIB con base en la siguiente identidad contable:

$$PIB = CP + CG + FBKF + VE + XN$$
 Donde XN (exportaciones netas) = $X - M$
3. Año con año, desde 1960, se calcula la variación absoluta del PIB y de todos los componentes demanda, para con ello calcular la participación de cada uno de ellos en la variación del PIB de un año a otro.

Es importante indicar que dado el ejercicio dinámico que se realiza, la aportación al producto se da en términos del signo de la diferencia absoluta

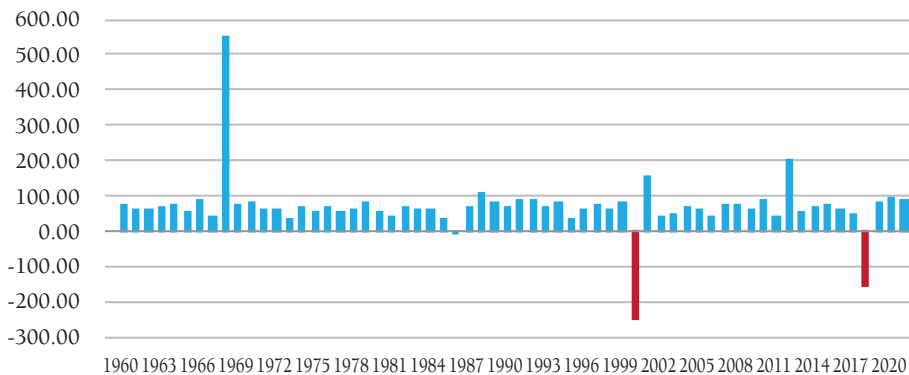
de un año a otro entre los distintos componentes, de tal forma que puede darse el caso de tener una variación absoluta positiva, pero con una aportación al crecimiento negativa o viceversa.

En las siguientes gráficas se presentan las aportaciones al crecimiento del consumo privado, consumo de gobierno y formación de capital, así como de las exportaciones netas, todas como un porcentaje de la variación total del PIB.

El consumo privado, además de ser el componente más importante en su relación con el PIB, también es el que más aporta al crecimiento de forma constante, ya que solamente en 1987, en 2001 y en 2019, aportó negativamente al crecimiento. La formación de capital, por su parte, es un componente con una mayor variabilidad en su contribución al crecimiento, aportando negativamente en los años 1971, 1976 y 1977, en 1987, en 1993, 2002, 2013 y 2007. En conjunto, las aportaciones del consumo privado y la formación de capital al crecimiento económico nos indican tanto la importancia de la demanda interna como motor de crecimiento, así como el peligro para el propio crecimiento de no considerarlas en una estrategia integral de desarrollo (véase gráfica 4).

GRÁFICA 4

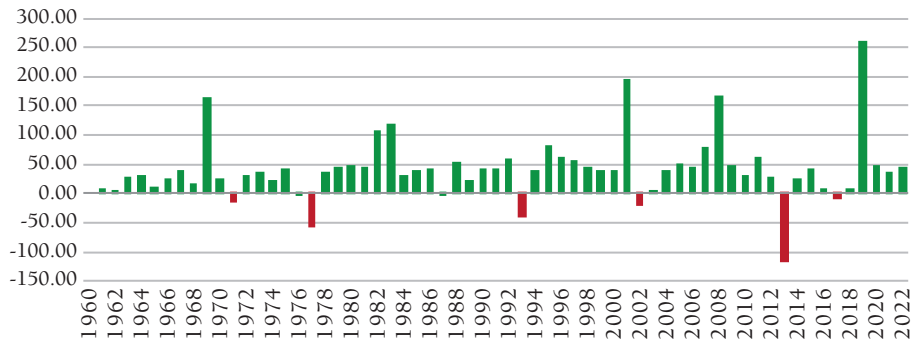
CONSUMO PRIVADO, APORTACIÓN PORCENTUAL A LA VARIACIÓN DEL PIB



FUENTE: Elaboración propia con base en INEGI (varios años).

El consumo de gobierno reporta 13 años con aportaciones negativas al crecimiento, de las cuales 12 se han presentado a partir de 1982, si bien éstas son pequeñas respecto a las aportaciones negativas de otros componentes, si muestran cómo la política fiscal dejó de ser un instrumento para impulsar el crecimiento económico en el país en la estrategia liderada por el mercado (véase gráfica 5).

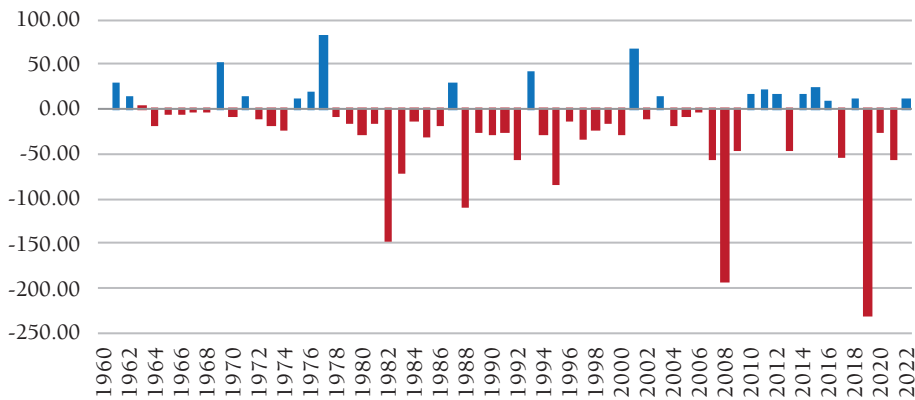
GRÁFICA 5
FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL, APORTACIÓN PORCENTUAL
A LA VARIACIÓN DEL PIB



FUENTE: Elaboración propia con base en INEGI (varios años).

Finalmente, el componente de las exportaciones netas básicamente resta a la actividad económica en el país en todo el periodo analizado, ya que en 42 de los 62 en análisis, aporta negativamente al crecimiento económico (véase gráfica 6).

GRÁFICA 6
EXPORTACIONES NETAS, APORTACIÓN PORCENTUAL A LA VARIACIÓN DEL PIB



FUENTE: Elaboración propia con base en INEGI (varios años).

CONSIDERACIONES FINALES

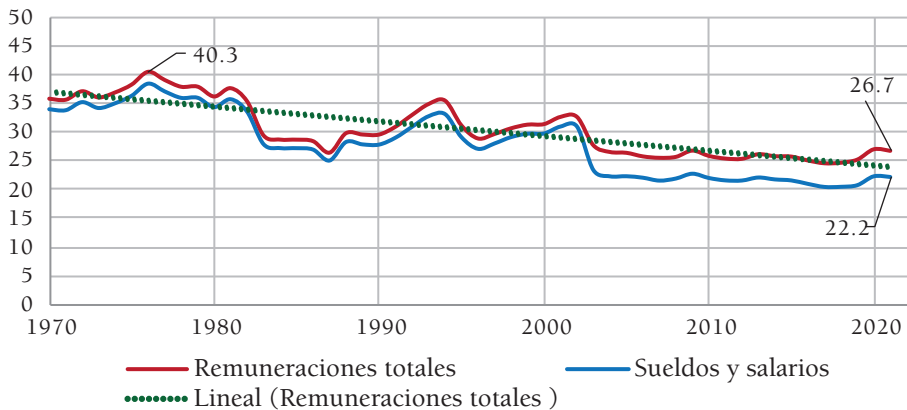
Hemos identificado dos modelos económicos implementados en México tanto por las políticas económicas aplicadas, como por sus resultados en el

crecimiento económico y el desempeño de los componentes de demanda. Sin embargo, debemos destacar la importancia de la demanda interna, particularmente el consumo privado, como factor resiliente y que más aporta al crecimiento económico.

La balanza de bienes y servicios deficitaria se presenta en ambos modelos, pero existe una diferencia estructural entre ambos. Mientras que en el modelo de crecimiento económico dirigido por el Estado se importaban bienes finales y bienes de capital, en el modelo económico actual, la lógica es la de las cadenas internacionales de valor, por lo que mayoritariamente se importan bienes intermedios para ensamblarlos y llevarlos como bienes finales hacia el mercado de destino que es el de Estados Unidos.

Bajo el marco de esta lógica de inserción a los mercados internacionales, no sólo se registran menores tasas de crecimiento económico, como ha quedado evidenciado en la gráfica 1; también se ha observado la caída de la participación de las remuneraciones de los trabajadores en el producto, debido a que éstos ven precarizadas sus condiciones laborales al enfrentarse a un mercado desregulado donde no existe una política industrial que impulse encadenamientos productivos locales, mejores industrias y más empleo.

GRÁFICA 7
SALARIOS Y REMUNERACIONES TOTALES COMO PORCENTAJE DEL PIB,
1970-2021



FUENTE: Elaboración propia con base en INEGI (varios años).

En la gráfica 7, se observa claramente la caída de la participación de los salarios y las remuneraciones totales en el producto, a partir de la década de los ochenta, dejando en claro que el modelo de crecimiento económico guiado por el mercado deteriora la distribución del ingreso debilitando los

componentes de la demanda interna, lo que refuerza un menor crecimiento económico en el largo plazo.

NOTAS

¹ Para profundizar sobre las características y políticas económicas implementadas en cada uno de los modelos que se refieren, véase: Calva (2021, 2004, 2000); Moreno-Brid y Ros (2010); Mántey (2010) y Rodríguez (2022).

² Véase INEGI (2023).

BIBLIOGRAFÍA

- Calva, José Luis (2021), “Estrategias de industrialización en México”, en Basave, Jorge, *La política industrial en México. Antecedentes, lecciones y propuestas*, pp. 55-98, México: IIEc-UNAM.
- Calva, José Luis (2004), “La economía mexicana en perspectiva”, *Economía UNAM*, vol.1, núm.1, pp 63-85.
- Calva, José Luis (2000), *México más allá del Neoliberalismo. Opciones dentro del cambio global*, México: Plaza & Janes.
- INEGI (varios años), *Sistema de Cuentas Nacionales, Bases 1980, 2003, 2018*.
- INEGI (2023), *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Fuentes y metodologías. Año base 2018*, México, en: https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/889463913825.pdf
- Mántey, Guadalupe (2010), “Políticas financieras para el desarrollo en México: ¿qué hemos aprendido de 1958 a 2008?”, en Mántey, Guadalupe y Levy, Noemí, *Cinuenta años de políticas financieras para el desarrollo en México (1958-2008)*, México: UNAM/Plaza y Valdés.
- Moreno-Brid, Juan Carlos y Ros, Jaime (2010), “Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana. Una perspectiva histórica”, México: FCE.
- Rodríguez, Violeta (2022), “Surgimiento y ocaso del control selectivo del crédito en México: del enfoque desarrollista al financierismo”, en Salazar, César, *Desafíos para la economía mexicana en el 20-30*, México: IIEc-UNAM.

MERCADO INTERNO EN MÉXICO: IMPULSO AL CRECIMIENTO EN UN ESCENARIO GLOBAL

TANIA MOLINA DEL VILLAR*

INTRODUCCIÓN

El intercambio internacional ha sido considerado uno de los componentes más importantes del sistema económico. Diferentes perspectivas teóricas otorgan al comercio con el exterior una importancia fundamental en la explicación del desenvolvimiento económico y en la determinación de las políticas a seguir para alcanzar una senda de crecimiento estable (Krueger, 1990; Kaldor, 1966; Thirlwall, 2003; Rodríguez y Rodrik, 2001; McCombie, 2003; Panico, 2003; Encinas, Rodríguez y Encinas, 2012; Salvatore, 2013; Tahir y Ali, 2014; Khan y Nagayasu, 2018 y Mesquita y Stein, 2019).

En el debate actual, la fragmentación productiva se ve como un elemento central en la discusión sobre la importancia del comercio internacional y los procesos de integración internacional (Kaplinsky, 1998; Feenstra, 1998; Gereffi, Humphrey, Kaplinsky y Sturgeon, 2001 y Thorbecke, 2015). En tales estudios se explica la lógica de los flujos comerciales y la reorganización de la producción en la globalización, ya sea que se centren en las formas de organización y de participación de las empresas y países en el intercambio mundial o en las mediciones de diferentes niveles de fragmentación productiva desde una visión más agregada. Dentro de estas perspectivas, el concepto de cadenas globales de valor (CGV) cobra gran relevancia en la literatura económica. La Organización Mundial de Comercio (OMC), entre otros organismos internacionales (CEPAL, FMI, BID, UNCTAD, OCDE), reconoce la relevancia de las CGV para explicar

* Doctora en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México.

los actuales flujos de comercio e inversión a nivel internacional. Para Elms y Low (2013), los conceptos de cadenas de suministro, subcontratación, deslocalización, integración vertical, producción fragmentada o cadenas de valor mundiales son similares y conducen a la noción de producción unida internacionalmente.

En suma, independientemente del término que se adopte, el énfasis que adquiere el comercio internacional y, en particular, la trascendencia de los procesos de fragmentación productiva parece restarle importancia al papel que desempeña el mercado interno como un elemento que impulsa el crecimiento económico.

Por tal motivo, en este capítulo se argumenta que el mercado interno resulta fundamental y la forma en cómo se impulsa o restringe su actuación es determinante para la integración al mercado mundial y, con ello, en el propio proceso de desarrollo económico. En este sentido, limitar el crecimiento a la sola actuación del sector exportador es pernicioso; por el contrario, si las industrias de orientación interna participaran de forma más activa con el sector exportador podría crearse un círculo virtuoso de crecimiento.

Por lo anterior, mediante el estudio de la economía mexicana durante una década con el empleo del análisis de insumo-producto, se determina tanto la importancia del mercado interno como su forma de vinculación con las actividades exportadoras. Ello, con la finalidad de establecer si se ha logrado la constitución de un círculo virtuoso que potencialice el crecimiento económico del país o, por el contrario, se trata de un círculo pernicioso que lo limita.

El capítulo está organizado en tres secciones. Primero, se presentan algunas ideas teóricas sobre la importancia de los procesos de fragmentación productiva en las propuestas de desarrollo económico. Segundo, se exponen los elementos metodológicos empleados para el análisis empírico, particularmente, el concepto de coeficientes importantes. Tercero, se determina la relevancia del mercado interno, su vinculación con el sector exportador, así como su capacidad para potencializar el crecimiento económico de México dentro del proceso de integración internacional. Al final, se presentan las conclusiones del capítulo.

ELEMENTOS TEÓRICOS

En el debate económico contemporáneo, diversos enfoques teóricos analizan las nuevas formas de comercio, enfatizando la influencia del proceso de fragmentación productiva y la dispersión del proceso productivo a

nivel internacional como rasgos distintivos de la actual fase del desarrollo económico.

En este sentido, el enfoque denominado cadenas globales de valor (CGV) cobra una gran relevancia. En particular, la profundización en la operación de las redes de producción a nivel internacional, teniendo gran influencia en la formulación de políticas para el desarrollo, deriva –al menos– en dos grandes aportes. Primero, a partir del estudio de la naturaleza de las relaciones de poder dentro de una cadena, se identifica lo que denominan “*gobernanza*” como la forma en cómo se ejerce el poder en las industrias globales. Segundo, el concepto de “*escalamiento*” referente a cómo las empresas pueden mejorar su posición (*escalan*) dentro de la cadena para generar y apropiarse de más valor.

De ahí que para que los países alcancen el éxito económico requieren posicionarse estratégicamente dentro de redes globales y desarrollar estrategias para acceder y alcanzar una mejor posición internacional. De esta forma, los conceptos de “*gobernanza*” y “*escalamiento*” tienen gran aceptación por parte de los responsables de la política económica en la medida en que se concibe al desarrollo económico como un simple proceso de escalonamiento o ascenso industrial, en el que las naciones, empresas y trabajadores pueden desplazarse de actividades de bajo valor a actividades de alto valor en las redes de producción global (Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005: 171).

Algunos organismos como la CEPAL ven a las CGV como la forma en cómo los países de América Latina pueden alcanzar el cambio estructural. No obstante, como indican Jiménez y Sierra (2018), dichos organismos no consideran las relaciones de poder ejercidas mediante el monopolio del cambio tecnológico, impidiendo el ascenso industrial de los países en desarrollo y convirtiéndoles en simples apéndices del proceso de desarrollo capitalista.

Contrario a lo que plantea el enfoque de CGV, una visión más adecuada para analizar la dinámica capitalista y derivar recomendaciones de políticas para el desarrollo, consiste en estudiar las esferas externa e interna, sin olvidar el análisis de las estructuras productivas, por lo que recuperar los enfoques de Leontief y del estructuralismo latinoamericano resulta de suma importancia.

Leontief (1966: 27) subraya que la relevancia del intercambio internacional va más allá del solo incremento del producto de los sectores exportadores. Por tanto, es necesario considerar, el conjunto de relaciones intersectoriales internas que permiten dicha producción, pues al incrementarse las exportaciones aumentarán los requerimientos de insumos

intermedios –capital y trabajo– de las actividades proveedoras del sector en cuestión.¹ Por otro lado, para el estructuralismo latinoamericano, el desarrollo de la estructura productiva es fundamental para fortalecer e incentivar el crecimiento del mercado interno sin descartar el contexto económico mundial (Prebisch, 1959; Fajnzylber, 1989 y Sunkel, 1991).

Reivindicando el espíritu de Leontief y del estructuralismo latinoamericano, en el presente capítulo se establece que la especialización comercial y el desarrollo del mercado interno no son opciones antagónicas. Es decir, para una mejor comprensión del proceso de desarrollo económico no es suficiente el análisis del desenvolvimiento de las actividades comercialmente más dinámicas, sino que se requiere una visión más integral que aborde la importancia de la estructura productiva, el desarrollo del mercado interno y, por supuesto, su vinculación con el dinamismo del mercado mundial.

COEFICIENTES IMPORTANTES Y DETERMINACIÓN DE LOS REQUERIMIENTOS FACTORIALES Y DE EMPLEO

El análisis de sensibilidad estructural (ASE) del análisis insumo–producto (IP) considera los efectos del cambio en un coeficiente técnico sobre la matriz inversa de Leontief y el vector de producción, suponiendo al vector de demanda final constante. Según García, Aroche y Ramos (2007), dichos cambios serán de distinta magnitud según la complejidad de la estructura productiva. El ASE permite caracterizar a los diversos sectores según su capacidad para inducir el desarrollo de otras actividades, vía compra de insumos o venta de ellos (Tarancón, 2004; Soza, 2007 y García et al., 2007).

Las diversas metodologías del ASE se basan en los trabajos de Sherman y Morrison (1950) y de Evans (1954), quienes evalúan qué tan sensible es la estructura económica ante modificaciones en una fila o elemento de la matriz de coeficientes técnicos. Entre los estudios de ASE, se destaca la importancia de los coeficientes importantes (CI) para identificar la posición estructural de aquellos coeficientes técnicos con mayor capacidad de generar efectos directos e indirectos sobre el sistema.

De las distintas metodologías para determinar los CI, se empleará una formulación derivada del análisis de Schintke y Stäglin (1988), quienes señalan que, para encontrar la importancia de un coeficiente de insumo, los efectos en la producción sectorial se calculan sobre la base de errores ficticios en los coeficientes individuales. Así, los coeficientes de insumo y sus correspondientes columnas o filas de las matrices de transacciones intermedias se clasifican según su influencia sobre el producto bruto sectorial.

A partir del tradicional modelo IP, el nivel de producción de una economía está dado por: $X = (I - A)^{-1}y = By$. Un CI queda definido por:

$$r_{ij} = \frac{1}{(a_{ij} [b_{ij} + b_{ii} (\tau_i / \tau_j)])} \quad (1)$$

Donde a_{ij} es un elemento en la matriz A (coeficientes técnicos); b_{ij} es un elemento en la matriz B (inversa de Leontief); b_{ii} es un elemento en la diagonal principal de B; y_i es el producto bruto del sector i th, y y_j es el producto bruto del sector j th. Un coeficiente será ‘importante’ si una mínima variación en él provoca grandes cambios en el producto (Tarancón, 2004 y Tarancón, Callejas, Dietzenbacher y Lahr, 2008). Si la demanda final está dada y se presentan ciertos cambios en algunas entradas (o celdas) de A, habrá variaciones de diversa magnitud en B y en X, las cuales están sujetas a la estructura productiva de cada economía. Es decir, entre más compleja sea la estructura productiva, mayores son los efectos del cambio en los elementos de la matriz A y en el vector X (Aroche, 2005: 34). La complejidad de cada estructura productiva dependerá de la cantidad de CI, coeficientes no importantes (CnI) y entradas nulas.

Es posible distinguir a los coeficientes a_{ij} por sus impactos potenciales. Al suponer un cambio de la misma cuantía en los coeficientes de A, el efecto no es homogéneo en las entradas de B ni en el vector X de los diferentes sectores, debido a la importancia que ejercen ciertas actividades conforme sus transacciones implican una mayor secuencia de conexiones indirectas. Aroche (1996 y 2002) establece que un CI aparecerá cuando dos sectores conectados directamente estén también indirectamente vinculados por una serie larga de relaciones entre ellos.

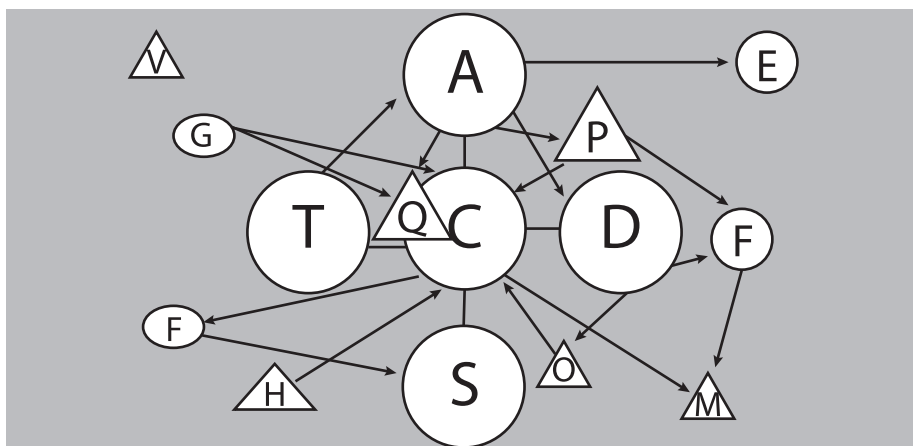
Para distinguir la relevancia de los distintos coeficientes, en este capítulo se adopta la convención de que un coeficiente es importante si un cambio inferior al 20% provoca una modificación en la producción sectorial no superior al uno por ciento (Aroche, 1996 y 2002; Zárate y Molina, 2017; Molina, 2018 y Zárate, 2018).

Dentro del ASE es común asociar el desarrollo económico de un país con una cantidad mayor de CI (Aroche, 1996, 2002 y 2005; Ghosh y Roy, 1998, y Tarancón et al, 2008). Aroche (1996) indica que conforme una economía se desarrolla y avanza la división del trabajo, existen mayores interrelaciones sectoriales (directas e indirectas), lo cual supone un mayor número de CI y una menor cantidad de entradas nulas en la matriz A y una disminución en la cantidad de CnI. En este sentido, para el estudio empírico propuesto en este documento, se establece que el nivel de desarrollo alcanzado por las tres economías estará en función del número de CI, entradas nulas y CnI.

Una vez que definimos los CI construimos la matriz adyacente con entradas de “1” para un CI y “0” para los coeficientes no importantes y entradas nulas. La matriz adyacente se utiliza tanto para definir las conexiones más importantes entre los distintos sectores como para calcular los requerimientos factoriales y de empleo directos e indirectos de las distintas industrias.

Para establecer el papel de las industrias como usuarias –receptoras– de la producción de otros sectores y como proveedoras –emisoras– de su producción hacia otras industrias, con el empleo del programa visone² se grafica las matrices adyacentes de CI de los dos años estudiados. La gráfica 1 ejemplifica un caso hipotético que supone un sistema económico con 15 actividades, cada una es un nodo denominado por una letra. Los nodos circulares son industrias de orientación interna, mientras los triangulares actividades exportadoras. Las relaciones de compra y venta se representan por arcos direccionados, si el sector es usuario (receptor) la flecha se dirigirá hacia él, si la industria es proveedora (emisora) la dirección del arco será hacia el sector comprador.

GRÁFICA 1
RED DE RELACIONES INTERSECTORIALES DE UN SISTEMA HIPOTÉTICO



FUENTE: Elaboración propia.

En nuestro ejemplo, C es el principal sector emisor y receptor de conexiones y su orientación es interna; por lo contrario, V es industria exportadora y está muy desarticulada, en este caso no recibe ni emite conexiones; G solo emite conexiones por ser proveedora, mientras M solo es receptora o usuaria de la producción de otros sectores.

En la determinación de los requerimientos factoriales y de empleo, se define tanto el peso económico de cada industria en el valor agregado y el empleo, así como la forma en cómo cada sector se articula con la estructura productiva interna. Para su cálculo se utilizan las siguientes expresiones:

$$\begin{aligned} Xv &= [\hat{v}] [\hat{x}]^{-1} [CI] \\ &\quad \text{y} \\ Xe &= [\hat{e}] [\hat{x}]^{-1} [CI] \end{aligned} \quad (2)$$

Donde X es la matriz de coeficiente de intensidad de las variables analizadas, en nuestro caso, valor agregado y empleo; es la matriz diagonal de pagos factoriales; la matriz diagonal de cantidad de trabajo empleada; es la matriz diagonal e invertida del valor de la producción; es la matriz adyacente de CI.

Las expresiones dadas en (2) permiten definir el potencial de cada industria para impulsar el crecimiento económico mediante su dinámica productiva –generación directa e indirecta de valor agregado y trabajo empleado– y su capacidad para difundir al sistema productivo su dinamismo a través de las interrelaciones que establece con el resto de la actividad económica.

Los diferentes indicadores fueron calculados con las MIP de transacciones internas publicadas por el STAN-OCDE, con una agregación de 35 actividades homologadas al mismo nivel de clasificación ISIC. Para determinar la importancia del mercado interno frente al mercado de exportación, se clasifica las diferentes actividades según el tipo de demanda para la cual son fundamentalmente oferentes: primero, por la relación entre consumo aparente³ y valor de la producción y, segundo, por el dinamismo exportador medido por la participación y la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones entre 2005 y 2015.

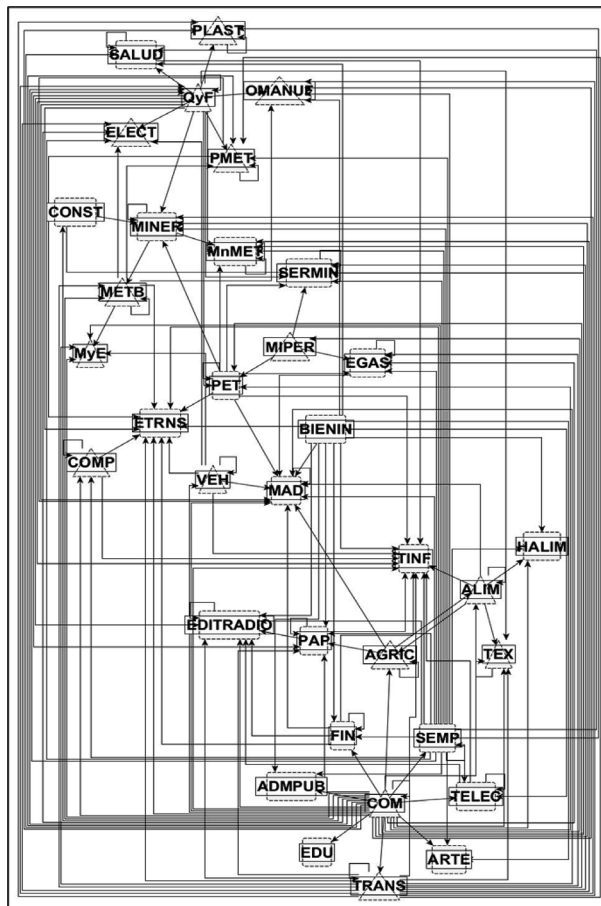
ESTRUCTURA PRODUCTIVA Y MERCADO INTERNO EN MÉXICO

El comercio internacional es una pieza clave de las estrategias de desarrollo de muchas economías a nivel mundial. El proceso de globalización, junto con la dispersión de las distintas fases de la producción en diferentes espacios geográficos, convierte a cada país en un posible partícipe de las prácticas productivas y comerciales de las empresas más dinámicas y a la vanguardia del desarrollo tecnológico mundial. Al mismo tiempo, estas nuevas formas de producción propician que algunas economías al encontrarse más interconectadas al escenario mundial que al nacional presenten un problema de dualidad productiva, en el que las industrias exportadoras

son altamente dinámicas frente a actividades de orientación interna contraídas, de bajo crecimiento y en declive (Molina y Zárates, 2009).

El análisis de CI y de requerimientos factoriales y de empleo de México, refleja un sector exportador poco articulado, principalmente manufacturero: de 15 industrias exportadoras 11 son manufacturas. Además, una actividad de tipo terciaria –comercio (COM)– la cual se distingue por proveer a los otros sectores de insumos intermedios, emitiendo una gran cantidad de vínculos importantes a la mayoría de los sectores, independientemente de que sean exportadores o no, como se observa en la parte inferior de la gráfica 2.

GRÁFICA 2
RED DE CONEXIONES IMPORTANTES



FUENTE: Elaboración propia utilizando el software VISIONE y Ed Graph Editor, con datos de la MIP de México publicada por el STAN-OCDE.

Pese a que en general los sectores exportadores están poco articulados, se aprecia que hay industrias que emiten algunas conexiones importantes como química y farmacéutica (QyF) y minerales de productos energéticos (MIPER). La primera es proveedora de los dos tipos de industrias, mientras MIPER tiene vínculos únicamente con algunas actividades exportadoras. Por el lado de las actividades exportadoras que reciben conexiones importantes de las mismas actividades de orientación externa, se encuentran plástico (PLAST), equipo eléctrico (ELECT), productos metálicos (PMET) y metales básicos (METB). De otro lado, actividades agrícolas (AGRIC) es emisora y receptora, ambos tipos de interrelaciones con industrias de exportación.

Para el caso de los sectores exportadores característicos de prácticas de fragmentación productiva a nivel mundial, vehículos (VEH) y equipo de cómputo (COMP) conservan un bajo nivel de interrelación productiva en el país. Las pocas conexiones importantes que se observan para VEH son de emisión con dos sectores de orientación interna –MAD y ETRNS– y COMP recibe conexiones principalmente de comercio (COM), transporte y almacenamiento (TRANS) y servicios empresariales (SEMP). Por su parte, equipo eléctrico (ELECT) es una industria que sí muestra cierto grado de integración con el sistema productivo como usuaria de los dos tipos de actividades.

Con excepción de algunas actividades, el sector exportador mexicano está poco articulado, lo que demuestra su elevada dependencia importadora pese a su dinamismo comercial y, a la vez, la baja capacidad del aparato productivo mexicano –y en particular, del mercado interno– para integrarse a la dinámica exportadora.

De las actividades exportadoras con cierto grado de articulación intersectorial –en la gráfica 2 y el cuadro 1– es posible apreciar que sólo productos de plástico (PLAST), productos metálicos (PMET), maquinaria y equipo (MyE), otras manufacturas (OMANUF), ELECT y COM tienen relativamente altos niveles de requerimientos factoriales y de empleo. Pero en conjunto, la actividad exportadora contribuye con alrededor del 48% en valor agregado y 43% del empleo, lo que aunado al bajo nivel de integración con la estructura productiva interna provoca que en su totalidad la actividad exportadora tenga coeficientes de requerimientos por debajo de la media.

CUADRO 1
MÉXICO. PARTICIPACIONES Y REQUERIMIENTOS FACTORIALES
Y DE EMPLEO POR TIPO DE MERCADO 2005 Y 2015

	Participaciones				Requerimientos con CI			
	Valor Agregado		Empleo		Valor Agregado		Empleo	
	2005	2015	2005	2015	2005	2015	2005	2015
MINER	0.7	1.0	0.5	0.5	4.685	3.873	0.171	0.136
SERMIN	0.4	0.5	0.2	0.5	4.953	4.564	0.157	0.143
MAD	0.2	0.2	0.5	0.3	5.857	6.708	0.241	0.213
PAP	0.4	0.4	0.7	0.5	4.190	4.262	0.187	0.159
PET	0.2	0.7	0.1	0.1	2.571	2.678	0.053	0.044
MnMET	0.6	0.5	0.8	0.6	4.221	3.579	0.138	0.116
ETRNS	0.2	0.3	0.1	0.2	6.098	5.220	0.189	0.133
EGAS	2.0	1.7	0.7	0.7	3.030	3.785	0.089	0.101
CONST	8.0	7.7	12.7	12.5	1.355	0.807	0.056	0.018
HALIM	2.7	2.4	4.3	3.9	2.842	2.865	0.095	0.084
EDITRADIO	0.4	0.4	0.2	0.2	6.041	5.371	0.184	0.126
TELEC	1.8	1.5	0.3	0.3	3.311	3.127	0.093	0.079
TINF	0.1	0.1	0.1	0.1	6.457	5.708	0.195	0.135
FIN	3.2	3.7	0.7	0.9	3.118	3.122	0.089	0.081
BIENIN	12.2	11.2	1.2	1.3	0.000	0.000	0.000	0.000
SEMP	7.0	6.6	14.0	14.5	0.767	1.582	0.057	0.072
ADMPUB	3.8	4.3	6.9	7.7	2.458	2.482	0.084	0.076
EDU	4.1	4.4	7.0	6.7	0.896	0.807	0.003	0.018
SALUD	2.1	2.4	3.1	3.2	3.352	3.408	0.124	0.107
ARTE	1.7	1.5	1.7	1.7	2.694	2.482	0.088	0.076
Orientación Interna	51.9	51.6	55.9	56.4	3.445	3.322	0.115	0.096
MIPER	6.6	2.7	0.2	0.2	0.000	0.807	0.000	0.018
ALIM	4.4	4.8	3.4	3.2	1.823	1.820	0.095	0.076
TEX	1.0	0.8	2.8	2.2	2.856	2.447	0.090	0.083
PLAST	0.5	0.5	0.9	0.7	2.665	2.740	0.125	0.107
PMET	0.6	0.6	1.1	0.9	3.907	3.032	0.134	0.111
MyE	0.6	0.8	0.7	0.9	3.208	2.715	0.136	0.098
OMANUF	0.7	0.6	1.8	1.5	3.824	3.655	0.119	0.101
TRANS	6.4	6.8	6.5	6.6	1.439	1.399	0.047	0.037
AGRIC	3.2	3.4	8.2	8.4	2.059	1.820	0.100	0.076
QyF	1.7	1.6	0.9	0.8	2.397	2.453	0.108	0.095
METB	1.2	1.0	0.2	0.3	1.964	2.354	0.054	0.049
COMP	1.8	1.6	1.4	1.8	0.992	1.807	0.029	0.080
ELECT	0.6	0.6	0.9	0.7	3.152	2.993	0.128	0.102
VEH	1.9	3.3	1.4	1.9	1.788	1.045	0.086	0.023
COM	16.9	19.3	13.6	13.7	2.995	2.811	0.124	0.118
Exportadoras	48.1	48.4	44.1	43.6	2.338	2.260	0.092	0.078
Total economía					2.908	2.809	0.102	0.085

FUENTE: Elaboración propia con las MIP (2005) y (2015) publicadas por el STAN – OCDE.

De las actividades de orientación interna que tienen conexiones con el sector exportador, la mayoría son receptoras de insumos. Tal es el caso de minería de productos energéticos (MINER), servicios mineros (SERMIN), madera (MAD), papel (PAP), minerales no metálicos (MnMET), equipo de transporte (ETRNS) y tecnologías de la información (TINF). Únicamente una actividad, MAD, se considera que tiene la capacidad de potencializar el crecimiento del mercado interno por ser proveedora de algunas industrias exportadoras. En conjunto, este tipo de industrias presentan altos requerimientos factoriales y de empleo, al menos superiores a la media. Lo cual demuestra la importancia que podría tener el mercado interno si estuviera más articulado.

En resumen, México no ha logrado vincular al resto de las actividades económicas a la dinámica exportadora. Con los datos presentados hasta aquí es evidente el fenómeno de dualización productiva de la economía mexicana, en la que el sector exportador se articula más hacia afuera que al interior, lo que limita el crecimiento económico del país. Al mismo tiempo, el mercado interno también está desarticulado, evidenciando la alta dependencia hacia el exterior de la economía, visible en que no solo no logra establecer relaciones importantes como proveedora de insumos sino que son las industrias más internacionalizadas las que se convierten en proveedoras del mercado interno.

CONCLUSIONES

Con el empleo de la metodología de coeficientes importantes y su utilización para determinar los requerimientos de factoriales y de empleo, se estudiaron las características de la economía mexicana con la finalidad de definir la relevancia del mercado interno y su vinculación con el sector exportador como impulsores del crecimiento económico.

En general, se encuentra que las actividades orientadas al mercado interno pueden tener un gran potencial para impulsar el crecimiento económico por el aporte directo e indirecto para la generación de valor agregado y empleo dentro del sistema económico. Asimismo, la forma en cómo las industrias de orientación interna se vinculan con los sectores exportadores, tiene repercusiones importantes para el crecimiento económico. No obstante, la forma de actuación del Estado mexicano resulta un factor importante en la determinación de la política industrial que ayude a configurar las estructuras productivas, ya sea a partir del impulso durante la etapa de despegue industrial o la manera en que ha participado con políticas para enfrentar los cambios en la economía mundial, principalmente a partir del proceso de globalización.

Resulta evidente que el mercado interno mexicano presenta cierto grado de desarticulación y dependencia a las importaciones, desvinculado de las actividades de orientación externa. El modelo está esencialmente dirigido al fomento del sector exportador, descuidando el desenvolvimiento del mercado interno. La elevada desarticulación productiva de los dos tipos de industrias conduce a un esquema dependiente, el cual incide en la generación de un círculo pernicioso de crecimiento económico.

Finalmente, una estrategia de desarrollo que se sustente únicamente en el desenvolvimiento de las industrias exportadoras dentro de las CGV, sin propiciar mecanismos de articulación productiva con el mercado interno, únicamente puede garantizar la generación de un círculo pernicioso de crecimiento.

Por lo tanto, resulta necesario la aplicación de políticas públicas más activas para potencializar el crecimiento económico de forma virtuosa.

NOTAS

¹ En un ejemplo de la economía estadounidense en 1947, Leontief (1966: 131) señala que si la producción estadounidense se pudiera incrementar en un millón de dólares, la de acero debería aumentar en 235,000 dólares, la de productos químicos en 58,000 dólares, la de metales no ferrosos en 79,000 dólares, y así sucesivamente, de acuerdo con las interrelaciones que se tenían en ese año.

² <https://visone.info>

³ El consumo aparente (CA) se calcula por los componentes de la demanda final menos las exportaciones ($CA = DF - X$).

BIBLIOGRAFÍA

- Aroche, Fidel (1996), "Important coefficients and structural change: a multi-layer approach", *Economic Systems Research*, (8), pp. 235-246.
- Aroche, Fidel (2002), "Structural Transformations and Important Coefficients in the North American Economies", *Economic Systems Research*, 14 (3).
- Aroche, Fidel (2005), "Desintegración en la estructura productiva mexicana y el empleo. Los coeficientes importantes y la integración", *Revista Asturiana de Economía - RAEN*. (33).
- Encinas, Carlos; Rodríguez, Bibiana y Encinas, Adení (2012), "Apertura comercial y desarrollo económico mundial en la globalización", *Nova Scientia*, 4(8), pp. 66-89.
- Elms, Deborah y Low, Patrick (2013), *Global Value Chains in a Changing World*, WTO: World Trade Organization.
- Evans, W. Duane (1954), "The effect of structural matrix errors on interindustry relation estimates", *Econometrica* (22), pp. 461-480.

- Fajnzylber, Fernando (1989), "Industrialización de América Latina: de la "caja negra" al "casillero vacío. Comparación de patrones contemporáneos de industrialización", *Cuadernos de la CEPAL*, (60).
- Feenstra, Robert (1998), "Integration of trade and disintegration of production", *Journal of Economic Perspectives*, 12(4), pp. 31-50.
- García, Ana Salome; Aroche, Fidel y Ramos, Carmen (2007), "Determinación de Coeficientes Importantes por niveles tecnológicos: Una aproximación desde el modelo de Miyazawa", *Investigaciones Económicas*, XXXI (1), pp. 161-190.
- Gereffi, Gary; Humphrey, John; Kaplinsky, Raphael y Sturgeon, Timothy (2001), "Globalisation, Value Chains and Development", *IDS Bulletin* 32.3, Institute of Development Studies.
- Gereffi, Gary; Humphrey, John y Sturgeon, Timothy (2005), "The governance of global value chains", *Review of International Political Economy*, 12(1), pp. 78-104.
- Kaldor, Nicolás (1966), *Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the United Kingdom*, Cambridge.
- Kaplinsky, Rapahel (1998), "Globalisation, industrialisation and sustainable growth: the pursuit of the nth rent", *IDS Discussion Paper* 365, Institute of Development Studies.
- Khan, Nazmus y Nagayasu, Jun (2018), "Productivity spillovers in the global market. Data Science and Service", *Research Discussion Paper*, (87), pp. 1-34.
- Krueger, Ashlyn (1990), *Comparative Advantage and Development Policy Twenty Years Later. Perspectives on Trade and Development*, London: Harvester Wheatsheaf.
- Leontief, Wassily (1966), *Input-Output Economics*, New York: Oxford University Press.
- McCombie (2003), "Balance-of-payments-constrained Economic Growth", en King, John (edit.), *Post Keynesian Economics*, Montpellier Parade, UK: Edward Elgar Publishing Limited.
- Mesquita, Mauricio y Stein, Ernesto (eds.) (2019), *De promesas a resultados en el comercio internacional: Lo que la integración global puede hacer por América Latina y el Caribe*, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Molina, Tania (2018), *Articulación-integración, el binomio del crecimiento continuado ante el escenario de la globalización: análisis comparativo México, Corea del Sur y España* (tesis doctoral), Universidad Nacional Autónoma de México.
- Panico, Carlo (2003), "Growth and Income Distribution", en King, J.E. (edit), *Post Keynesian Economics*, Montpellier Parade, UK: Edward Elgar Publishing Limited.
- Prebisch, Raul (1959), "Commercial policy in the underdeveloped countries", *The American Economic Review*, (2), pp. 49.
- Rodriguez, Francisco y Rodrik, Dani (2001), "Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence", *NBER Macroeconomics Annual*, (15), pp. 261-325.
- Salvatore, Dominik (2013), *International economics*, John Wiley & Son.

- Sherman, Jack y Morrison, Winifred (1950), "Adjustment of an Inverse Matrix Corresponding to a Change in One Element of a Given Matrix", *The Annals of Mathematical Statistics*, 21 (1), pp. 124-127.
- Soza, Sujanita (2007), *Análisis Estructural Input - Output: Antiguos problemas y nuevas soluciones* (tesis doctoral), Universidad de Oviedo, Departamento de Economía Aplicada.
- Sunkel, Osvaldo (1991), "Del desarrollo hacia adentro al desarrollo desde dentro", *Revista Mexicana de Sociología*, 53 (1).
- Tahir, Muhammad y Ali, Haji (2014), "Trade openness and economic growth: A review of the literature", *Asian Social Science*, 10(9), pp. 137-143.
- Tarancón, Miguel Ángel (2004), "Medición de la sensibilidad de la estructura productiva al desarrollo sostenible", *Problemas del Desarrollo*, 35 (139).
- Tarancón, Miguel Ángel; Callejas, Fernando; Dietzenbacher, Erik y Lahr, Michael (2008), "A Revision of the Tolerable Limits Approach: Searching for the Important Coefficients", *Economic Systems Research*, (20), pp. 75-95.
- Thirlwall, Anthony (2003), *La Naturaleza del Crecimiento Económico*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Thorbecke, Willem (2015), "Understanding Japan's Capital Goods Exports", *The Japanese Economic Review*, 66(4), pp. 536-549.
- Zárate, Ricardo y Molina, Tania (2017), *La industrialización orientada a la articulación, una opción para el desarrollo frente al proceso de fragmentación productiva a nivel mundial*, México: IIEc (UNAM) y CEPAL.
- Zárate, Ricardo (2018), *La industria de bienes de capital como impulsor del proceso de desarrollo económico* (tesis doctoral), México: UNAM.

OLIGOPOLIO EN EL MERCADO MINORISTA EN MÉXICO

GUSTAVO VARGAS SÁNCHEZ*

El objetivo de este ensayo es analizar la dinámica del mercado de minoristas en México en las últimas dos décadas. Este mercado se puede definir como de oligopolio pues aunque existen muchos oferentes de diferentes tamaños, solo cuatro dominan dicho mercado como tiendas de autoservicio: Walmart, Chedraui, Soriana y La Comer. Si bien estas empresas crean sus propias estrategias tanto de organización, administración, proveedores, distribución, fijación de precios y de inversión, etc., en su desempeño en el mercado son interdependientes.

Se analiza el desempeño del mercado de minoristas y sus determinantes. En primer lugar se analiza el papel fundamental del mercado nacional y su dinámica, en otras palabras la demanda efectiva del mercado nacional. En segundo lugar, se destacan el diseño de las estrategias de las empresas y su interdependencia en las relaciones de mercado. El resultado de este proceso en las últimas décadas, ha sido que Walmart se ha convertido en la líder del mercado minorista en México. En tercer lugar, la competencia toma diferentes formas: de formatos, de precios, de calidad, de servicio al cliente, de mercadotecnia, etc., en el marco de un proceso de interdependencia estratégica.

Finalmente, se muestra que el desempeño de la empresa líder se ha expresado en notables rendimientos es decir ganancias, sin embargo, a pesar de este excelente desempeño, éste se ha acompañado de una menor tributación fiscal por lo cual se concluye en la necesidad de mejorar las labores de supervisión y eficiencia en la recaudación del gobierno mexicano.

* Facultad de Economía de la UNAM. El autor agradece la cooperación del profesor Luis Luna Reyes y del alumno Humberto Castañeda.

INTRODUCCIÓN

El mercado minorista se puede definir como aquel donde los productos finales llegan a manos de los consumidores, o todos aquellos establecimientos donde el consumidor va a adquirir los bienes y servicios para su manutención cotidiana. En este mercado, las tiendas minoristas venden y ofertan productos, los cuales no son elaborados por ellos mismos. Se trata de intermediarios que juegan el rol de hacer llegar los productos elaborados por las empresas al comprador en general, el consumidor final.

Este mercado en la actualidad es sumamente desigual o asimétrico. El lado de la oferta se constituye por miles de establecimientos o comercios entre los que podemos incluir a las tiendas de barrio o minisúper, pero solo unas pocas empresas son las dominantes. Nos referimos a las cadenas de supermercados: Walmart, Soriana, Chedraui y Comercial Mexicana. Los recursos y capacidades económicas y financieras son claramente desiguales. Por otro lado, la demanda está constituida por millones de compradores que no tienen capacidad para negociar los precios, por lo que se comportan como precios aceptantes. Esto es así tanto cuando van a las pequeñas tiendas como a los grandes supermercados.

El mercado (de minoristas) tiene un significado muy distinto al que posee el concepto de mercado de la teoría neoclásica u ortodoxa, donde los agentes son simétricos en el sentido de que tienen el mismo poder en el mercado y por tanto la conclusión es que la eficiencia de los mismos depende de la libertad de comportamiento de los mismos agentes económicos. Es decir, el Estado o las instituciones no deben intervenir.

En el mercado minorista mexicano en el cual las relaciones de mercado son completamente desiguales y asimétricas, la conclusión no es tan obvia y evidente. Por el contrario, una primera mirada demanda la intervención de instituciones y normativas que regulen a los más poderosos.

ENFOQUE TEÓRICO

La empresa en general y en este caso las empresas minoristas las podemos definir como organizaciones económicas cuyo objetivo es crear beneficios monetarios a través de la compra y venta de bienes y servicios. Su característica principal es que evoluciona y crece a lo largo del tiempo, es una entidad dinámica que utiliza sus ganancias para reinvertir y acumular. Posee otras características como ser una organización jerárquica, con una dimensión histórica e institucional. Poseen un papel dinámico en el mercado: desarrollan estrategias de todo tipo para vender sus productos, crecer, y

dominar su mercado (Lee, 1988 y Penrose, 1958). La empresa por tanto consiste en una organización dinámica sujeta a la ley general del sistema: de expansión y crecimiento. En términos del análisis de mercado, los precios y las cantidades son relevantes en cuanto al papel que tienen en el proceso de creación y distribución de ingresos con el objetivo final de crecer (Penrose, 1958; Andrews, 1959; Eichner, 1988; Lavoie, 1992 y Vargas, 2006a).

En el caso de la producción de bienes y servicios, la empresa representativa y relevante en la época actual del capitalismo es la megacorporación, la cual es una organización compleja que está en continuo crecimiento y tiene poder para determinar sus precios. La megacorporación en una industria oligopólica posee el poder suficiente para fijar el precio y la capacidad de gestionar los procesos de financiamiento de la empresa para su expansión y crecimiento constante (Eichner, 1988 y Vargas, 2006b). En el caso del mercado de minoristas es difícil pensar en una empresa representativa por la heterogeneidad que existe entre ellas, pero si se puede decir que las empresas relevantes son las grandes corporaciones que aquí vamos a analizar.

Los mercados de producción capitalista están dominados por esas grandes corporaciones, cuyas decisiones influyen y afectan el comportamiento de las otras empresas y a los consumidores. Son mercados de tipo oligopólico, una de cuyas características es la interdependencia de comportamiento entre los oferentes, es decir unas y otras empresas reaccionan a las acciones de sus rivales. El procedimiento de fijación de precios está determinado por la estimación del precio a partir de los costos de la empresa más un margen de ganancia o *mark-up*. Este procedimiento considera no solo los precios, sino además: los planes de inversión y expansión, es decir, la necesidad de fondos adicionales de inversión, el estado de competencia de su mercado donde juegan las barreras a la entrada, la amenaza de competidores, las innovaciones, y las posibilidades de intervención del Estado (Eichner, 1988).

El concepto de oligopolio trata de una estructura donde existen unas pocas grandes empresas con capacidad para controlar el mercado y no necesariamente tienen un comportamiento depredador con las de menor tamaño. De hecho, la estrategia de la empresa líder puede ser de coexistencia con otras empresas medianas y pequeñas, y que al final todas salen beneficiadas, unas sobreviven y otras tienen altos rendimientos (Labini, 1966).

Las innovaciones ofrecen una ventaja sobre sus rivales, la cual consiste en generar una ganancia asociada a la innovación, una ganancia a la que solo el innovador tiene acceso, aumentando el margen de ganancia previo de la empresa, colocándola en una trayectoria de crecimiento que a su vez le permitirá sentar las bases para generar más innovación (Schumpeter, 1912 y Labini, 1966: 165).

Los mercados oligopólicos en general se caracterizan por la existencia de una empresa que se perfila como líder (Eichner, 1988), aquella que por sus características como tomadora de riesgos e innovadora, ha logrado capturar una mayor participación en el mercado. Dicha posición le permite contar con mayores beneficios que pueden incluso reinvertir para mantener su posición como líder. Sin embargo, está siempre bajo la presión de otras grandes empresas, las seguidoras, que aunque poseen menor participación en el mercado, luchan por arrebatárle su posición como líder. Se trata de una relación dinámica líder-seguidoras en donde todas ellas son empresas rivales que compiten en un mismo mercado.

Su posición de líder, está además basada en su capacidad de generar innovaciones que no son susceptibles de ser copiadas fácilmente; y la medida en que lo logre, será la capacidad que posee para mantenerse como tal (Kaplinsky, 2005).

DEMANDA AGREGADA Y OFERTA DE LAS MINORISTAS

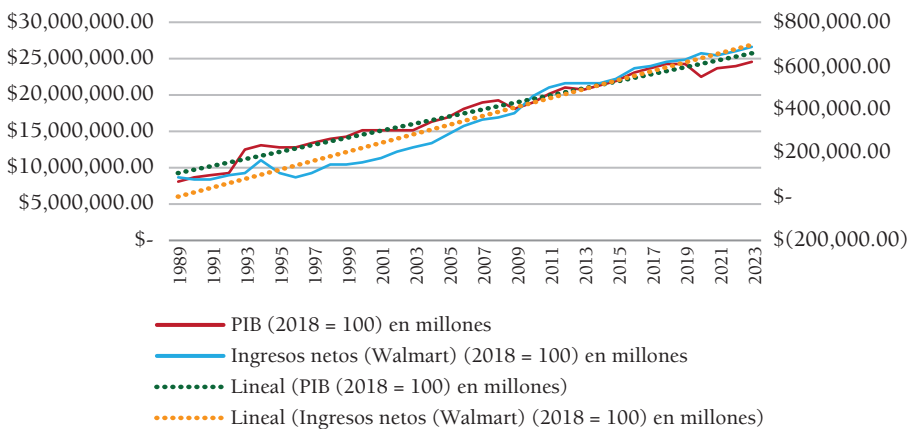
El tamaño y el crecimiento del mercado mexicano, ya en la década de 1990 era muy atractivo para las grandes empresas minoristas, fueran nacionales o internacionales. El valor del PIB en México en 1990 era alrededor de 8,500 mil millones de pesos y después de la década perdida de 1980, con su apertura al comercio mundial se convertía en un polo de atracción para las grandes empresas multinacionales. En el mercado minorista destacó la entrada de la gigante estadounidense Walmart, entre otras cadenas internacionales que llegaron en esa década pero no resistieron la competencia y se retiraron dejando el mercado a la transnacional de Estados Unidos.

El desempeño notable de las empresas minoristas de origen nacional y de la líder Walmart, está determinado en general por al menos cinco factores: 1) el tamaño y crecimiento de la demanda efectiva en el mercado nacional; 2) el posterior conocimiento del mercado como resultado de una alianza con Aurrera (CIFRA en aquel entonces) que le permitió comprender la evolución de la estructura de ingresos de las clases sociales y su correspondiente poder de compra, el incremento en la polarización social y la concentración del ingreso que dio lugar a la estrategia de creación de formatos diferentes de las tiendas, unos tipos de tiendas para clases bajas y otras para clases medias y altas; 3) la dinámica de cambio en la estructura de competencia tanto entre las minoristas, como de estas en contra de los detallistas más pequeños; 4) los recursos, tanto tangibles como intangibles, y las diferencias en las capacidades económicas, financieras, etc., de cada empresa, todo lo cual les generó a las empresas minoristas un poder

diferenciado entre las mismas; 5) las estrategias y la eficacia de éstas para el desempeño de cada tienda. Todos estos factores en su conjunto han determinado en mayor o menor o menor medida la dinámica de cambio en la estructura del mercado minorista en México, y tiene como corolario la particular la dominancia de la líder Walmart.

En el análisis del contexto macroeconómico destaca la relación que existe entre el PIB nacional y las ventas de Walmart en el periodo de 1990 a 2023, la cual se presenta en la gráfica 1. A partir de esta relación se puede observar que, en primer lugar, existe una tendencia semejante entre ambas variables, lo cual nos habla de la capacidad de la tienda para adaptarse y servir la demanda efectiva del mercado nacional. Se confirma que el mercado de la economía mexicana y su crecimiento ha sido un poderoso estímulo para la permanencia, crecimiento y expansión de la multinacional. Este factor también se ha convertido en un factor explicativo de la expansión de las otras grandes tiendas minoristas en México, si bien ha sido aprovechada por ellas en una medida y forma diferente. En segundo lugar, la mayor pendiente de la evolución de las ventas de Walmart con relación a la del PIB en México, desde una perspectiva teórica, confirma un rasgo característico de las empresas líderes en mercados oligopólicos, el cual consiste en que la tasa de crecimiento y de expansión de la líder, en este caso de Walmart es mayor a la del mercado nacional.¹

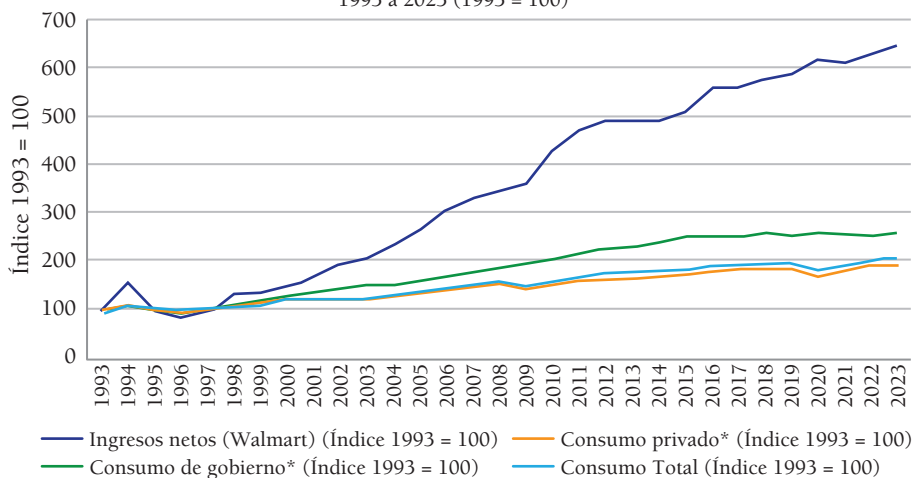
GRÁFICA 1
EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA AGREGADA
Y LA OFERTA DE WALMART 1999-2023 (2000=100)



FUENTE: Elaboración propia con base en: para PIB e INPC, INEGI (2016); para minoristas, con base en Walmart, Soriana, Chedraui y Comercial Mexicana. Estado de Resultados/Económica.

El crecimiento acelerado de Walmart con relación a la evolución del mercado interno se puede apreciar también comparando su trayectoria con los componentes de la demanda agregada. Por ejemplo, en la gráfica 2 se presenta la evolución en los últimos 30 años del consumo total nacional, el consumo privado y el consumo de gobierno, así como de las ventas de Walmart. Ambas tienen un comportamiento semejante, pero con un ritmo diferente que nos revela varios procesos internos al mercado. Con objeto de hacer más notable el ritmo diferente de crecimiento de esas variables se elaboraron como índice cada una ellas haciéndolas igual a 100 en 1993. El resultado de este ejercicio revela que mientras que en los últimos años el consumo total se duplicó, las ventas de Walmart crecieron ¡en más de seis veces! Esto muestra no solo la creciente importancia de esta multinacional sino el desplazamiento del resto de minoristas y tiendas tradicionales en el mercado nacional. En otras palabras, la economía mexicana en el mercado del menudeo ha experimentado un proceso acelerado de concentración y centralización en manos de unas cuantas empresas.

GRÁFICA 2
 EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA EN TÉRMINOS DE ÍNDICES:
 Índices de ingresos netos de WalMart y consumo en México
 1993 a 2023 (1993 = 100)



*Cifras reales son promedio anual de datos trimestrales

FUENTE: Elaboracion propia con datos de INEGI (2024) y Economática (2024).

ESTRUCTURA Y EVOLUCIÓN DEL MERCADO MINORISTA

En México el mercado de minoristas está dominado por Walmart, Chedraui, Comercial Mexicana y Soriana. Estas empresas concentran el 80% del mercado. La oferta de estas empresas consiste en una amplia variedad de productos que van desde alimentos, bebidas, artículos de limpieza, hasta muebles, electrónicos, juguetes y accesorios. La competencia en éste mercado posee diferentes formas que aquí analizamos. Las tiendas departamentales y de conveniencia no se incluyen en este trabajo.

En el mercado de minoristas, cada uno de los jugadores ha tratado de crecer y dominar el mercado, o de sobrevivir en el mismo. La penetración de las cadenas minoristas en el mercado nacional y en el consumo de los mexicanos ha aumentado notablemente, y la disputa por el mercado ha sido fuerte.

Sin embargo, la ganadora del proceso de competencia en el mercado del menudeo ha sido Walmart. Esto es así al tomar como criterio la participación de cada una de las grandes tiendas minoristas en el valor de la producción del sector 46 (comercio al menudeo) en el periodo de 1993 a 2023, como se muestra en la tabla 1. La importancia de Walmart se ha triplicado, pues en el periodo mencionado pasó de representar el 10% hasta casi llegar a ser el 30%. Por su parte, Chedraui ha tenido un desempeño notable al pasar de 1.7 a 8.26 en el mismo periodo. Soriana también ha aumentado su participación de 1.46 a 5.56. La empresa que ha disminuido su participación de forma notable ha sido Comercial Mexicana, al pasar del 5% (1993) hasta menos del 3% en 2015. Es decir, casi el 50% del valor de la producción del sector 46 está concentrado en cuatro grandes empresas. Esto configura al mercado como de oligopolio.

Si consideramos el periodo de 1990 a 2014, previo a la venta de la mayoría de las tiendas de Comercial Mexicana a Soriana, y bajo el criterio de sumar el valor generado por esas grandes empresas es notable el proceso de concentración que había logrado Walmart. En dicho periodo pasó de ocupar 52% a 67% del mercado nacional. Muy por detrás, Soriana se ha colocado como la seguidora más cercana. Sus estrategias le han permitido mantener un porcentaje sustancial en la suma de valor de esas empresas: representó el 18% del mercado en 2006, y en 2014 conservaba el 15%. En 2015 adquirió parte de Comercial Mexicana, por lo que su participación aumentará notablemente. Chedraui por su parte ha logrado aumentar su participación en el mercado hasta alcanzar el 11% en 2014. Comercial Mexicana en esta guerra ha sido la perdedora, en 2014 representó solo el 7% en el mercado de minoristas.

TABLA 1
PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE CADA UNA DE LAS GRANDES TIENDAS MINORISTAS
EN EL VALOR DE LA PRODUCCIÓN DE VENTAS AL MENUDEO (SECTOR 46).

1993 A 2023

Año	Porcentaje participación Walmart en S46	Porcentaje participación Chedraui en S46	Porcentaje participación Soriana en S46	Porcentaje participación Comercial Mexicana en S46
1993	10.00%		1.46%	5.03%
1994	15.38%		3.00%	8.91%
1995	9.19%	1.71%	2.92%	5.13%
1996	7.53%	1.48%	2.80%	4.45%
1997	8.88%	1.46%	3.16%	4.85%
1998	11.06%	1.51%	3.50%	5.06%
1999	11.37%	1.67%	3.86%	5.08%
2000	11.61%		3.98%	4.96%
2001	13.66%		4.43%	5.10%
2002	15.64%		4.72%	4.71%
2003	16.85%		4.91%	4.89%
2004	17.31%		5.19%	4.63%
2005	18.73%		5.49%	4.57%
2006	20.94%		6.14%	4.82%
2007	21.81%		6.32%	4.89%
2008	21.90%		8.22%	4.77%
2009	25.58%	4.53%	8.38%	5.19%
2010	28.01%	4.24%	7.81%	3.48%
2011	28.24%	4.26%	7.28%	3.25%
2012	27.82%	4.22%	7.06%	3.08%
2013	27.77%	4.25%	6.88%	3.08%
2014	27.64%	4.38%	6.38%	3.00%
2015	27.89%	4.52%	6.41%	2.82%
2016	28.21%	4.62%		
2017	27.72%	4.53%	7.43%	
2018	27.52%	5.13%	6.85%	
2019	28.30%	5.61%	6.81%	
2020	31.86%	6.60%	7.13%	
2021	29.06%	7.40%	6.13%	
2022	28.38%	8.94%	5.76%	
2023	27.98%	8.26%	5.56%	

FUENTE: Elaboración propia.

ESTRATEGIAS GENERALES DE LAS MINORISTAS

La dinámica en la estructura de participación en el mercado ha sido resultado de diferentes estrategias tanto de la empresa líder como de la respuesta de las seguidoras.

Para entrar al mercado mexicano Walmart llevó a cabo alianzas y adquisiciones: en 1990, luego de una alianza estratégica con Grupo Cifra (Aurrera) pudo conocer como funcionaba el mercado al menudeo en México; y como resultado de evaluarlo y de las expectativas de su crecimiento decidió comprar a la empresa mexicana en 1994, la cual ya era líder en el mercado local. Posteriormente introdujo una serie de productos de marcas propias como Great Value y Equate, con lo cual lograría una integración hacia atrás en su cadena de valor. En esa década inició una estrategia en la diferenciación de formatos de tiendas destinadas a diferentes segmentos o clases sociales. El formato Walmart se identifica con una propuesta de valor, precio y surtido; Bodega Aurrera compite en precios; Superama para las clases media y alta. Pero que recientemente la están transformado en el nuevo formato de Walmart Express; y Sam's Club que es un tienda club que vende al medio mayoreo compitiendo con precios. Esta es la estrategia de formatos que le ha permitido avanzar en su dominancia en el mercado nacional. Esta política de tiendas orientados a las diferentes clases de la sociedad mexicana le ha sido muy exitosa, a tal grado que fue replicada por las otras grandes tiendas minoristas.

Soriana ha incrementado su participación en el mercado nacional gracias tanto a su estrategia de formatos, como a que compró entre 2015 y 2016 la mayoría de las tiendas orientadas a las clases medias de Comercial Mexicana. Así esta estrategia de adquisiciones le ha permitido duplicar el número de sus tiendas, al tiempo que logró su expansión en la Ciudad de México. Soriana como seguidora reprodujo la estrategia de formatos de tiendas orientados a diferentes estratos de ingresos de la población.

En cambio, Comercial Mexicana en 2015 y 2016 vendió gran parte de sus tiendas quedándose con los formatos destinados a las clases altas (City Market) y a las clases medias (La Comer).

Esta estrategia de enfoque en formatos orientados a las clases media y alta le han resultado muy rentables. Por otro lado, esto ha revelado la creciente importancia en términos de demanda de dichas clases. Debido a la venta del resto de las tiendas de esta cadena, la participación de este minorista se redujo sustancialmente hasta el 2%, sin embargo, ha sido una política que le permitió financiar y salir de la crisis financiera en la que entró hace quince años.

La participación de mercado de Chedraui ha aumentado en parte gracias a su estrategia de crecer por adquisiciones: en 2005 adquirió 29 tiendas de la empresa francesa Carrefour, posteriormente se extendió al resto del país y los estados del sur de Estados Unidos, captando la demanda de

connacionales en aquel país. Esta estrategia de salir al mercado estadounidense se ha revelado muy exitosa y promisoria.

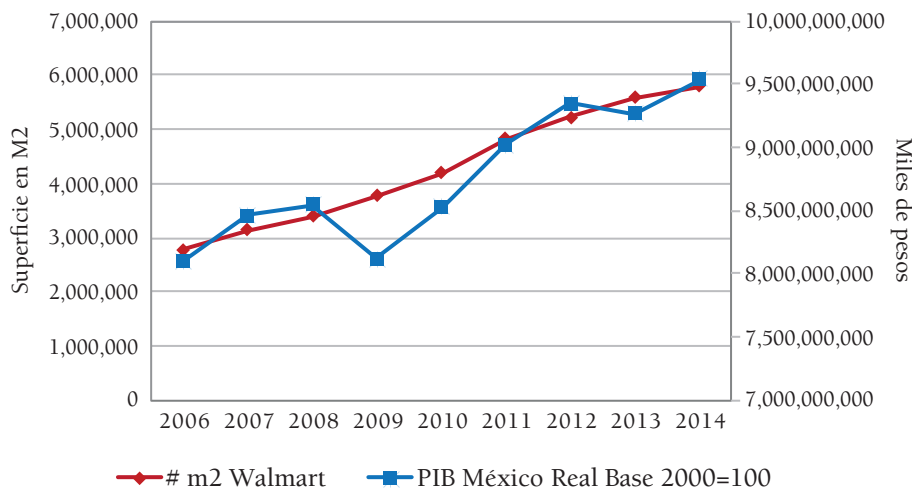
El comportamiento de las empresas y su desempeño explican el proceso de concentración y centralización que se observa en la tabla 1, y nos permite calificar a este mercado como de oligopolio, en el cual la empresa líder es la transnacional norteamericana Walmart. En contrapartida, el costo de dicha tendencia es la reducción y en algunas zonas del país la desaparición de los pequeños comercios, tiendas y abarrotes. Así como de la reducción en el empleo que los formatos tradicionales ofrecen a las familias y a los microempresarios de las colonias, sobre todo de las zonas cercanas al lugar donde se establecen las tiendas aquí estudiadas.

EVOLUCIÓN DE LA OFERTA

La oferta presenta varias características destacables: en primer lugar ha tenido un desempeño muy vigoroso, el cual se muestra en el crecimiento de su capacidad de ventas.

La gráfica 3 muestra cómo el desempeño de la oferta de los minoristas (aproximada por la superficie de ventas) sigue muy de cerca el desempeño de la demanda representada por el PIB de la economía nacional.

GRÁFICA 3
 PIB Y SUPERFICIE DE PISO DE VENTAS DE WALMART DE MÉXICO (M²)
 2006-2014 (MILLONES DE PESOS DE 2000)

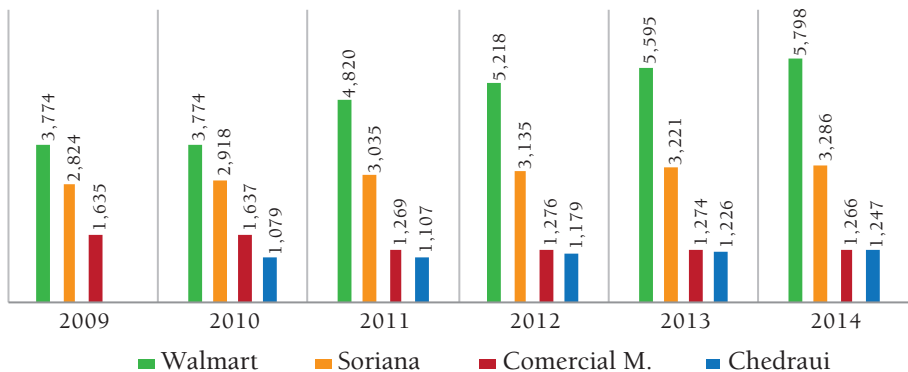


FUENTE: Elaboración propia en base Walmex (2014), para PIB e INPC: INEGI (2016).

En algunos años el crecimiento de las ventas de los minoristas ha tenido un desempeño superior al del PIB nacional. Por ejemplo, en 2015 mientras el PIB crecía en menos del 2.5%, las ventas de enero a enero crecieron, según datos de la Antad, en casi 9%, y en cuanto a las ventas totales alcanzaron un crecimiento del 10.3% (*Milenio*, 14-02-16). Por supuesto, uno de los costos de esta expansión ha sido el cierre de muchas de las tiendas tradicionales que se encuentran alrededor de las nuevas tiendas abiertas por las cadenas minoristas. Esta es una competencia desleal dadas las capacidades competitivas de las grandes empresas.

La gráfica 4 muestra el crecimiento de la superficie de ventas de los cuatro principales minoristas. Es claro que Walmart es la líder no solo en ventas sino en su capacidad de ventas, si bien en 2013 redujo su superficie, en 2014 regresó al crecimiento. Soriana se coloca como la seguidora más cercana, aunque representa solo un poco más de la mitad de la superficie de la líder. Dicha brecha se ha reducido en 2015 gracias a la compra que realizó Soriana de las tiendas Comercial Mexicana. Para 2015 esta última cadena reportará una caída considerable en la superficie de ventas, quedando relegada al cuarto y último lugar. Por su parte, Chedraui que ha reportado un crecimiento muy lento, casi de sobrevivencia ocupará el tercer lugar.

GRÁFICA 4
EVOLUCIÓN DE LA SUPERFICIE DE VENTAS
EN MILES DE METROS CUADRADOS 2009-2014



FUENTE: Elaboración propia en base a informes anuales de Walmart (2022), Comercial Mexicana (2009-2014), Organización Soriana, (2009-2014), Grupo Chedraui (2009-2014).

FORMAS DE COMPETENCIA

A partir de la entrada de Walmart al mercado mexicano se ha desarrollado un juego de interdependencia entre los jugadores, donde las estrategias de

la empresa líder trataron de ser imitadas por sus competidores. La ventaja competitiva de Walmart se basó en su poder económico y financiero que había adquirido en el mercado de los Estados Unidos, en las ventajas de haber comprado la mayor cadena de minoristas en México, estas dos fortalezas la colocaban como la líder del mercado nacional. Entre otras ventajas competitivas de Walmart desarrolladas en el mercado nacional está su poder de negociación, su poder de fijar precios, su capacidad en logística, comercialización y sistemas automatizados de distribución.

Con respecto a la relación laboral con sus trabajadores, por una parte les ofreció mejores salarios y condiciones de trabajo que sus rivales, pero en su normatividad no se reconoce al trabajador como lo hace la Ley Federal de Trabajo, sino como socio o asociado, lo cual le quita los derechos que por ley merecen.

LAS FUSIONES, ADQUISICIONES Y ASOCIACIONES

Una de las formas de crecimiento y competencia clásica en todos los mercados ha sido la de fusiones y adquisiciones. Esta es una forma de competencia no de precios, sino de inversión. Estas estrategias han demostrado éxito en el mercado minorista: cuando Walmart decide entrar al mercado mexicano, lo hizo a través de una alianza en 1991 con Cifra, se trató de que la empresa minorista más grande de Estados Unidos adquiriera a la cadena de minoristas más grande de México. Esta adquisición inició con una alianza estratégica entre ambas empresas, la cual serviría para la introducción de la marca Walmart en México y para que esa empresa conociera el mercado local. Posteriormente la alianza se transformaría en 1997 en una *joint venture*; y tres años después Walmart Stores Inc. adquiriría completamente a la cadena mexicana creando con este proceso a Walmart de México en el 2000.

Las otras compañías de autoservicio en México enfrentaron una muy fuerte amenaza, ninguna de las cadenas existentes contaba con el alcance del mercado nacional ni la potencia económica de Walmart. Las cadenas nacionales solo tenían una influencia regional: Comercial Mexicana y lo que era Gigante dominaban en la región centro, Soriana dominaba en las regiones norte y noroeste, y Chedraui en el sur del país. Hoy en día las cadenas nacionales han intentado superar la barrera regional, pero sus principales mercados siguen siendo los mismos.

Ante la fuerte competencia que representó Walmart, en 2003 las cadenas nacionales: Soriana, Comercial Mexicana y Gigante establecieron una alianza que duraría hasta 2008. La alianza, que no significó la pérdida de la independencia de cada una de las empresas involucradas, buscaba: a)

incrementar en conjunto, sus capacidades para negociar con sus proveedores, b) mejorar su operación, c) aprovechar las economías de escala y mejoras tecnológicas y logísticas para aumentar la productividad. Esta alianza concluyó en 2008-2009 y coincidió con la crisis de Comercial Mexicana y la compra de Gigante por parte de Soriana. El resultado de esta estrategia de adquisición permitió a Soriana entrar y posicionarse en el Distrito Federal, y colocarse como la segunda minorista a nivel nacional.

Otro ejemplo de alianza, pero no exitosa fue en 1991 Comercial Mexicana se asocia con Costco por medio de una *joint venture*, por la cual Costco operaría en el país, pero en el 2012 este acuerdo termina cuando la mexicana vende su participación a su contraparte.

En 1994 Carrefour establece una *joint venture* con Gigante luego Carrefour adquiere la participación de la mexicana en dicha asociación. Y en 2005 Grupo Chedraui compró a Carrefour todas sus sucursales en el país. En 2009 Walmart de México, adquiere a Walmart Centroamericana.

Las Fusiones y Adquisiciones (F y A) en el mercado de minoristas han sido una estrategia clara de competencia. Nos permite hacer algunas observaciones importantes:

- Las fusiones y adquisiciones se convierten en un proceso de formación de redes nacionales con redes internacionales, lo cual le da ventajas competitivas a las empresas en términos de costos fijos (maquinaria equipo, organización, administración de personal, relaciones con proveedores, etc.), con cual se reducen los costos.
- Existen casos que aunque son distintos por la naturaleza de sus asociaciones, muestran ciertos aspectos estratégicos semejantes. La unión de Cifra (Aurrera) con Walmart es un proceso de fusión por absorción: se asume la totalidad de los activos de la corporación mexicana. Sin embargo, más adelante, se desharía de aquello que no es su actividad principal (vende la parte de restaurantes a ALSEA). En el caso de la unión entre Soriana y Gigante, la primera sólo adquiere las tiendas de supermercados, dejando las otras actividades del grupo Gigante fuera de la negociación, lo que le permitiría enfocar la competencia en su negocio principal. Chedraui por su parte, adquiere las tiendas de Carrefour en el país, marcando la retirada de la competidora de Walmart a nivel mundial del mercado mexicano. Recientemente, Soriana ha adquirido las tiendas Comercial Mexicana (los formatos de Comercial Mexicana, Mega, Bodega Comercial Mexicana y Alprecio), lo que le permitirá a Controladora Comercial Mexicana enfocarse en sus formatos Premium.
- Hacia adelante existe la posibilidad de que cualquiera de las empresas que compiten con Walmart en México, realicen acuerdos de fusiones o

adquisiciones entre ellos, o bien que alguno de ellos sea absorbido por alguna empresa extranjera.

- La estrategia del consorcio Walmart en México se concentra en su negocio fundamental (supermercados y tiendas departamentales) al desprenderse de actividades distintas a su enfoque de negocios, por ejemplo la venta de restaurantes que adquirió con la compra de Cifra en 2000 y el segmento de tiendas departamentales (Suburbia).

La competencia obliga a algunos participantes a redefinir su actividad principal y a crear estrategias diferentes:

- a) En el caso de Gigante se retira de los supermercados y redefine el centro de su actividad que ahora es el negocio inmobiliario.
- b) Creación de nuevas alianzas estratégicas con empresas globales o internacionales, como es el caso de Comercial Mexicana.
- c) Creación nuevos formatos de ventas para aproximarse al mercado. Se trata de un nuevo nicho que le permite a las empresas colocarse en la proximidad del cliente: las tiendas de conveniencia.
- d) Explotación generalizada de la cadena de los proveedores con el fin de presionar sus costos hacia abajo.

SEGMENTACIÓN A TRAVÉS DE FORMATOS DE TIENDAS

Las empresas minoristas han elaborado un complejo esquema de competencia a través de distintos formatos de tiendas con el objetivo de segmentar el mercado de consumidores y obtener más ventas y ganancias. Esta estrategia de competencia por inversión le podemos calificar como de *enfoque o segmentación no excluyente*.

Esta estrategia de inversión en diferentes formatos de tiendas es sumamente compleja y costosa pero en una sociedad con grandes desigualdades como la mexicana, y con muchos estratos de ingresos, esto les permite a las empresas segmentar el mercado para obtener un mayor excedente económico. En los formatos para las clases altas pueden vender productos de calidad superior con un margen de utilidad más alto. En segundo lugar, esto no excluye que en esos formatos se encuentren productos estandarizados iguales para todos los segmentos y formatos, pero en cada formato el mismo producto puede tener diferente precio. En tercer lugar, las empresas desarrollan una estrategia de servicio al cliente diferente, donde los formatos para las clases altas ofrecen una infraestructura y un servicio más confortable para los consumidores. El criterio general, es que los formatos de tienda dirigidos a los estratos más altos cobren un precio mayor, sean

más rentables. Esto es lo que podemos llamar *la lección City Market* de Comercial Mexicana.

La estrategia de diferentes formatos resultó exitosa para Walmart por lo que las empresas seguidoras se ha movido en la misma dirección: buscaron crear diferentes formatos de tienda según el nivel de ingreso de la población objetivo. Este movimiento dinámico entre el líder y los seguidores se puede apreciar en la tabla 2.

TABLA 2
FORMATO DE TIENDAS DE AUTOSERVICIO

Sector o Segmento	Walmart	Soriana	La Comer	Chedraui
Alto	Superama Sam's Club	Soriana Plus Soriana Hiper City club	City Market Fresko	Súper Selecto Chedraui, Selecto Chedraui,
Medio Alto				
Medio	Walmart Supercenter	Soriana Hiper Soriana mercado	Mega/Comercial Mexicana	Tiendas Chedraui
Medio Bajo	Walmart Supercenter		Bodega Comercial	Súper Chedraui
Bajo	Bodega Aurrera			Super Che
Tiendas de conveniencia	B. Aurrera Express	Soriana Express		

FUENTE: Elaboración propia en base a la historia de cada una de las empresas e informes anuales de Walmart (2022), Comercial mexicana (2009-2014), Organización Soriana (2009-2014), Grupo Chedraui (2009-2014).

Walmart fue la primera empresa en introducir la estrategia de segmentación de mercado por ingreso dando lugar a diferentes formatos de tiendas. En 2001 Walmart poseía los formatos de Superama, Sam's club, Bodega Aurrera y Walmart Super Center.²

Las empresas rivales reaccionaron en los años posteriores, replicando la misma estrategia: para 2014 encontramos que las otras tiendas habían desarrollado formatos semejantes. Soriana fue la que más exitosamente replicó a Walmart y logró desarrollar los mismos formatos. Comercial Mexicana y Chedraui siguieron los mismos pasos pero no lograron desarrollar la misma estructura de formatos de tiendas.

Esta relación de dependencia entre los competidores también ha sido encontrada por otros investigadores como Tilly, 2005, 2006 y Biles, 2006. Estos economistas han encontrado que esta relación de seguimiento también se presenta en el sistema de precios, innovaciones logísticas y procedimientos estandarizados.

Dentro de esta estrategia de segmentación del mercado, destaca que en los últimos años, las grandes empresas minoristas han desarrollado el formato de tiendas de conveniencia, en donde lo característico no es la segmentación por nivel de ingresos de la población, o la oferta de precios bajos, sino la conveniencia de cercanía de la tienda. En este caso, las cadenas de minoristas compiten con otras cadenas y conglomerados como son Oxxo y 7-Eleven.

El segmento de tiendas de conveniencia posee una dinámica de oferta diferente a los minoristas que estamos estudiando: su forma de organización y estrategias de expansión resultan diferentes con respecto a las grandes cadenas minoristas. La incursión en este segmento de Walmart y Soriana solo ha sido parcial pues no se puede comparar con la expansión que tienen las tiendas Oxxo y en menor medida 7-Eleven o Circle K.

FIJACIÓN DE PRECIOS

En el mercado de minoristas en México, donde existen cuatro grandes oferentes y millones de consumidores, los precios son determinados por las grandes empresas en una dinámica donde está presente el poder de la empresa al mismo tiempo que la relación de interdependencia entre las grandes tiendas, que puede tomar diferentes formas en el tiempo.³

El proceso de fijación de precios en este mercado es sumamente complejo, pero podemos destacar varias características sobresalientes: 1) fijación de precios autónoma pero interdependiente; 2) fijación de precios por formato y mercado objetivo cuando la misma empresa fija precios dependiendo de sus formatos de tiendas; 3) en las mismas empresas los precios cambian por zona geográfica; 4) al considerar las empresas, lo más complejo de todo es que los precios cambian por temporada y la tienda con precios más altos reporta precios bajos en otra temporada. En una temporada del año la cadena con precios altos de artículos básicos como cereales y granos reportan los más bajos en productos hortofrutícolas, y así sucesivamente con los cárnicos, y esta relación cambia en el tiempo, etc. En la fijación de precios en los diferentes segmentos del mercado un papel destacado es la publicidad de temporadas de rebajas especiales, como “temporada naranja” o de fin de año. A continuación, pasamos a analizar algunas de estas características en la formación de precios.

FIJACIÓN DE PRECIOS CON INTERDEPENDENCIA

La característica de los mercados de oligopolio es la presencia de grandes empresas que son interdependientes. Esta interdependencia es compleja:

va desde la organización, la tecnología, la mercadotecnia, etc., hasta la fijación de precios. Las grandes empresas tienen la capacidad para fijar sus precios a partir de su poder de mercado, la demanda y un *mark-up* sobre sus costos. Si bien en el mercado de minoristas claramente Walmart es la líder, las otras también poseen costos relativamente semejantes por lo cual en la disputa por el mercado los precios de sus productos siguen una trayectoria muy cercana. La interdependencia tiene muchas formas y una de ellas al final de la cadena de valor es la relación de precios.

A pesar de la complejidad en el análisis de precios hemos podido confirmar que –como en otros mercados oligopólicos menos complejos– en este si existe una relación de interdependencia entre los jugadores. Con objeto de verificar la interdependencia de precios, se diseñó el siguiente estudio: se seleccionó una canasta de productos todos iguales para Walmart, Soriana, Chedraui y Comercial Mexicana. Se hizo un seguimiento a los precios de esos productos con una periodicidad mensual desde junio de 2022 a la fecha. Si bien la economía mundial y la local experimentaron un proceso inflacionario durante 2022 y 2023 cuyas secuelas se pueden observar hasta la actualidad, la varianza y la desviación estándar muestran la estabilidad que se muestra en la gráfica 5. La información y muestra, con excepción en los periodos más críticos de inflación (mayo y julio de 2023), solo en dos observaciones, la desviación estándar no fue mayor de 25 unidades. Lo cual nos muestra que en la estrategia de fijación de precios de los grandes minoristas existe cierta discrecionalidad en la fijación de precios (característica de las grandes empresas), pero que en efecto existe cierta interdependencia en la fijación de los mismos.



PRECIOS DE INCLUSIÓN Y SOBREVIVENCIA

En oligopolio la empresa líder puede usar sus ventajas para excluir a sus rivales, pero también puede no hacerlo, con lo cual logra ganancias superiores a los de la media. Por ejemplo, en 2013 y 2014, la Secretaría de Desarrollo Económico (SEDECO) hizo un listado de algunos productos con los cuales formó una canasta de bienes y elaboró el comparativo de precios en los diferentes tiendas minoristas. Dentro de esta cesta se encontraban diversos productos como cereales, granos, frutas, verduras, cárnicos, abarrotes y artículos para el hogar y la limpieza. De este estudio se desprenden varias observaciones:

En primer lugar, la diferencia promedio de precios entre los más altos y los más bajos era ligeramente menor al 5%. Se puede decir que la competencia que existe entre ellas las lleva a fijar precios diferentes pero muy parecidos, comportamiento que se le puede calificar de *competencia estratégica de precios* entre oligopolios.

En segundo lugar: la empresa líder no por ser la más grande y con una red de compra-venta más sofisticada tiene los precios más bajos. En este sentido la publicidad se convierte en una forma de competencia muy poderosa para convencer a los consumidores que Walmart da los precios más bajos. En los comparativos de precios en diferentes productos encuestados, los mercados “sobre ruedas” son los que reportan los precios más bajos, esto explica su sobrevivencia en un entorno oligopólico como el que estamos mencionando.

En tercer lugar, encontramos que la forma de fijar los precios de la segunda seguidora, Chedraui, le permite mantenerse en el mercado y ser la que tiene precios más bajos. A esta forma de fijar precios le denominamos *fijación estratégica de precios o sobrevivencia ante la competencia* en el oligopolio.

La estrategia de Chedraui es la de monitorear los precios de los competidores y fijar el menor precio del mercado. Por ejemplo, en el informe anual de Chedraui de 2010 se afirma: “Estamos verdaderamente comprometidos con ofrecer todos los días los precios más bajos en cada producto que vendemos. Se requiere un gran esfuerzo para comparar precios y la capacidad de responder rápidamente. Realizamos aproximadamente 1,900 ajustes de precios diariamente a nivel centralizado y los gerentes de las tiendas llevan a cabo otros 85,000 ajustes con base en los competidores locales. Nuestros clientes saben que lo hacemos y esto genera su lealtad” (*Informe anual Chedraui*, 2010: 8).⁴ Por eso podemos calificar a este procedimiento como la *fijación de precios estratégica de sobrevivencia*.

FIJACIÓN DE PRECIOS SEGÚN DIFERENCIACIÓN DE FORMATOS

Otros estudios refuerzan los resultados anteriores. Tomando datos de la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO), en “Quién es Quién en los precios”, se hizo un listado de algunos productos y se hizo el comparativo de precios en los diferentes formatos de las distintas tiendas de las minoristas.⁵

Según los datos analizados dependiendo del formato, la misma empresa vende un mismo producto a diferentes precios, elevándolo a medida que sube dentro de su escala de estratificación. En esta estrategia las empresas, en general, fijan para un mismo producto un precio mayor en los formatos de tiendas creados para los deciles con mayores ingresos.

Los precios en los formatos dirigidos a estratos socioeconómicos más bajos reportan una diferencia, entre empresas rivales, mucho menor (variando de 2 a 3 pesos) que en los estratos más altos en donde, además de una diferencia mayor, es bastante claro que la líder, con precios más bajos en casi todos los otros productos, incluso los coloca por encima de los de la competencia.

Esto nos da un claro indicio de que una de las estrategias de competencia en los formatos dirigidos a estratos socioeconómicos bajos es el precio, ya que las minoristas cuidan tanto esta variable, que existe una diferencia muy pequeña con respecto a la competidora más cercana. En cambio, en los estratos socioeconómicos altos, la variación es mayor, lo que implicaría que el precio, además de un filtro para clientes de menor poder adquisitivo, no representa un criterio para competir. Variables como el diseño, acomodo de los pisos de venta, los productos que se ofrecen, la calidad de los mismos, su variedad y la atención al cliente, tienen más peso que el precio dentro de la estrategia de competencia.

Por tanto, en términos del análisis del comportamiento de los mercados, para los oferentes la fijación de precios es compleja; finalmente esta relacionado con su información y poder de mercado. Esto no se puede decir por parte de la demanda, sobre todo en una sociedad de clases sociales cada vez más polarizada. En cuanto a los precios como criterio en la toma de decisiones del consumidor, la formación de precios antes analizadas hace casi imposible para el consumidor saber cuál es la tienda minorista en la cual puede encontrar los precios más bajos.

Por tanto, la elección del consumidor de dónde comprar su canasta de consumo es sumamente compleja y la información que conoce no le permite tomar una decisión basada en precios. El consumidor decide dónde y cuánto comprar por otros criterios que difieren de los precios como son

sus necesidades, su ingreso, restricción de tiempo, publicidad y propaganda, la distancia, conveniencia, comodidad, servicio al cliente, estatus, etc.

ESTRATEGIAS DIFERENCIADAS POR REGIÓN

Las multinacionales poseen capacidad para aplicar estrategias diferentes para regiones e incluso para países. Esto puede observarse en su organización, políticas internas, por ejemplo de precios, de crédito y por su puesto de inversión y crecimiento.

En el área de fijación de precios, Walmart en el mercado de Estados Unidos aplica la estrategia de precios bajos: “operaciones de descuento (ganando utilidades por el gran volumen con un margen pequeño), alta tecnología logística, y poder de compra que se manifiesta en presión extrema sobre proveedores” (Tilly, 2008). En México aplica la misma política sobre sus proveedores, pero no se traduce en precios bajos. Es decir, si bien posee redes complejas de proveedores, y sus economías de escala y bajos costos, no se traducen en beneficios para el consumidor en el mercado nacional. En efecto, las multinacionales modifican sus estrategias de acuerdo con las condiciones de los mercados en que participan, según la cultura y las instituciones de cada país (Almond, 2007).

En el área de política crediticia, las características de la sociedad estadounidense han permitido el buen funcionamiento de la división bancaria o crediticia, algo que no ocurrió en México. En 2006 y 2007 las minoristas iniciaron actividades bancarias de crédito a sus clientes, así aparecieron Banco Walmart, “Plasticomer” (Comercial Mexicana), Banco Fácil (Chedraui) y Crédito Soriana (Soriana). Sin embargo, estas estrategias no fueron tan exitosas como se esperaba; pero sí son un ejemplo de cómo las empresas reaccionan ante las acciones de las otras, forzando a realizar inversiones o generar estrategias para no ser excluidas del mercado. También es una lección de que las estrategias y métodos usados por la líder no son siempre acertadas (Vargas, 2016).

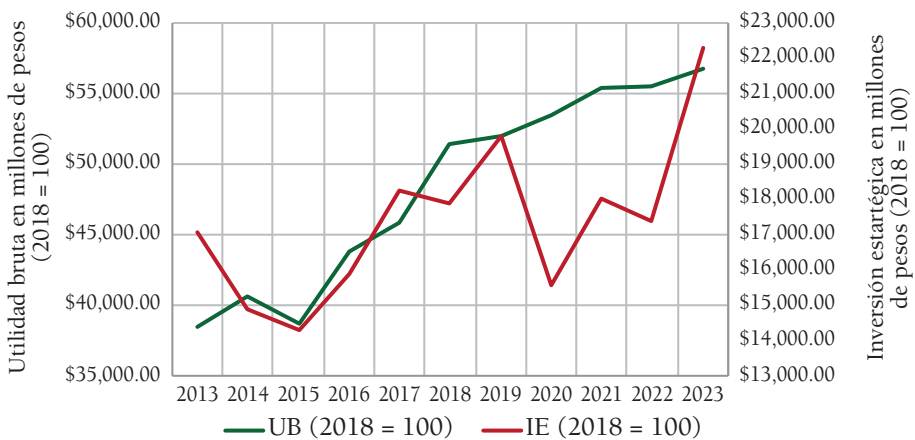
GANANCIAS E INVERSIÓN

Las estrategias aquí estudiadas, la forma de fijar precios y el contexto económico de México han determinado un desempeño notable en términos de ganancias en el mercado minorista, y en especial de Walmart.

En los últimos diez años, 2013 a 2024, aún con el efecto de la pandemia de Covid-19, sus ganancias en términos reales aumentaron en 40%, al pasar de 38,500 a 56,680 millones de pesos. Tanto estas ganancias como la

estabilidad económica, social y política que ha vivido la economía mexicana en las últimas dos administraciones, incluido el sexenio de la llamada 4T, al menos en la interpretación de Walmart, la han llevado a realizar importantes inversiones en infraestructura, tiendas y redes de comercialización. La inversión pasó de 14,290 (2015) a 22,271 (2023) millones de pesos, esto es un incremento de más del 55%. Esto es que la tasa de inversión ha superado a la misma tasa de crecimiento de las ganancias de la empresa.

GRÁFICA 6
UTILIDAD BRUTA E INVERSIÓN ESTRATÉGICA WALMEX (2013-2024) MÉXICO.
EN MILLONES DE PESOS (2018 = 100)



FUENTE: Elaboración propia con datos de WALMEX (2014-2024).

CONTRIBUCIÓN FISCAL Y POLÍTICAS FISCALES AL OLIGOPOLIO

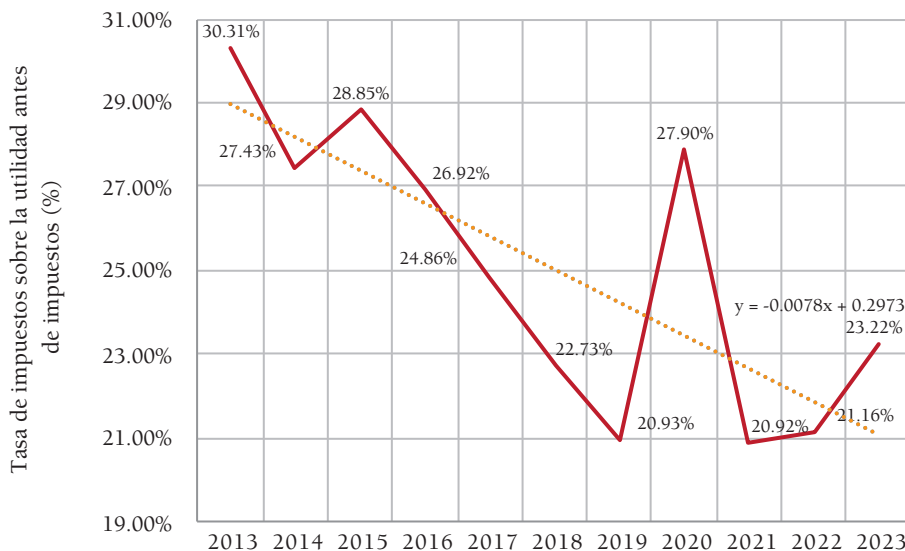
Una de las estrategias de las empresas, sobre todo de las grandes y muy grandes es que buscan de forma sistemática reducir sus contribuciones al fisco, y Walmart no es la excepción. En contraste con la evolución del crecimiento de los ingresos, las utilidades y de sus nuevos proyectos de inversión, Walmart ha venido pagando cada vez menos impuestos al erario público: En 2013 su contribución era de 31% sobre su utilidad bruta; a finales de la administración de Peña Nieto solo pagaba 21% sobre su utilidad bruta. Al final del periodo de la administración da AMLO la empresa pagó un poco más 23% (véase gráfica 6).

Las capacidades financieras y contables de las grandes corporaciones nacionales y multinacionales les permiten buscar y encontrar formas de deducir sus impuestos, de esta forma reducir sus contribuciones y aumentar sus

ganancias. Esta pobre contribución contrasta con las aportaciones que realizamos los contribuyentes cautivos, las pequeñas y medianas empresas. Por otra parte, una de las atribuciones de un gobierno soberano consiste, en el campo de fiscalidad, en su legitimidad para poder para hacer que las empresas cumplan con sus obligaciones tributarias en tiempo y forma establecidas por la ley. Si como lo muestra la tendencia decreciente de los impuestos pagados, entonces se hace evidente la necesidad de desarrollar las capacidades fiscales del gobierno mexicano. Más aún revela la necesidad de una reforma fiscal que haga tributar más a las empresas transnacionales beneficiadas por el tamaño y rentabilidad del mercado mexicano.

Finalmente, este proceso muestra la irrelevancia del argumento neoliberal que sustenta la idea de que incrementos en los impuestos se convierten en menores niveles de bienestar de los consumidores. Como hemos visto, el comportamiento de la empresa en el oligopolio busca elevar al máximo sus ganancias vendiendo más, fijando precios de monopolio, pero también buscando de forma sistemática reducir sus contribuciones fiscales a la sociedad. Al gobierno le corresponde la responsabilidad de hacer tributar a las empresas lo que la ley indica y la sociedad requiere.

GRÁFICA 7
TASA DE IMPUESTOS SOBRE LA UTILIDAD BRUTA
WALMEX (2013-2023), MÉXICO. EN PORCENTAJES



FUENTE: Elaboración propia con datos de WALMEX (2014-2024).

CONCLUSIONES

El mercado mexicano de tiendas minoristas está dominado por cuatro grandes empresas, por lo cual es de carácter oligopólico; la empresa multinacional Walmart es la líder. La característica teórica de interdependencia que distingue el comportamiento del oligopolio está presente en este mercado. En particular en estrategias de inversión, segmentación de mercado y fijación de precios. Por lo que se podría calificar de oligopolio competitivo. La diferenciación entre empresas es sumamente importante para la penetración de su mercado

El crecimiento y expansión de las empresas se ha dado a través de diferentes formas: en primer lugar a través de inversiones estratégicas en las que destaca las tiendas con formatos cuyo mercado objetivo está claramente definido en términos de segmentación de ingresos; en segundo lugar destacan fusiones, adquisiciones y alianzas estratégicas.

No existe una competencia de precios (al estilo de la competencia perfecta). Cada una de las empresas fija el precio de sus productos; sin embargo la varianza y la desviación estándar muestran que los márgenes de variación muestran cierto patrón, revelando la interdependencia entre ellas en este proceso. En el proceso de fijación de precios encontramos la estrategia que hemos calificado como de precios estratégicos de competencia y fijación de precios para la sobrevivencia, esta última aplicada por Chedraui.

La competencia toma diferentes formas, algunas de ellas son la innovación en los métodos de pago y de crédito, las tarjetas de crédito, sistemas de informática, etc. Algunas estrategias han sido exitosas, otras no; la competencia y el mercado lo decidirá.

Existe un conflicto institucional que implica la relación Estado-empresa. Por un lado, se observa que el comportamiento de la empresa líder no solo se orienta a obtener mayores ganancias a través de las formas de competencia económica propia de los oligopolios, sino que lo hace reduciendo su contribución a la recaudación fiscal. Y, por otro, un gobierno que requiere desarrollar sus capacidades de supervisión y recaudación impositiva.

En síntesis, el crecimiento del mercado minorista se explica por una parte, por el tamaño y dinámica de la economía nacional; y por otra, por las estrategias y eficacia seguidas por las tiendas minoristas dominantes. El éxito diferenciado de estas estrategias se ha traducido en un proceso de crecimiento y concentración continuo de unas cuantas empresas determinadas la oligopolización del mercado nacional y el liderazgo de Walmart en México.

NOTAS

¹ Esta es una característica del crecimiento de las empresas líderes que se convierte en oligopolios en los diferentes mercados y ha sido señalado en la microeconomía heterodoxa y los teóricos de la empresa (Penrose, 1958).

² El concepto de segmentación de mercado por nivel de ingreso es general y la usamos como una aproximación para explicar las estrategias de diferenciación de los minoristas pues refleja una intensionalidad de la tienda y el promedio de la gente que la visita. En la práctica una familia o consumidor que está en el estrato, por ejemplo, de nivel de ingresos medio puede asistir según su comodidad a cualquier formato de las tiendas Walmart. La libertad de compra mantiene abiertas sus puertas para cualquier persona con el solo hecho de que posea el medio de compra.

³ En términos teóricos un mercado de competencia perfecta es aquel donde el precio de los mismos productos en el mercado es el mismo. En cambio si existe diferencia entre ellos la competencia no es perfecta. Si existe diferencia de precios y de productos, y la cantidad de empresas no son muchas podemos hablar de un oligopolio diferenciado. Cada empresa tiene poder para fijar sus precios y las características de su producto.

⁴ Esta forma de fijación de precios de sobrevivencia, la empresa Chedraui lo expresa de la siguiente forma: “Para garantizar el precio más bajo, día a día realizamos chequeos de mercado en tiendas de nuestros competidores, tanto a nivel local como central y sobre una variada gama de productos. A través de estas revisiones nuestros clientes pueden tener la seguridad de que en Chedraui están encontrando el mejor precio, sin importar su ubicación o la sucursal que visiten” (*Informe anual Chedraui*, 2014: 11).

⁵ Los productos seleccionados fueron: agua, café soluble, aceite, atún, detergente para ropa y para trastes, tomado las tiendas que se tenían disponibles en la base de datos de la Profeco para el Distrito Federal y su área metropolitana en fechas de la semana que va del 22 al 29 de septiembre del 2014. (<http://www.profeco.gob.mx/precios/canasta/home.aspx?th=1>)

BIBLIOGRAFÍA

- Almond, Phil (2007), “Managing pay and performance in Us-based multinationals: A look at subsidiaries in the United Kingdom”, *Perspectives on Work, Summer*, pp. 7-9.
- Andrews, Philip Walter Sawford (1959), *Economía de las empresas Industriales*, Buenos Aires: Santiago Rueda Editor.
- Comercial Mexicana (2009-2014), *Informe anual*, en: http://www.comerci.com.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=90&Itemid=52&lang=es
- Economática (2024), *Mercado latinoamericano*, consultado 25 julio 2024, en: <https://economica.com/>
- Eichner, Alfred (1988), *Toward a New Economics, Essays in Post-Keynesian and Institutional Theory*, New York: M.E. Sharpe, chapter 3.

- Grupo Chedraui (2009-2014), *Informe anual*, en: <http://chedraui4.random-interactive.com/index.php?r=site/rendercontent&content=pages/historia>
- INEGI (2016), *Sistema de Cuentas Nacionales de México*, consulta 13/02/2016.
- INEGI (2024), *Indicadores económicos*, en: <https://www.inegi.org.mx/app/indicadores/?tm=0>
- Kaplinsky, Raphael (2005), *Globalization, Poverty and Inequality*, London, England: Polity Press.
- Lavoie, Marc (1992), *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Labini, Sylos P. (1966), *Oligopolio y progreso técnico*, Barcelona: Ediciones Oikos-tau.
- Organización Soriana (2009-2014), *Informe anual*, en: <http://www.sorianadomicilio.com/site/default.aspx?p=2946>
- Penrose, Edith (1958), *Teoría del crecimiento de la Empresa XXXXX*.
- Schumpeter, Joseph A. (1912), *Teoría del desenvolvimiento económico*, México: Fondo de Cultura Económica, Primera edición en español, 1944.
- Vargas, Gustavo (2006a), *Teorías de la Empresa y de la Competitividad*, México: Editorial Castdel.
- Vargas, Gustavo (2006b), *Introducción a la Teoría Económica, un enfoque latinoamericano*, México: Editorial Pearson Educación
- Vargas, Gustavo y Rodríguez, Mario (2016), “Oligopolio y estrategias de competencia en el mercado de minoristas en México”, *Economía Informa*, 400, México: Facultad de Economía, UNAM.
- Walmex (2014-2024), *Resultados Wal-Mart en Economática e informe anual 2014-2024*, en: <http://www.walmex.mx/es/informacion-financiera/anual.html>
- Walmart México (2022), *Informe anual*, en: <http://www.walmex.mx/es/informacion-financiera/anual.html>

SEGUNDA SECCIÓN
COMERCIO EXTERIOR Y DESARROLLO ECONÓMICO

COMERCIO INTERNACIONAL, CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN LA ERA DEL CONOCIMIENTO

POST SCRIPTUM*

JAVIER OROZCO ALVARADO**
PATRICIA NÚÑEZ MARTÍNEZ**

El tema de la competitividad ha sido el eje central sobre el que descansan tanto las viejas como las nuevas teorías del comercio internacional. Por eso las teorías contemporáneas se enfocan en explicar los factores que influyen en el mejoramiento de la productividad y la competitividad internacional, así como en las causas que permiten obtener mayores ganancias o ingresos a las personas, las empresas o unos países frente a otros en el ámbito del comercio internacional. Porter sostenía que la prosperidad nacional no se hereda, sino que es creada por las oportunidades que brinda un país –su gobierno, instituciones y su sistema nacional de innovación– a sus empresas; porque éstas son las únicas responsables de crear ventaja competitiva a través de actos de innovación (Buendía, 2013: 61). Por eso, una vez que una empresa logra ventaja competitiva sólo puede mantenerla mediante la innovación y la mejora constante, porque si no lo hace está condenada a desaparecer.

En general, la teoría de la ventaja competitiva propone estrategias que posicionen ventajosamente a unas empresas frente a su competencia; creando un valor diferencial, basándose en sus recursos y capacidades, eficiencia, innovación, calidad y capacidad para satisfacer al cliente, mediante procesos que lleven a bajos costes para así lograr mejorar dichas ventajas.

* Post scriptum al capítulo “Teorías del comercio internacional: competitividad y desarrollo económico” (Orozco, 2018).

** Colegio de Jalisco.

ANTECEDENTES

Desde los tiempos más remotos hasta la actualidad, los economistas se han esforzado por explicar qué se produce, quiénes producen y cómo se distribuye la riqueza que genera la sociedad. El economista francés Francois Quesney elaboró en 1758 su *Tableau Economique* para explicar el funcionamiento del sistema económico, el papel de los productores agrícolas y la forma de la distribución del ingreso entre la población (Etxezarreta, 2018). Estos economistas, conocidos como fisiócratas, consideraban que el único trabajo que generaba riqueza era el de los agricultores y que el resto de la sociedad se apropiaba de ella.

Adam Smith, conocido como el padre de la economía, publicó en 1776 el primer tratado de economía política sobre la “Naturaleza y causa de la riqueza de las naciones” para explicar el origen de la riqueza y la manera en que se distribuye ésta entre la población. En el siglo XIX, otros economistas clásicos como David Ricardo y Carlos Marx desarrollaron las teorías de “la ventaja comparativa relativa”, “la teoría del valor trabajo” y “la teoría de la plusvalía”, para explicar la manera en que se genera la riqueza y el proceso mediante el cual se la apropiaban los dueños del capital. A lo largo del siglo XX y en lo que va del XXI se han desarrollado nuevas teorías para explicar la importancia del comercio internacional; su contribución al crecimiento económico en la generación de riqueza y la manera en que se distribuye entre la población. De hecho, en 1934, Simón Kuznets (2020) diseñó un instrumento o método para medir el producto interno bruto (PIB) y la manera en que se distribuye la renta o el producto entre los sectores económicos y/o los factores de la producción.

Más recientemente, han aparecido nuevos enfoques que enfatizan en la economía del conocimiento, la productividad y la competitividad como determinantes de la generación de riqueza y la distribución del ingreso en el capitalismo del siglo XXI (Reich, 1993 y Heitman, 2020).

La mayoría de los los economistas coinciden en que para que una nación sea exitosa en el comercio mundial “se necesita que sus empresas logren ventaja competitiva, es decir, que ganen participación en el mercado, tanto nacional como internacional, en función de precios y de calidad” para que la economía logre un crecimiento económico sostenido a largo plazo (Buendía, 2013: 56).

De hecho, es a partir de la Gran Depresión de 1929 cuando se instauró en gran parte del mundo un modelo de desarrollo conocido como *modelo keynesiano*, cuyo objetivo era resolver la peor depresión económica mundial que se ha conocido hasta ahora. Este modelo se instrumentó bajo la

premisa de que el Estado, a través del gasto público, era el que debía tomar las medidas correctivas para impulsar el crecimiento económico, restaurar el nivel de demanda agregada, evitar la caída en el nivel de ingreso real y recuperar los niveles de empleo.

Esta etapa, que duró cerca de cincuenta años, fue conocida como la era dorada de los Estados Unidos, debido a que por primera vez las empresas aplicaron los principios de la industrialización-estandarización, especialización y división del trabajo. Según Heitman (2020: 36), “el resultado fue un aumento en la productividad del trabajador de planta que ayudó a obtener una tasa amplia y sostenida de crecimiento de la productividad de 3% anual durante cinco décadas...”

Este modelo, que se adoptó inicialmente en los Estados Unidos, se instrumentó también en casi todos los países del mundo por cerca de medio siglo, hasta que, a partir de la década de 1980, muchos gobiernos decidieron abandonar ese modelo de desarrollo para adoptar otro que sería conocido como *modelo neoliberal*. La principal estrategia del neoliberalismo era la especialización de la producción y la exportación de aquellos bienes en los que se era más eficiente o se tenían mayores ventajas comparativas, teniendo como referencia la teoría clásica de Adam Smith y la teoría neoclásica de las dotaciones factoriales.

LA VENTAJA COMPETITIVA Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN LA ERA DEL CONOCIMIENTO

En la nueva era no sólo tenemos acceso a la información o a las tecnologías de la información, sino también a muchas otras tareas que tienen que ver con el conocimiento, cuyos nuevos perfiles profesionales, habilidades y destrezas nos permiten desempeñar tareas en el campo de los servicios, de la ciencia, la informática, los negocios o las nuevas tecnologías en el sector terciario de la economía.

Por eso, en las sociedades modernas o avanzadas de la actualidad, la educación, la formación profesional, la cualificación y el conocimiento nos permiten ser más competitivos y obtener ventajas frente a quienes realizan tareas rutinarias o físicas en sectores tradicionales de la economía. Se estima que la competitividad en la era del conocimiento se ha convertido en un fenómeno del cual depende no sólo el éxito económico de las empresas o las economías nacionales, sino también de los trabajadores. Pues como dice Heitman (2020:33): “muchas de las batallas competitivas actuales se desarrollan, no en el campo de la propiedad intelectual, sino en las tediosas trincheras de las competencias del trabajo del conocimiento”.

Se dice (Heitman, 2020) que fue a partir de 1959 cuando Peter Druker comenzó a acuñar el término de *trabajador del conocimiento* y que, posteriormente, en 1969, empleó también la noción de *sociedad del conocimiento*; pero es fundamentalmente durante la década de 1990 cuando estos conceptos se profundizaron en una serie de estudios detallados publicados por investigadores como Robin Mansell y Nico Stehr. Esta noción surge casi en la misma época que los conceptos de *sociedades del aprendizaje* y de *educación para todos* (Unesco, 2005: 21).

Es con la llegada del nuevo siglo XXI que hemos entrado de lleno a lo que se conoce como *la era de la información y del conocimiento*; aunque a veces parece no entenderse ampliamente este concepto. Sobre todo, porque en la era del conocimiento el *trabajador del conocimiento* es aquel que se desempeña como trabajador de oficina o como empleado ejecutivo (Heitman, 2020: 6).

Se debe entender que, así como transitamos de la era agrícola a la era industrial, ahora hemos entrado de lleno a la era de los servicios basados en el conocimiento, lo que se ha convertido en un rasgo que distingue a las sociedades industriales de las sociedades de servicios.

Reich (1993) planteaba que las firmas que sobrevivirían en el futuro serían aquellas que lograran pasar de la producción de altos volúmenes a la producción de bienes de alto valor. Decía que estas empresas serían rentables porque los consumidores están dispuestos a pagar un suplemento por los bienes o servicios que responden exactamente a sus necesidades, y porque ofrecen productos y servicios de “alto valor” que no pueden ser fácilmente emulados por los competidores que producen altos volúmenes en todo el mundo. E insistía en que la competencia entre quienes producen “bienes de alto volumen” y las empresas pujantes de las naciones desarrolladas que se han desplazado hacia otro objetivo, como la “producción de alto valor”, lo han hecho sobre la base de productos y servicios especialmente adaptados. En consecuencia, el nivel de ingresos tanto entre países como entre individuos (Reich, 1993) dependerá de la actividad que desempeñen globalmente; puesto que los individuos con mayor preparación o los países con mejor desempeño tecnológico tendrán mayores ventajas frente a los más rezagados.

Por eso, las nuevas barreras de acceso a los mercados no son el volumen o el precio, sino la habilidad para encontrar la exacta correspondencia entre las tecnologías especializadas y los mercados específicos, pues las grandes compañías ya no se concentran en la producción de bienes materiales, sino que sus estrategias apuntan cada vez más al conocimiento específico, a la producción de bienes intangibles.

Lo que ocurre es que, según Heitman (2020), la fuente de la riqueza empresarial radica en sus activos intangibles, en el *know-how*, en lo que se conoce ampliamente como “competencias económicas”, que son la fuente del ingreso y la riqueza.

Se calcula que, entre 1975 y 2015, el valor de las empresas cambió drásticamente, pues la mayoría de los trabajadores de las empresas en países como Estados Unidos se trasladaron de la fábrica a la oficina. Pero a diferencia del extraordinario aumento de la productividad del trabajador industrial durante la primera mitad del siglo pasado; en la era digital o era del conocimiento, la productividad entre los trabajadores del conocimiento no se incrementó de manera significativa o en la misma proporción que en la primera mitad del siglo XX (Heitman, 2020). Sobre todo porque la competitividad no depende de la prosperidad de las compañías o de las industrias nacionales sino del valor que puedan agregar sus trabajadores a la economía mundial (Reich, 1993).

Aunque el trabajo del conocimiento se ha vuelto relativamente cada vez más intangible, se considera que los trabajadores del conocimiento son los recursos humanos mejor preparados, mejor pagados y menos estandarizados del mundo (Heitman, 2020: 36).

Esta clase de trabajo incluye expertos en intermediación estratégica e identificación y resolución de problemas (científicos, ingenieros, proyectistas, ingenieros de sistemas, ingenieros de sonido, biotecnólogos, banqueros, analistas de sistemas, guionistas, expertos en publicidad, marketing, etc.), en general, quienes han recibido una educación universitaria o post universitaria. Estos últimos, pueden llegar a “asumir grandes responsabilidades y disfrutar de una próspera situación a una edad más temprana” (Reich, 1993: 180-181).

CONCLUSIONES

Podemos decir que los países que han alcanzado un mayor grado de desarrollo tecnológico, son los que tienen los mayores ingresos per cápita y, junto con ello, mejores condiciones de vida para sus poblaciones. Por eso el conocimiento, en la era de la información es un factor fundamental para la prosperidad de una nación y de sus ciudadanos.

Está demostrado que la especialización, la innovación y las mejoras tecnológicas, así como la educación y la cualificación de los recursos humanos es fundamental para el mejoramiento de las ventajas competitivas, lo que significa mayor acceso a los mercados y mejores posibilidades de ingreso.

Por eso actualmente el debate se centra en si debemos medir cuantitativamente la riqueza de un país mediante el cálculo del producto o la renta; o si debe hacerse a partir de la medición de la calidad de vida, del acceso a la educación, a la salud, los servicios públicos y el grado de felicidad de los ciudadanos. Sobre todo porque las economías modernas siguen siendo competitivas por el acceso a la riqueza mediante el intercambio de bienes tangibles por servicios, sean financieros, digitales, informáticos u otros intangibles.

BIBLIOGRAFÍA

- Buendía, Edgar Alejandro (2013), “El papel de la Ventaja Competitiva en el desarrollo económico de los países”, *Análisis Económico*, núm.69, vol. XXVIII, Tercer Cuatrimestre.
- Etxezarreta, Miren (2018), *¿Para qué sirve realmente...? la economía*, España: Ed. Paidós.
- Heitman, William (2020), *La paradoja de la productividad en la era del conocimiento*, México: Mc Graw Hill.
- Kuznets, Simon (2020), “El PIB como indicador económico ¿Cuándo se empezó a utilizar?”, *UNOT TV*, en: <https://www.unotv.com/noticias/portal/negocios/detalle/pib-como-indicador-conómico-cuando-se-empezo-a-utilizar-858030>.
- Orozco Alvarado, Javier (2018), “Teorías del comercio internacional: competitividad y desarrollo económico”, en Calva, José Luis (coord.), *Mercado interno e inserción de México en el mundo*, México: Juan Pablos Editor, en: <https://www.consejonacionaldeuniversitarios.mx/mercado-interno-e-insercion-de-mexico-en-el-mundo/>
- Reich, Robert (1993), *El trabajo de las naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI*, España: Editorial Vergara.
- UNESCO (2005), “Informe mundial de la UNESCO. Hacia las sociedades del conocimiento”, ONU Ediciones UNESCO, en: http://www.lacult.unesco.org/docc/2005_hacia_las_soc_conocimiento.pdf

LA FRAGILIDAD DE UNA POLÍTICA ECONÓMICA INTERNACIONAL SIN RESPALDO SOCIAL EN MÉXICO

POST SCRIPTUM*

MARÍA TERESA GUTIÉRREZ-HACES**

INTRODUCCIÓN

Durante el gobierno del presidente López Obrador se llevó a cabo la fase final del proceso de aprobación legislativa e instrumentación del T-MEC (2019-2024). De acuerdo con la normatividad establecida en el nuevo tratado, durante su sexto año de funcionamiento (2026), el T-MEC tendrá que pasar por un proceso de revisión y escrutinio a cargo de las autoridades designadas por los tres gobiernos de América del Norte; y en caso de desacuerdo respecto a los resultados del tratado, éste podrá ser modificado con la anuencia de las partes o si alguna de las contrapartes decidiera unilateralmente su desvinculación, podrá recurrir al mecanismo *ad hoc* contemplado en el T-MEC. Cabe mencionar que el proceso de revisión se llevará a cabo bajo la administración de tres nuevos mandatarios, ya que durante el año 2024 habrá un cambio de estafeta presidencial tanto en México, como en los Estados Unidos, y en Canadá se contempla la celebración de elecciones federales y el eventual relevo del actual primer ministro Justin Trudeau.

El remplazo presidencial en México que tendrá lugar en octubre del 2024, es sin duda un buen momento para hacer un balance sobre los cambios, avances y retrocesos que se llevaron a cabo durante este sexenio en el ámbito de la política económica internacional; y en particular sobre los resultados de la instrumentación del libre comercio como una política de Estado desde 1994.

* Post scriptum al capítulo “La fragilidad de una política económica internacional sin respaldo social en México” (Gutiérrez-Haces, 2018).

** Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.

Este análisis busca determinar si la política económica internacional durante el sexenio de López Obrador mantuvo la línea de continuidad con el proceso de apertura económica, así como su consolidación en 1994 con el TLCAN, el cual convirtió al libre comercio en el referente preponderante de la política económica de México; o sí, por el contrario, se trata de un sexenio en que las prioridades económicas se enfocaron más en el fortalecimiento del mercado interno en un proceso complejo de cohabitación con el libre comercio a través del T-MEC.

ANÁLISIS DEL PERIODO 2018-2024

Conforme el sexenio del presidente López Obrador avanzó (2018-2024), una de las decisiones más importantes que se tomaron fue utilizar una mayor cantidad de los recursos del gobierno para estimular ciertas actividades que estarían conectadas simultáneamente con el mercado interno y con las actividades comerciales internacionales. Para lograr estos objetivos, se buscó financiar sin una limitación presupuestaria precisa, la construcción de ciertas obras, como la refinería Dos Bocas en el estado de Tabasco; el Tren Maya en la península de Yucatán y el Corredor Interoceánico del Istmo de Tehuantepec. Cabe mencionar que estos proyectos, dada su envergadura, significaron una gran apuesta de parte de López Obrador, puesto que ninguna de estas obras podrá dar resultados en su sexenio presidencial y por lo tanto arrojar algunos indicios de una cierta recuperación financiera del gasto erogado, sobre todo cuando estas quedarán inconclusas. Simultáneamente se instrumentó una política asistencialista con resultados desiguales y difícil de evaluar, por medio de diversas estrategias basadas en el uso del gasto público a ultranza y la transferencia del presupuesto de todas aquellos fideicomisos e instancias gubernamentales que fueron disueltas por el Poder Ejecutivo.¹

Paulatinamente, conforme el sexenio avanzó, el gobierno fue dejando claro que sus intereses no se enfocaban prioritariamente a dar continuidad a la agenda internacional de los sexenios anteriores, ni en los aspectos diplomáticos, ni en los asuntos vinculados con la política económica internacional.

Hasta 2024 el T-MEC funcionó bajo una lógica reactiva del lado mexicano, que se dedicó a responder las continuas agresiones, amenazas y requerimientos del gobierno estadounidense a través de las diversas instancias de su gobierno, entre las que destacan el Departamento de Estado, la Representación Comercial de Estados Unidos (USTR, por sus siglas en inglés) y la Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos (USIT).

Sin duda, este fue un sexenio en que el sector empresarial estadounidense presionó incesantemente a algunos de sus congresistas para que a su vez forzaran al presidente mexicano a una rectificación respecto a aquellas decisiones que afectaban directamente la inversión y el comercio estadounidense: en las áreas del petróleo, la electricidad, el gas, la minería en aguas profundas y las exportaciones de maíz transgénico a México, entre otras.

Esta situación obedeció en gran medida al hecho de que el presidente mexicano, motivado por su estrategia interna, decidió llevar a cabo diversas iniciativas políticas y económicas que trastocaban las normas del T-MEC y de alguno de los acuerdos bilaterales de protección a la inversión. Este fue un sexenio en el cual las demandas de las empresas extranjeras contra el gobierno mexicano escalaron exponencialmente y superaron en número y en monto de indemnización a las cifras de anteriores sexenios.

De la misma manera que ocurría en México, donde todo parecía indicar que las iniciativas gubernamentales estaban encaminadas a una suerte de regreso al nacionalismo, también en Estados Unidos se gestaron importantes cambios económicos y políticos que afectaban directamente las relaciones con México. En este sentido, cabe mencionar que tanto el gobierno mexicano como el estadounidense en múltiples oportunidades demostraron en los hechos su indiscutible decisión de proteger sus intereses económicos por encima de lo estipulado en el T-MEC, aun en detrimento de sus relaciones con sus contrapartes.

Durante la presidencia de Trump (2017-2021), se instrumentó una estrategia económica de corte chauvinista que machaconamente repetía el estribillo de “America First” y “Make America Great Again”, que en los hechos hacía referencia a una política comercial que exigía el regreso de las empresas estadounidenses a su país y la protección a ultranza del comercio exterior por medio de la aplicación de medidas de retorsión, entre las cuales el uso de los aranceles como un instrumento de presión era moneda de cambio. Asimismo, durante la presidencia de Joseph Biden (2020-2024), también se insistió en instrumentar la estrategia conocida como “Buy American”, que en el fondo se trataba de la recuperación de las viejas estrategias utilizadas en el pasado por los presidentes Nixon y Carter durante sus gobiernos.

A lo largo de su mandato, AMLO no consideró crucial emprender viajes internacionales para estrechar lazos comerciales, ni tampoco para hacer avanzar una agenda diplomática específica como había sido el caso desde los años setenta del siglo pasado en que México impulsó una agenda multilateral a través de la Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados; la creación de la Asociación de los Países Exportadores de Materias Primas, o

su presencia activa en los foros internacionales desde la Organización de las Naciones Unidas hasta el Movimiento de Países No Alineados.

En seis años de gobierno, el presidente mexicano asistió a contadas reuniones internacionales y las que realizó fueron principalmente encuentros con el gobierno estadounidense. Entre 2018 y 2024, la narrativa dominante sobre el libre comercio paulatinamente se fue degradando y en su lugar se dio mayor espacio a un discurso oficial que se concentró en dar mayor respuesta a los aspectos domésticos de la política mexicana que a aquellas acciones que ostensiblemente erosionaban la política económica internacional como resultado del proteccionismo estadounidense.

En cierto sentido, la política internacional de México vivió un proceso de autoaislamiento que implicó la no negociación de nuevos acuerdos comerciales, más allá de la renegociación de algunos ya activos como fue el caso del correspondiente con la Unión Europea y el de la Alianza Pacífico. A diferencia de lo ocurrido bajo la presidencia de Peña Nieto, en que México llevó a cabo el número más relevante de negociaciones comerciales de los últimos 20 años, entre los cuales destaca la negociación del TLCAN que dio nacimiento al T-MEC y el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTTP), el gobierno mexicano se concentró en administrar primordialmente los acuerdos que heredó de la administración de Peña Nieto: el T-MEC, el CPTTP, y el TLCUEM y la Alianza Pacífico.

Más allá de una evaluación de carácter meramente cuantitativo sobre el número de instrumentos comerciales rubricados, resulta ser mucho más relevante considerar el hecho de que en este sexenio el gobierno no consideró genuinamente importante hacer una revisión de la política económica internacional que había prevalecido en México al menos desde 1994, sobre todo por tratarse de un gobierno que se destacó por ser reiteradamente crítico del pasado.

Por el contrario, durante estos años, la Secretaría de Economía —encargada entre otras muchas responsabilidades de dar puntual seguimiento a la política doméstica e internacional de México— utilizó capital humano y cantidades enormes de su presupuesto, a través de su área jurídica, en la solución de las nuevas controversias empresa-gobierno en materia de inversión del TLCAN/T-MEC y de algunos Acuerdos Bilaterales de Protección a la Inversión Extranjera. Asimismo, esta secretaría también concentró una gran cantidad de sus recursos en tratar de resolver los conflictos comerciales surgidos de la relación con Estados Unidos en diversos sectores, como la agricultura, el petróleo, gas y electricidad y automotriz, principalmente. Cabe mencionar que dar solución a estos disensos, ya sea con las empresas extranjeras o con los gobiernos de otros países, necesariamente implicó la

contratación de importantes despachos privados de abogados nacionales y extranjeros especializados en litigio internacionales relacionados con comercio e inversión.

Paralelamente, el gobierno mexicano a partir de 2019 decidió finiquitar diversas dependencias gubernamentales, entre los que destacan un gran número de fideicomisos, por considerarlas innecesarias para los objetivos del presidente López Obrador. Uno de los primeros en ser objeto de estas decisiones fue Pro México (Secretaría de Economía, 2011), un fideicomiso sectorizado a la Secretaría de Economía, fundado en 2007 y destinado a promover las exportaciones mexicanas, atraer la inversión extranjera directa, y apoyar la internacionalización de las empresas mexicanas para contribuir al desarrollo económico de México. Este fideicomiso hasta el momento de su disolución en 2019, contaba con 46 representaciones fuera de México.²

LA ESTRATEGIA ANTICLÍMAX: ARANCELES Y MIGRACIÓN INDOCUMENTADA

En el año 2018, el gobierno estadounidense instrumentó una nueva estrategia para sacar mayor ventaja comercial de la relación con México y Canadá, aprovechando la situación de incertidumbre que ofrecía el proceso de renegociación del TLCAN. El presidente Trump, haciendo uso de las estipulaciones contenidas en la ley de Expansión Comercial de 1962, argumentó que por razones de seguridad nacional impondría un gravamen del 25% en acero y un 10% en aluminio a las importaciones de estos países como una medida de retorsión. Cabe mencionar que esta sanción arancelaria fue impuesta simultáneamente a México y Canadá y que sólo fue levantada hasta 2019.

Con esta disposición, Trump no hizo más que echar a andar uno de los mecanismos que de manera más recurrente se han servido todos los gobiernos de los Estados Unidos para alinear a determinados países a sus propias prioridades. Dada la vecindad de Estados Unidos tanto con México como con Canadá y la enorme dependencia económica de estos países respecto a la economía estadounidense, existen múltiples ejemplos del uso indiscriminado de la forma como han manipulado las presiones arancelarias a lo largo de la historia de las relaciones comerciales en América del Norte.

Cuando el problema migratorio en la frontera norte de México se convirtió en una bomba de tiempo, de nuevo el presidente Trump amenazó a México con la imposición de un arancel incremental del 5% a todas las exportaciones mexicanas, apoyado en la Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional, argumentando que México debía resolver el problema migratorio porque éste era un problema de seguridad nacional para Estados Unidos.

Por medio de la amenaza de la imposición de aranceles graduales, Trump trasladó al gobierno mexicano la entera responsabilidad de la presencia de personas indocumentadas procedentes de diversos países dentro y fuera de las Américas, que habían sido detenidas en la frontera por pretender trabajar en Estados Unidos, ninguno entre los miles de migrantes varados tenía por objetivo asentarse en México y si algunos finalmente así lo decidió fue por default.

Adicionalmente, en 2018 se inició la construcción de la valla fronteriza entre México y Estados Unidos, también durante el gobierno del Trump. Este hecho implicó el envío de 28,000 soldados de la Guardia Nacional, a pesar de que inicialmente tal propuesta había sido rechazada por el gobierno mexicano. Un año después, con el propósito de evitar de nuevo las amenazas de Trump, México envió a la frontera norte 15,000 agentes y soldados de la Guardia Nacional para ayudar a frenar la llegada de los migrantes; y un número similar también se trasladó a la frontera sur. Hasta el fin del sexenio de AMLO, el flujo migratorio en la frontera norte no ha podido ser resuelto, ni siquiera parcialmente.

Mientras tanto, han surgido otros problemas que han opacado el asunto migratorio, y que están afectando directamente a la economía estadounidense, mientras que paradójicamente han favorecido a México. Con esto nos referimos a la presencia económica de China en América del Norte, un país que a pesar de haber sido objeto de un capítulo de carácter preventivo y a su vez punitivo, dentro de la normatividad del T-MEC, referente a la prohibición de celebrar tratados con aquellos países que no tienen una economía de mercado como es el caso de Corea del Norte, Laos, Cuba, China y Bielorrusia, entre otros, no ha cambiado su proyecto de aumentar su presencia económica en el norte de México.

Sin embargo, parte del actual superávit de México con Estados Unidos puede atribuirse a la contundente presencia de la inversión china en aquellos sectores productivos que exportan a Estados Unidos por medio de actividades vinculadas con el *nearshoring*.

El gobierno mexicano ha aprovechado esta circunstancia, a pesar de las recientes amenazas de Estados Unidos relacionadas con la imposición de aranceles a todas aquellas exportaciones que no puedan probar que fueron hechos con insumos provenientes de los países del TLCAN, en especial el acero y el aluminio, insumos de gran importancia en la producción electrónica y automotriz.

De acuerdo con la normatividad del T-MEC, las reglas de origen estipuladas para la industria automotriz deben contener entre el 70% y el 74% de contenido regional para beneficiarse de la exención arancelaria, y en el

caso del acero y aluminio utilizados deberán provenir de los tres países. Así mismo, 40-45% de un automóvil deberá ser fabricado por trabajadores que ganen un salario mínimo de 16 US dólares por hora.

El punto de ruptura respecto a la actitud agresiva de Estados Unidos puede ser el cambio de prioridades de México ante la importancia creciente de China en la economía mexicana. El gobierno entrante, a partir de octubre 2024 tendrá que sopesar si está dispuesto a continuar alineándose al proteccionismo estadounidense y seguir siendo parte de la inercia tóxica impuesta por la política arancelaria de Estados Unidos o construir una política económica internacional más proactiva que se relacione con otras contrapartes.

NOTAS

¹ En octubre de 2020, la Cámara de Diputados aprobó la extinción de 109 fideicomisos, lo que permitió al gobierno federal reasignarse 60 mil 400 millones de pesos. Con este dictamen se eliminaron fideicomisos clave como el FONDEN, dedicado a atender desastres naturales como el provocado por el huracán Otis en el puerto de Acapulco, así como el Fondo para la Protección de Personas Defensoras de Derechos Humanos y Periodistas; el Fondo para Deporte de Alto Rendimiento, el Fondo de Cooperación Internacional en Ciencia y Tecnología, el Fondo de Innovación Tecnológica, el Fondo Sectorial de Conacyt y la Secretaría de la Energía, el Fondo de Financiación Rural, el Fondo para los extrabajadores migratorios, entre muchos otros. Esta acción fue replicada en varias ocasiones posteriormente hasta dejar al gobierno mexicano desprovisto de la estructura que implicó décadas de construcción.

² En Estados Unidos, Canadá, China, Hong Kong, Alemania, Suiza, Rusia, España, Bélgica, Japón, y Colombia entre otros.

BIBLIOGRAFÍA

- Gutiérrez-Haces, María Teresa (2018), “La fragilidad de una política económica internacional sin respaldo social en México”, en Calva, José Luis (coord.), *Mercado interno e inserción de México en el mundo*, México: Juan Pablos Editor y Consejo Nacional de Universitarios, en: <https://www.consejonacionaldeuniversitarios.mx/mercado-interno-e-insercion-de-mexico-en-el-mundo/>
- Secretaría de Economía (2011), *ProMéxico inversión y comercio*, México, en: <http://www.promexico.gob.mx/>

REALIDADES GEOPOLÍTICAS E INSERCIÓN INTERNACIONAL DE MÉXICO EN EL SIGLO XXI

POST SCRIPTUM*

ROGELIO MARTÍNEZ AGUILAR**

En el ensayo que da origen a este post scriptum, se menciona que para que México alcance una inserción eficiente o activa en la economía internacional se requiere definir con claridad las acciones necesarias a adoptar frente los diversos y complejos factores que determinan el estado de la escena internacional, tanto a corto como mediano y largo plazos. A casi seis años de distancia puede observarse que la inserción de México ha permanecido casi inmóvil en su variable activa o eficiente, esto es la que es producto de acciones soberanas, mientras que ha variado en su variable pasiva, esto es la inserción generada por factores externos frente a los cuales poco se ha podido hacer, bien sea por políticas públicas ineficientes o limitadas, o por ser producto de efectos globales que superan la capacidad de las instituciones nacionales para confrontarlas.

En lo que se refiere al caso de la inserción eficiente, la situación ha variado en forma cuantitativa, más no cualitativa. Si se trata de las relaciones económicas con el exterior, fundamentales para la economía nacional y cada vez con mayor peso dentro de ella, puede observarse que la decisión soberana de continuar perteneciendo al proceso integrador de América del Norte a través del T-MEC, entonces TLCAN, ha fortalecido la posición de México como una de las potencias exportadoras a nivel global. En el periodo 2018-2022 las exportaciones totales crecieron en un 28% y las realizadas dentro del T-MEC en 31%;¹ por su parte, las importaciones en el mismo periodo se incrementaron en 31%, con un crecimiento en el T-MEC del 25%. Cabe señalar, según la misma fuente, que la participación relativa

* Post scriptum al capítulo “Realidades geopolíticas e inserción internacional de México en el siglo XXI” (Martínez, 2018).

** Facultad de Economía de la UNAM.

del T-MEC dentro del total de comercio se modificó con una disminución muy ligera, pasando del 83% en 2018 al 81% en 2022 en el caso de las exportaciones, y en las importaciones disminuyó del 49% en 2018 al 46% en 2022. Estas cifras no son reflejo de un intento programado por diversificar nuestros mercados, sino son producto de la irrupción cada vez más intensa de China, cuyas ventas a México experimentaron un incremento del 47% en el periodo considerado y para 2022 representaban el 20% del total de las importaciones mexicanas, básicamente como resultado de la interacción de las cadenas productivas.

Los datos aquí presentados fortalecen la visión de que la globalización ha cambiado algunas de sus características esenciales que la definieron durante las últimas décadas. Si bien su presencia es innegable y podría suponerse permanente, es cada vez más evidente la regionalización de la economía global. Para México, salvo el caso muy relevante de la presencia de China en el comercio exterior, los últimos años han fortalecido la tendencia geopolítica de una cada vez más intensa regionalización, esto es, una inserción más profunda en Norteamérica. Es notable que la participación cada vez mayor de la potencia asiática en nuestra economía no ha tenido un perceptible impacto en las relaciones políticas entre ambos estados. Son muy cordiales, pero no van más allá.

La historia reciente de la inserción inducida o pasiva en la economía internacional es bastante más negativa. México padece de manera intensa los efectos de dos fenómenos sociales, totalmente independientes uno del otro, pero que se han globalizado y en los cuales la inserción de México podía alcanzar el calificativo de profunda: el narcotráfico internacional y la delincuencia organizada que lo acompaña, por una parte y, por la otra, la migración internacional. Ambos temas están ampliamente documentados, razón por la cual sólo se mencionan ligeramente sus repercusiones en México.

En el caso del tráfico ilícito de drogas, la geografía colocó a México en un lugar “privilegiado”, pero que al contrario de lo que sucede con el comercio exterior ha resultado en extremo negativo para el país. México colinda con el principal mercado de demanda mundial de drogas y principal exportador de armas utilizadas por el crimen organizado. A su vez, la corrupción interna y la ineficiencia e ineficacia de las instituciones encargadas de enfrentar este delito ha sido patente a través de décadas. Obviamente, el combate a este problema no puede estar sustentado en una política nacional o bilateral. Es un problema global y como tal debe tratarse.

El caso de la migración es similar. Está México situado al lado del principal foco mundial de atracción para los migrantes. De manera tal que no

sólo se genera una corriente migratoria mexicana que continúa siendo importante hacia los Estados Unidos, sino que cada vez con mayor intensidad se ha convertido en país de tránsito para nacionales principalmente de países latinoamericanos, y aun de personas provenientes de naciones extracontinentales. Este complejo fenómeno social que abarca aspectos de derechos humanos, de capacidad económica, de instituciones suficientemente fortalecidas, de voluntad política; pero sobre todo de cooperación internacional, está lejos de resolverse y las perspectivas a la luz de las próximas elecciones en Estados Unidos son inciertas.

Puede concluirse señalando que la inserción internacional de México en los últimos años ha sido ambivalente. Por su lado, la inserción eficiente o positiva se ha fortalecido sobre todo en materia de relaciones económicas; por su parte, la inserción pasiva o ineficiente se ha convertido en un reto de la mayor magnitud para las políticas públicas del país.

Cabe señalar, por último, que México debe recobrar el dinamismo en materia de relaciones multilaterales. Una política de alejamiento como la adoptada por la administración de AMLO, de no contar con una participación propositiva y dinámica en los principales foros internacionales, tanto políticos, como económicos, debilitan la inserción internacional de México y limitan la imprescindible cooperación internacional.

NOTAS

¹ Secretaría de Economía, *Estadísticas Históricas de Comercio Exterior*.

BIBLIOGRAFIA

Martínez Aguilar, Rogelio (2018), “Realidades geopolíticas e inserción internacional de México en el siglo XXI”, en Calva, José Luis (coord.), *Mercado interno e inserción de México en el mundo*, México: Juan Pablos Editor y Consejo Nacional de Universitarios, en: <https://www.consejonacionaldeuniversitarios.mx/mercado-interno-e-insercion-de-mexico-en-el-mundo/>

TERCERA SECCIÓN
CADENAS GLOBALES DE VALOR, POLÍTICAS INDUSTRIALES
Y PERSPECTIVAS DE MÉXICO EN EL T-MEC

POLÍTICA INDUSTRIAL DE ESTADOS UNIDOS, CADENAS
GLOBALES DE VALOR Y EFECTOS DEL *RESHORING*
Y *NEARSHORING* EN MÉXICO DENTRO DEL T-MEC

MA. ANTONIA CORREA SERRANO*

El bajo crecimiento económico de Estados Unidos en la primera década de este siglo fue resultado de la crisis de las empresas de tecnologías de la información y las telecomunicaciones de 2001, además de la crisis financiera de 2008. Este periodo también evidenció el rápido ascenso de China como potencia económica después de su ingreso a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 2001, lo cual ha transformado la correlación de fuerzas a nivel internacional y marcado el fin del unilateralismo que mantuvo el gobierno de Washington después del fin de la Guerra Fría. Este nuevo escenario llevó a Estados Unidos a delinear una política exterior de reforzamiento de las alianzas geoestratégicas y de endurecimiento del proteccionismo de su economía, a fin de enfrentar el desafío de la competencia tecnológica que representa China y contener la influencia de este país en el comercio internacional y de sus inversiones en el exterior.

La estrategia de las alianzas ha significado para Estados Unidos un mayor acercamiento con los gobiernos aliados desde la administración de Obama en el 2010. Pero la estrategia se reforzó con la pandemia del Covid-19 y la invasión de Rusia a Ucrania, debido a que estos acontecimientos evidenciaron la dependencia de insumos para sus sectores intensivos en desarrollo tecnológico y la fragilidad de las cadenas de suministro, resultado de la estrategia previa de deslocalización industrial de las empresas estadounidenses a países de menores costos. Esta estrategia de deslocalización no solamente generó la pérdida de empleos y un incremento del déficit comercial de Estados Unidos, sino que también subestimó la

* Profesora e investigadora del Departamento de Producción Económica en la licenciatura de Economía y el Posgrado de Relaciones Internacionales, así como en el Doctorado de Ciencias Sociales. Área de Relaciones Internacionales.

política del gobierno chino, respecto de aprovechar el ingreso a la OMC y la inversión extranjera directa como motores de su crecimiento económico, debido a que gracias al comercio y las inversiones del exterior generaba empleos y se abastecía de tecnología, mediante una política industrial articulada y de fortalecimiento de su planta productiva que fue cerrando la brecha tecnológica respecto de Estados Unidos.

Esta falta de visión desde Washington ha tenido efectos negativos tanto al interior de su economía como a nivel global, con muestras de debilidad de su liderazgo internacional. A nivel interno se fue generando una desarticulación intersectorial de la planta productiva y de la región de América del Norte, debido a que gran parte de los insumos tecnológicos se empezaron a producir en la región asiática, principalmente en China, gracias a la producción en cadenas globales de valor (CGV).

En la región de América del Norte, Estados Unidos reforzó el proteccionismo de su economía con la firma del nuevo tratado de libre comercio que implica reglas más estrictas a fin de reducir la participación de China en el comercio intra-regional. Las nuevas reglas del Tratado de Libre Comercio México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) pueden favorecer una mayor integración productiva regional, gracias a la cercanía geográfica y la infraestructura generada para el comercio y las inversiones. Sin embargo, todo dependerá de la estrategia de política industrial que siga el gobierno mexicano para insertarse en la producción de bienes de mayor contenido tecnológico, como las baterías de litio y los semiconductores, insumos necesarios para la producción de alta tecnología en Estados Unidos y que son sectores estratégicos en la política industrial actual de Estados Unidos.

El objetivo de este capítulo es analizar la política de *reshoring* y su proceso de relocalización de las empresas en Estados Unidos; así como su impacto en términos de inversión extranjera directa (IED) en México, motivada por el atractivo que ejerce el producir cerca del mercado final. De igual manera, se analizarán las transformaciones que están ocurriendo en términos de la política de sustituir importaciones desde China y como esto puede impactar las CGV.

El trabajo está estructurado en tres secciones. En la primera se analiza la articulación de las CGV y la competencia tecnológica de China; en la segunda se analiza la política industrial diseñada en Estados Unidos para resolver los desequilibrios intersectoriales que la producción en CGV fue generando; y en la tercera se analiza la IED y la estrategia de *nearshoring* en la relación bilateral México-Estados Unidos, en un contexto de cambio en el paradigma tecnológico.

CADENAS GLOBALES DE VALOR Y COMPETENCIA TECNOLÓGICA
ESTADOS UNIDOS-CHINA

La deslocalización de empresas estadounidenses y la forma de organización de la producción a nivel mundial dio origen a las cadenas globales de valor. Estas son entendidas como la fragmentación de los procesos productivos que llevan a una especialización de las actividades productivas tanto a nivel de los países como a nivel de la producción de las empresas transnacionales; y comprende todas las actividades productoras de valor agregado distribuidas geográficamente que van desde el diseño hasta la comercialización, distribución y apoyo a los consumidores finales. Las empresas en los países industrializados se especializaron en los eslabones de alto conocimiento, innovación y desarrollo tecnológico en actividades de diseño y mantuvieron el control de la patente, gracias a las transformaciones que también se dieron en la normativa internacional con la creación de los Acuerdos de Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio en el seno de la OMC en 1994. Ello sentó las bases para mantener una producción vertical a nivel global y un dinamismo del comercio intra-industrial, sin poner en riesgo la propiedad intelectual (Correa, 2022). Por su parte, los países de menor desarrollo y de menores costos, que contaban con una infraestructura industrial se concentraron en los eslabones de la cadena global de valor intensivos en mano de obra, en actividades de ensamble mediante la subcontratación (Dabat y Ordóñez, 2009).

Esta forma de producir de las empresas a nivel global fue causa y consecuencia del desempleo y el déficit comercial de Estados Unidos; pero también de la reducción de la brecha tecnológica de China que impulsó políticas internas a favor del desarrollo. Aprovechó la inversión extranjera directa (IED) como mecanismo para la transferencia de tecnología y generó empleos de alto conocimiento, asumiendo el papel de impulsor del desarrollo económico, con lo cual no sólo redujo la dependencia tecnológica, sino que generó una planta productiva integrada a través de una política industrial que en el largo plazo generó eslabonamientos productivos locales y un sector exportador dinámico.

En cambio, la planta productiva de Estados Unidos pasó de una articulación intersectorial a generar desequilibrios estructurales como consecuencia de la producción en CGV. Por lo que el desafío chino, desde la perspectiva estadounidense, representa no solamente la contención de China y retardar el cierre de la brecha tecnológica (Rosales, 2022), sino también lograr una mayor articulación de la planta productiva, mediante la política regional del T-MEC, y el incremento de porcentaje de las reglas

de origen, cuyo objetivo es fortalecer las cadenas de suministro de Estados Unidos, donde algunas regiones de México son importantes por la trayectoria de producir para exportar y la infraestructura generada para ello, como se verá posteriormente.

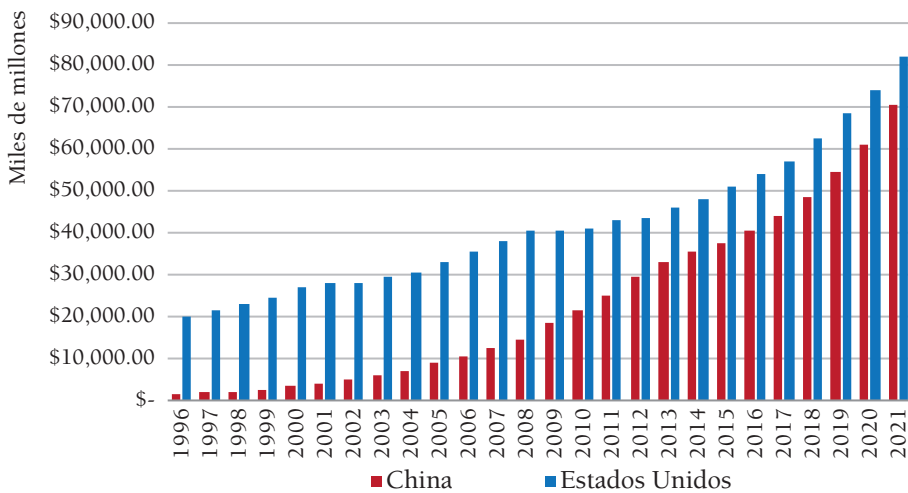
Dichas cadenas se vieron afectadas desde la pandemia del Covid-19 y la invasión de Rusia a Ucrania, lo que retrasó la producción en la región de América del Norte debido a la distribución geográfica de las CGV. Ello evidenció la fragilidad de la integración productiva local y regional, motivada por la localización de empresas en países de bajos costos, lo que fue altamente conveniente para mantener e incrementar las ganancias de las empresas, desde la década de los ochenta del siglo pasado y que permitió a países como China avanzar en la integración de su planta productiva.¹ Los confinamientos durante la pandemia y el cierre de puertos de embarque también mostraron la fragilidad de las cadenas de suministro y la dependencia de insumos para una gran parte de la industria farmacéutica, automotriz, eléctrico-electrónica y de telecomunicaciones a nivel mundial, carencia que la fábrica mundial de los países asiáticos liderada por China, Japón y Corea del Sur no pudo abastecer.

Mientras tanto, la República Popular China pasó de la importación e imitación de tecnología a la innovación y el desarrollo tecnológico, gracias a: 1) aumento del presupuesto destinado a la investigación y desarrollo desde principios del siglo XXI; 2) aceptación de la IED en sectores estratégicos en los eslabones de la cadena productiva intensivos en tecnología y conocimiento; y 3) aprovechamiento del periodo de 15 años otorgado para el desmantelamiento y adecuación de su economía a los requerimientos de una economía de mercado. Respecto del presupuesto destinado a investigación y desarrollo, la República Popular China pasó de 0.5% del PIB en 1996 a más del 2% desde 2013 (gráfica 1), con un crecimiento constante del PIB, cuyo promedio fue de alrededor del 10% en el periodo 2003-2018. Estos elementos permitieron a China mantener una innovación constante en productos tecnológicos y reducir su dependencia del exterior, lo que ha logrado después de más de 20 años de reactivación económica debido a que la planta productiva se abastece cada vez más de insumos locales.

La reducción de la brecha tecnológica de China respecto a Estados Unidos se hizo evidente durante la pandemia del Covid-19, debido a la capacidad de respuesta para producir y suministrar al mercado internacional los productos necesarios para enfrentar la crisis sanitaria. También hizo evidente la dependencia de Estados Unidos de un alto número de productos sanitarios y tecnológicos para mantener en funcionamiento su planta productiva. Por ejemplo, las reservas estratégicas estadounidenses

abarcaban sólo el 1% de las necesidades de mascarillas, 10% de los ventiladores; en tanto China era el principal proveedor de mascarillas quirúrgicas, fabricaba el grueso de los respiradores mecánicos y mantenía la mayoría de los activos farmacéuticos para la fabricación de medicamentos, lo que le permitía producir alrededor del 95% de antibióticos para abastecer el mercado (Campbell y Doschi, 2020, citados por Rosales, 2022).

GRÁFICA 1
GASTO EN INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO DE ESTADOS UNIDOS Y CHINA
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES).



FUENTE: Elaboración propia con base de datos del Banco Mundial.

En Estados Unidos la falta de semiconductores necesarios para la industria automotriz, la eléctrico-electrónica, el equipo médico y las telecomunicaciones, entre otras, mostró la dependencia de importaciones desde Asia que fue resultado de la estrategia de producir en CGV, en las cuales las empresas estadounidenses encontraron más rentable especializarse en el diseño y obtener altas ganancias por el uso de la patente, gracias a la fragmentación de la producción industrial ya en la década de los noventa del siglo pasado. De ahí que Estados Unidos está lejos de abastecer su propio mercado para ensamblar el equipo de gran parte de la manufactura de alta tecnología que abastece no sólo las exportaciones, sino principalmente la demanda interna de bienes de alta tecnología.

En los semiconductores el abastecimiento de Estados Unidos proviene principalmente de las fábricas de Asia. Las exportaciones de China de 2010

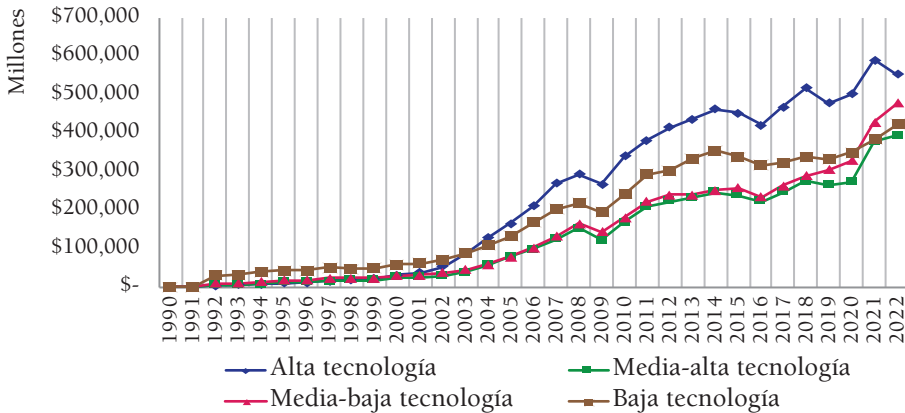
a 2015 representaban el 30% promedio durante el periodo; sin embargo, a partir de 2018 empezaron a descender y se incrementaron las de Corea del Sur. En los circuitos integrados, el abastecimiento chino desplazó a Japón y Corea del Sur con sus exportaciones hacia Estados Unidos desde 2010 y hasta 2018, año en el cual se incrementaron los aranceles en Estados Unidos.² Respecto de las baterías de litio, desde 2005 hasta 2017 China abasteció el mercado estadounidense con el 19% promedio en el periodo; sin embargo, desde 2018 las importaciones desde China se han reducido a 13% promedio en el periodo 2018-2023 (Comtrade, 2023). No obstante, China es el principal productor de materiales para baterías y celdas, la participación global de China ronda el 75%, mientras que la de Estados Unidos es menor al 10%. Además, China controla el 60% y 80% de la capacidad de refinación de litio y cobalto, respectivamente, minerales estratégicos en la manufactura de baterías para los autos eléctricos (Duhalt, 2024).

De ahí que, si bien Estados Unidos mantiene su proceso de relocalización de empresas, las CGV siguen funcionando y lo que hoy está viviendo la economía estadounidense es una sustitución de importaciones desde China, pasando de un proveedor a otro, con un reacomodo geoestratégico para el abastecimiento de Estados Unidos y para la búsqueda de mercados por parte de China. En este sentido, China ha fortalecido su relación con los socios de Asia, África y América Latina.³ Por lo que el dinamismo que mantuvieron el comercio y las inversiones a nivel mundial ha sido más lento después de la hiperglobalización de 1995-2008, la cual cimentó un alto grado de interdependencia económica con las CGV, de las cuales depende el comercio y el crecimiento económico mundial. La relación entre comercio y PIB en CGV es de 60% en 2023, en comparación con el 24% durante la Guerra Fría.

El avance tecnológico de China en los últimos 20 años, le ha permitido una mayor integración de la planta productiva local, aún y cuando no cuenta con todos los minerales que dicha producción demanda⁴ y que en la última década de este siglo forman parte de los minerales estratégicos para la producción de industrias de alta tecnología. Ello también ha permitido a China lograr un cambio estructural respecto de sus exportaciones, ya que si bien no ha dejado de exportar bienes de baja y media intensidad tecnológica, ha logrado que los bienes de alta intensidad tecnológica, según la clasificación de la OCDE,⁵ sean los que lideren sus exportaciones desde 2004 (gráfica 2). En tanto las exportaciones de Estados Unidos se concentraron principalmente en bienes de media alta tecnología, y los de alta tecnología no sólo no mantuvieron su crecimiento, sino que éstos se contrajeron después de la crisis financiera de 2008. De ahí que Estados Unidos ha impulsado la política de alianzas estratégicas y la de relocalización de empresas

(*reshoring*) desde la administración de Obama en 2010, mediante una política industrial que apoya los sectores prioritarios y estratégicos a fin de impulsar una planta productiva más integrada.

GRÁFICA 2
 EXPORTACIONES DE LA MANUFACTURA DE CHINA DE ACUERDO
 A SU INTENSIDAD TECNOLÓGICA, 1992-2022
 (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)



FUENTE: Elaboración propia con datos de la COMTRADE (2023). En base a la metodología de Hatzichronoglou, T. (1997).

POLÍTICA DE *RESHORING* EN ESTADOS UNIDOS

La estrategia de deslocalización de Estados Unidos y la producción en CGV, han sido la causa y consecuencia del desempleo en la manufactura y del déficit comercial, cuyos efectos negativos se exacerbaron por las políticas expansivas seguidas desde la crisis financiera de 2008. Si bien estas políticas de expansión del gasto y reducción de las tasas de interés mantuvieron el consumo de las familias y las empresas, la economía profundizó el déficit externo y el déficit fiscal (déficit interno). Por otro lado, la estrategia de producir en países de menores costos con el apoyo del gobierno de Washington subestimó la respuesta de sus competidores, principalmente de China y dejó en manos de las empresas transnacionales estadounidenses la producción de insumos electrónicos en los países asiáticos, de forma tal que la fábrica mundial de Asia poco a poco fue sustituyendo la producción de Estados Unidos de este tipo de bienes, que en el largo plazo ha generado desequilibrios en la planta productiva debido a la necesidad de insumos importados.

Por lo cual las políticas del gobierno de Washington tienen el doble objetivo: por un lado frenar el desarrollo tecnológico de China y por el otro recuperar la integración de su planta productiva y con ello el empleo perdido en la manufactura en los últimos veinte años.⁶ Sin embargo, cubrir la necesidad de insumos en la planta productiva involucra también el abastecimiento de minerales para generar una producción más integrada y mantener las cadenas de suministro a nivel local o en su defecto obtenerlos desde productores más cercanos. De ahí la importancia de las estrategias del *nearshoring*, con los socios comerciales de América del Norte o el *friendshoring*, con los socios y aliados en otras regiones a fin de apoyar la producción de la manufactura estadounidense.

Desde la administración Obama en 2010 la política industrial fomentó la Red Nacional para la Innovación en Manufactura (*National Network for Manufacturing Innovation-NNMI*) para financiar proyectos de tecnología y procesos de manufactura, con la inclusión de reformas fiscales para la energía, la infraestructura y fuerza laboral. Estos subsidios a la producción de alta tecnología permitieron el crecimiento de los *clústeres*, los que si bien se formaron casi de manera natural en industrias determinadas, se fueron desarrollando agrupaciones regionales en estrecha vinculación con las universidades, la industria y el gobierno, lo que ha logrado mantener aceitado el sector de innovación y desarrollo tecnológico.

La estrategia de *reshoring* iniciada por Donald Trump, privilegió el apoyo a la industria minera y de procesamiento a fin de garantizar el suministro seguro y confiable de minerales críticos, necesarios para la producción industrial como el litio, el níquel, el magnesio, el grafito y el cobalto, entre otros. El impulso a los minerales implicó asignar subsidios a la producción, política que continuó en la administración de Biden en la cual se diseñó una estrategia de producción integrada, con la política de *reshoring* como una de las prioridades en los primeros 100 días de su mandato. Se trata de una política bipartidista que se complementa con la Ley de Reducción de la Inflación de agosto de 2022 (IRA, por sus siglas en inglés: Inflation Reduction Act), en un panorama económico de incremento de los precios y bajo crecimiento.⁷

No es objeto de este trabajo ahondar en la contienda política que ha tenido que enfrentar el gobierno de Biden; sin embargo, es necesario mencionar las restricciones que ha impuesto el Congreso al endeudamiento del gobierno y a la aprobación del presupuesto,⁸ necesarios para continuar con los subsidios que implican la Ley de Reducción de la Inflación y la política industrial de *reshoring* a fin de atender los problemas de las cadenas de suministro y el desafío tecnológico de China. Esto, en un contexto internacional enmarcado por dos guerras en las cuales el apoyo económico de

Estados Unidos ha sido decisivo, aún cuando los asuntos internos siguen siendo la prioridad en el gasto: apoyo a las familias, ampliación de la cobertura de salud,⁹ subsidios para control de la inflación y la política de *reshoring*, entre otros, lo que implica un incremento del gasto.

Los subsidios a las empresas establecido desde la Orden Ejecutiva 14017 del gobierno de Biden conocida como *America's Supply Chains* (ASC), o “Cadenas de Suministro de Estados Unidos” por su nombre en español, del 24 de febrero de 2021, retomó la propuesta de Trump, en cuanto fortalecer la producción de minerales y materiales críticos, incentivar la producción de semiconductores, producción de baterías eléctricas, y los productos e ingredientes farmacéuticos activos. La política industrial del actual gobierno involucra la creación de centros regionales de innovación y tecnología en todo el país, con la colaboración estrecha de gobiernos estatales y locales, institutos de educación superior, sindicatos, empresas y organizaciones comunitarias para crear asociaciones regionales a fin de desarrollar tecnología, sectores de innovación y manufactura.

El objetivo de esta política es el de impulsar la producción vertical en la economía estadounidense y no depender del abastecimiento de insumos desde los países asiáticos, para lo que define sectores estratégicos y prioritarios a fin de mantener integrada la planta productiva y reactivar el empleo. Por lo que los sectores prioritarios y estratégicos para la política industrial se centraron en: la fabricación de semiconductores y envases avanzados,¹⁰ baterías de gran capacidad, minerales críticos, y productos farmacéuticos e ingredientes farmacéuticos activos.

Al abastecimiento de las ASC se suma la Ley Bipartidista de Empleo e Inversión en Infraestructura de 2021, la cual prevé una inversión en infraestructura de transporte, telecomunicaciones y energías limpias, que implica una inversión de alrededor 605 mil millones de dólares, cuyo monto más alto lo ejercerá la infraestructura del transporte con alrededor de 307 mil millones de dólares, la mitad del presupuesto destinado a la nueva industrialización, también vinculada con el problema del cambio climático, con lo cual se pretende dar paso hacia el uso de energías limpias (White House, 2022). El presupuesto destinado contempla además de infraestructura portuaria, el desarrollo de una red nacional de carga de vehículos eléctricos y el procesamiento y fabricación de materiales para baterías, a fin de dinamizar la industria de automóviles eléctricos, el suministro de materiales críticos y otros componentes necesarios para garantizar la fabricación nacional (tabla 1).

De igual manera, el presidente Biden promulgó el 9 de agosto de 2022 la Ley bipartidista *Creating Helpful Incentives to Produce Semiconductors*

(*CHIPS Act*) y la Ley de Ciencia con las cuales se pretende fortalecer la manufactura y las cadenas de suministro, debido a que según el Departamento de Comercio la escasez de semiconductores en 2021 afectó el crecimiento económico de Estados Unidos. También invertirá en rubros de investigación y desarrollo, ciencia y tecnología, además de fuerza laboral para lograr el liderazgo en industrias de nanotecnología, biotecnología, energía limpia, tecnología cuántica, informática e inteligencia artificial (*White House*, 2022), lo que implica recursos de alrededor 166,200 millones de dólares; además de un 25% de crédito fiscal a la inversión para la fabricación de semiconductores y equipos relacionados; así como presupuesto para investigación y desarrollo por 100 mil millones de dólares, y recursos para la fuerza laboral, entre otros (tabla 1).

A estos estímulos se le suma la Ley de Reducción de la Inflación (IRA, por sus siglas en inglés) de agosto de 2022, la cual contempla tres rubros importantes, que si bien apoyan el bienestar de las familias también sirven para dinamizar la producción y el consumo de energías limpias, gracias a los subsidios a esta industria en un contexto de reducción de emisiones de gases contaminantes al medio ambiente. Los rubros que abarca esta ley tienen como objetivo la reducción de costos a los medicamentos, a la atención de la salud, y los costos de energía (*White House*, agosto 16, 2022). Esta ley contempla alrededor de 400 mil millones de dólares para inversiones en automóviles eléctricos, así como otras tecnologías y fuentes de energía limpias a fin de enfrentar el cambio climático y fortalecer la seguridad energética, por lo que es considerada la mayor inversión pública contra la crisis climática en la historia de Estados Unidos. Sus partidarios estiman que servirá para reducir en un 40% las emisiones contaminantes del país de aquí a 2030 (*Bloomberg, Sink y Wingrove*, 2022).

Sin embargo, la política de *reshoring* y la reducción de la inflación apuntan al mismo objetivo: garantizar las cadenas de suministro y retardar el cierre de la brecha tecnológica de China, para lo cual son fundamentales las alianzas que se están llevando a cabo con los socios en las diferentes regiones del mundo, lo que ha incrementado tanto la inversión extranjera directa (IED) en Estados Unidos, como la relocalización de empresas. Respecto de la IED, se observa un crecimiento exponencial en la industria química desde 2016, algunos analistas afirman que ha sido gracias a que las empresas decidieron abastecerse del hidrocarburo en dicho país, después de que se lograra una mayor producción gracias al *fracking*, lo que convirtió a Estados Unidos en el primer productor de petróleo desde 2014 (Centro Nacional de Planeamiento Estratégico, 2020).

TABLA 1
PRESUPUESTO PARA LA POLÍTICA DE REASHORING EN ESTADOS UNIDOS.

<i>Industria</i>	<i>Rubros</i>	<i>Millones de dólares</i>	<i>Total en millones de dólares</i>
Semiconductores	Incentivos de fabricación	39,000	166,200
	Chips para automóviles y sistemas de defensa	2,000	
	I+D y desarrollo de la fuerza laboral	13,200	
	Seguridad de tecnología de las comunicaciones de la información, internacional y de la cadena de suministros de semiconductores.	500	
	I+D de semiconductores (durante los próximos 5 años).	100,000	
	Tecnología inalámbrica	1,500	
	Centros regionales de innovación y tecnología en todo el país	10,000	
Transporte	Construir una red nacional de 500,000 cargadores de vehículos eléctricos	7,500	307,000
	Garantizar minerales cítricos y otros componentes para fabricar baterías a los fabricantes nacionales	7,000	
	Transporte público limpio y autobuses escolares	10,000	
	Apoyo para el desarrollo de una red nacional de carga de vehículos eléctricos y el procesamiento y fabricación de materiales de baterías	14,500	
	Infraestructura portuaria	17,000	
	Aeropuestos para abordar los retrasos en las reparaciones y el mantenimiento	25,000	
	Ferrocarril para eliminar el retraso en el mantenimiento, modernizar el corredor noroeste y del atlántico medio.	66,000	
	Modernizar el sistema de transporte público para las personas mayores y con discapacidades	39,000	
	Programas de seguridad en el transporte	11,000	
	Nuevos fondos en carreteras, puentes y proyectos importantes durante los próximos cinco años	110,000	
Comunicaciones	Acceso a internet confiable de alta velocidad en infraestructura de banda ancha	65,000	65,000
Energía	Inversión en transmisión de energía limpia	65,000	65,000
	Total		603,200

FUENTE: Elaboración propia con datos de The White House (2022) y PwC (S.D).

Este despliegue de estímulos a la inversión y al empleo es indicativo de que la eficiencia del mercado es una excepción y no la regla en Estados Unidos desde la industrialización del país en el siglo XIX (Link y Maggor, 2020). El resultado había sido el regreso de 1,800 empresas a Estados Unidos en 2021, aún con la crisis de la pandemia. Alrededor del 60% de las empresas regresaron de China y de México y se han ubicado principalmente en los estados de Michigan, Texas, Tennessee, Arizona, Carolina del Norte, Virginia, Illinois, Kentucky, Ohio y California (U.S. Reshoring Initiative Data Repor, 2021).

Este proceso de relocalización de empresas también está atrayendo IED, con un alto impacto en el empleo en los sectores de la producción de baterías eléctricas, semiconductores y energía solar, litio e hidrógeno y productos farmacéuticos. En 2023, el 83% del empleo generado fue de las empresas relocalizadas provenientes de China, seguidas de Corea del Sur, Japón y Alemania, en tanto la relocalización desde México se redujo a sólo 10 casos (U.S. Reshoring Initiative Data Repor, 2023). En este proceso de relocalización, además de los estímulos a la inversión existen otros factores que han incidido entre los que destacan: a) la imposición de los aranceles del gobierno estadounidense a varios productos y materias primas provenientes de la República Popular China, lo que implicó un incremento de los precios de importación para cerca del 12% del total de las importaciones realizadas desde China; y b) las reglas más estrictas en el T-MEC, que favorecen la producción en Estados Unidos con el incremento del porcentaje de 62.5% a 75% de las reglas de origen en la industria automotriz, lo que facilita la producción de autopartes como semiconductores y baterías de litio para ensamblar los automóviles en México, dada su función de *outsourcing* en las CGV.

De ahí que, para algunos analistas, el desafío chino en Estados Unidos ha implicado un proceso de industrialización comparado con el de China en el año 2000 con inversiones en la construcción de fábricas que se han más que triplicado, hasta casi 20 mil millones de dólares mensuales desde 2021, asumiendo riesgos y esperando grandes recompensas. Ello tendrá consecuencias para el equilibrio global de poderes, el futuro del planeta y las futuras perspectivas de crecimiento de otros países, Reino Unido entre ellos (Islam, 2024).

Esta estrategia de reindustrialización de Estados Unidos incluye estrechar alianzas con los socios comerciales, pues algunas leyes como la Ley de Reducción de la Inflación no se circunscriben a las empresas estadounidenses solamente. De ahí la política de *nearshoring-friendshoring*, siendo esta última aprovechada por la Unión Europea, Japón y Corea del Sur, quienes expresaron sus protestas a Estados Unidos por quedar excluidos de su

programa para apoyar a la industria nacional de los automóviles eléctricos en marzo de 2023. La respuesta de Estados Unidos no se hizo esperar e inició negociaciones con sus socios comerciales: con la Unión Europea se estableció un acuerdo sobre minerales críticos, extraídos o procesados en la Unión Europea y que cumplan con los requisitos que la ley establece, lo que implica que las empresas europeas podrán beneficiarse de los subsidios estadounidenses, a fin de impulsar la producción y procesamiento de minerales y ampliar el acceso a materias primas, “sostenibles, fiables y libres de abusos laborales”. Ambos bloques acordaron cooperar para reducir sus dependencias estratégicas en las cadenas de suministro de estos materiales, de los que China es productora de buena parte del total mundial (Harnik, 2023).

En este mismo tenor se firmó un acuerdo comercial con Japón para facilitar el suministro de minerales empleados en la fabricación de vehículos eléctricos como el litio, el níquel, el cobalto, el manganeso y el grafito. El acuerdo también contempla la colaboración para controlar las inversiones de terceros países en sus respectivas cadenas de suministro.

Los acuerdos firmados con los aliados tanto con la Unión Europea, como con Japón en 2023 tienen el doble objetivo: por un lado, contener las exportaciones de China con los aliados; por otro lado, sustituir importaciones desde China, sobre todo aquellas que no pueden lograrse con el *nearshoring* desde México, debido a que los insumos que requiere la producción de alta tecnología no son producidos en el país, resultado de la forma en la que se insertó México a las CGV, cuyo papel ha sido el de *outsourcing*.

En consecuencia, si bien la relocalización de empresas en Estados Unidos abre oportunidades para México respecto a pasar de CGV a cadenas regionales de valor, la economía mexicana no cuenta con la trayectoria de aprendizaje de producción de semiconductores y baterías de litio. Por ello tampoco está en condiciones de llenar el espacio que China está dejando como exportadora de este tipo de bienes al mercado estadounidense, al menos en el corto plazo. No obstante, el proceso de relocalización en Estados Unidos puede generar oportunidades de inversión para la economía mexicana, si se atienden los desequilibrios estructurales de la planta productiva con una política industrial que apunte al desarrollo de encadenamientos productivos locales y una inserción en los eslabones de desarrollo tecnológico de la cadena de producción regional.

POLÍTICA DE *RESHORING*/*NEARSHORING* EN AMÉRICA DEL NORTE

En la política de relocalización de empresas en Estados Unidos desde China, el gobierno de Washington ha diseñado una estrategia de

geopolítica económica, debido a la utilización de instrumentos económicos para promover resultados con fines geopolíticos en el espacio-territorio y fortalecer su poder (Blackwill y Harris, 2016: 20-23). Esta ha sido la estrategia seguida por Biden en la relación trasatlántica y con los socios del Pacífico respecto de la ley IRA, a fin de fortalecer la cadena productiva de automóviles eléctricos y con ello también contener a China en los mercados de Europa, Japón, Corea del Sur y Australia, en un contexto de reducción de emisión de gases contaminantes. La inclusión de estos países en la ley IRA ha implicado también comprometer los minerales críticos básicos para los insumos tecnológicos de los automóviles y la colaboración para controlar las inversiones de terceros países en sus respectivas cadenas de suministro.

Por su parte, México podría acogerse a la ley IRA a través del T-MEC y recibir los beneficios de los subsidios que la ley otorga a empresas de otros países. Sin embargo, las empresas mexicanas no tienen una trayectoria de producción de insumos tecnológicos, como se verá posteriormente. De igual manera, el compromiso de los acuerdos firmados al amparo de la ley IRA incluye a los materiales críticos, lo cual limita al gobierno mexicano acogerse a esta ley, debido a que el mineral de litio es propiedad de la nación. Por otro lado, la modificación en el porcentaje del contenido regional establecido en las reglas de origen garantiza a las empresas estadounidenses comprar los insumos tecnológicos desde Estados Unidos, sobre todo cuando el gobierno de Washington plantea que todos los componentes mantengan el 75% de contenido regional y no sólo el automóvil.

Por ello la política de *reshoring* mantiene la naturaleza de una cadena productiva integral pensada para Estados Unidos y prevé el suministro de los bienes de la cadena en donde existen debilidades, como es el de materiales críticos, el *outsourcing*, para lo cual es la cercanía geográfica es decisiva, sobre todo si se cuenta con la infraestructura carretera, portuaria y ferroviaria para mantener las cadenas de suministro.

De ahí que la reindustrialización de Estados Unidos no implica romper con las CGV, sino que busca la integración de los sectores productivos aprovechando el suministro de ciertos insumos tecnológicos a través de la política de *reshoring* y desde los socios que tienen una trayectoria de producción, cuyo resultado será la sustitución de importaciones desde la fábrica de China. Por lo que la economía mundial no está frente a un proceso de desglobalización productiva, sino que se está dando un reacomodo geoestratégico para fortalecer la planta productiva estadounidense, proceso que también está siguiendo China en la búsqueda de nuevos socios comerciales en un contexto de cambio de paradigma climático.

Por ello, la estrategia de *reshoring* es un proceso de reindustrialización en Estados Unidos que involucra el reacomodo de la geopolítica mundial en términos de estrechar las alianzas y crear nuevos acuerdos políticos y comerciales que apoyen en la sustitución de importaciones desde China. En ese sentido, en la X Cumbre de Líderes de América del Norte de enero de 2023 se plantearon como objetivos la cooperación para enfrentar problemas comunes como el cambio climático.¹¹ El tema primordial de la Cumbre fue la cooperación para promover la inversión y fortalecer la competitividad tecnológica, vinculada al paradigma climático.¹²

Por su parte, el gobierno de México planteó la necesidad de caminar hacia una sustitución de importaciones, propuesta que fue bien acogida por el gobierno de Biden, pues en la práctica, eso representa la política de *nearshoring/friendshoring*. La pregunta que salta a la vista, es: si ¿México está en condiciones de generar la producción de componentes electrónicos que requiere la planta productiva estadounidense y con ello sustituir importaciones desde China?, situación que tiene que ver con el presupuesto que se dedica a investigación y desarrollo y la escasa vinculación que existe entre los distintos actores que promueven la actividad tecnológica, entre otros.

No obstante, las acciones que se establecieron desde la X Cumbre de Líderes de América del Norte para lograr el objetivo de sustitución de importaciones en la región norteamericana están estrechamente vinculadas al cumplimiento de la reducción de emisiones contaminantes. En ese sentido, se ha avanzado en la vinculación de los distintos actores públicos, privados e instituciones académicas, entre las que destaca la creación del Foro Trilateral sobre Semiconductores, cuyo objetivo es establecer políticas gubernamentales e incrementar la inversión en las cadenas de suministro de semiconductores de América del Norte. De igual manera, se han establecido las políticas para el mapeo de las cadenas de suministro de semiconductores, lo que permitirá detectar oportunidades de inversión complementarias; así como el mapeo de los recursos minerales críticos de América del Norte, a fin de recopilar datos sobre los recursos y las reservas a fin de facilitar la cooperación (U.S. Department of State, enero 10 de 2023).

Esta política de *nearshoring* en el contexto de la relación trilateral pretende mantener cercana la cadena de suministro a fin de promover la producción de insumos tecnológicos; sin embargo, a diferencia de los subsidios a las empresas de los aliados trasatlánticos y asiáticos, en el caso mexicano serían las empresas estadounidenses las que se beneficiarían de la producción, más no de los subsidios, debido a que como se anotó, no se puede incluir el litio, lo que en parte explica el regreso de algunas empresas estadounidenses a su país; así como también explica el por qué no se ha dado el anunciado

boom de IED en México, aún y cuando los montos han recuperado su crecimiento después de la caída de 2018-2021 (Secretaría de Economía, 2023). No obstante, algunos autores aseguran que el *nearshoring* relocalizará la producción de insumos para aprovechar las ventajas de competitividad logística que se obtienen de estar más cerca de su mercado final, lo que traerá una mayor regionalización del comercio internacional (Villarreal, 2024).

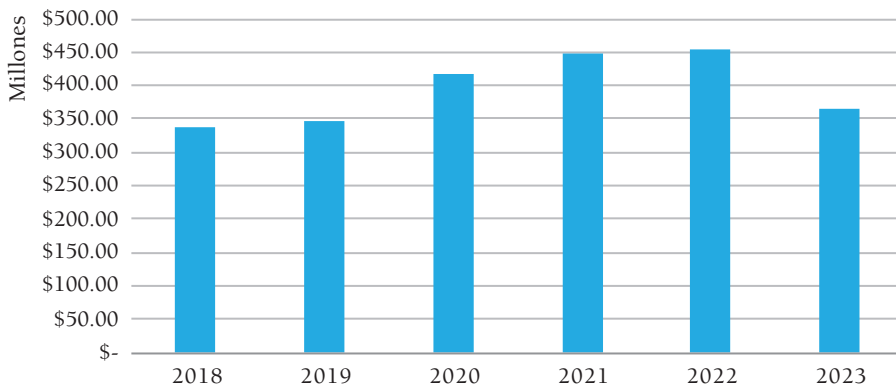
Sin embargo, una producción de insumos tecnológicos demanda un fuerte gasto en investigación y desarrollo, no solamente en Estados Unidos, como se vio arriba, sino también en México, en el cual participen todos los actores involucrados tanto públicos como privados a fin de generar proveedores locales en el mediano plazo, como uno de los efectos dinámicos de la integración, que hasta ahora no se ha producido en el país. Por lo que pasar del *outsourcing* a la producción de insumos es un proceso de largo o mediano plazo, en el mejor de los escenarios. Aún cuando ya existen algunas empresas mexicanas que están generando semiconductores, dicha producción no logra cubrir las necesidades internas, por lo que gran parte de los requerimientos para mantener en funcionamiento la producción industrial han sido cubiertos con importaciones desde China, sobre todo insumos para la industria automotriz que comenzaron a crecer desde 2008 y fueron motivo para que el gobierno de Estados Unidos presionara para el incremento en el contenido regional de las reglas del origen del acuerdo.¹³

Por otro lado, teóricamente, en un área de libre comercio uno de los primeros efectos es desviar importaciones desde países no socios e importar desde los nuevos socios, con lo cual el importador renuncia a importaciones de mejor calidad y menor costo para comprarle al nuevo socio. Este costo de oportunidad en la integración de América del Norte se evitó con la estrategia de deslocalización y la implementación de las CGV. Por lo que un esfuerzo de integración productiva regional en un modelo de área de libre comercio requiere de un esfuerzo compartido en donde hay costos y ganancias para los socios; sin embargo desde la visión estadounidense es responsabilidad individual de cada uno de los países. La responsabilidad del gobierno mexicano es negociar desde una visión integrada y vinculante en el acuerdo.

De ahí que no se está dando una política industrial trilateral para lograr el objetivo de cadenas regionales de valor; y aunque muchos autores ven el *nearshoring* como un mecanismo para que se logre esta transformación, en la práctica requiere de un gran esfuerzo del gobierno mexicano para generar una política industrial en favor del desarrollo. Sin embargo, existen limitantes no sólo de presupuesto, sino institucionales, pues el T-MEC reduce el margen de maniobra para impulsar una política industrial con encadenamientos productivos que incorpore los materiales críticos y el logro de

una industria de semiconductores y baterías de litio, lo que implica renegociación de los puntos en los cuales Estados Unidos tendría que flexibilizar las políticas para que México empiece a generar productos de mayor valor agregado, como son los semiconductores y las baterías de litio. Aunque la industria de tecnologías de la información ha avanzado en la producción de algunos componentes electrónicos que son insumos, la producción sigue siendo muy incipiente (gráfica 3).

GRÁFICA 3
FABRICACIÓN DE COMPONENTES ELECTRÓNICOS EN MILLONES DE DÓLARES
2018- 2023



FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI (2024) y Banxico (2024).

México requiere de una política industrial que apunte al desarrollo, ya que no ha sido suficiente centrarse en generar la infraestructura, las instituciones y la gestión para atraer IED, sino que esta se debe aprovechar para avanzar hacia la producción de bienes de mayor valor agregado. Ha estado en la retórica de las políticas públicas, pero en la práctica no se ha dado, aún cuando los montos de inversión se han mantenido en crecimiento desde la entrada en vigor del TLCAN.

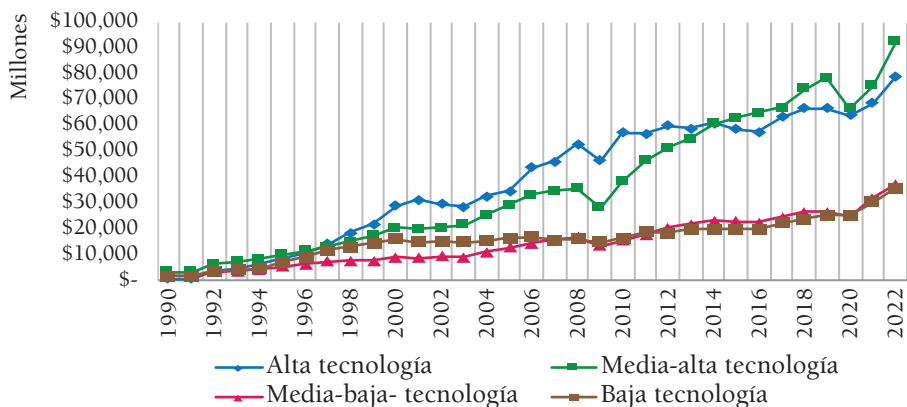
IED Y LOS REQUERIMIENTOS DE POLÍTICA INDUSTRIAL PARA APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES DEL RESHORING

La política de *reshoring* de Estados Unidos no ha tenido el impacto que se esperaba del incremento de la IED en México, como consecuencia de la nueva normativa del T-MEC. Tampoco hay un efecto de relocalización de empresas de otros países en México a fin de aprovechar la ventaja de producir cerca del mercado final, como se anunciaba. De hecho, en el caso de México, la

relocalización se ha dado a la inversa, debido a que algunas empresas situadas en México han regresado a Estados Unidos, impulsadas por los subsidios de la política industrial, como vimos arriba. La IED ha mantenido su crecimiento en términos de montos desde el TLCAN, situándose principalmente en la industria manufacturera con el 49% del total en el periodo 1999-2023, porcentaje que se ha venido reduciendo a medida que crece la inversión en el sector financiero y el comercio (15% y 6%, respectivamente en el mismo periodo). Dentro de la manufactura destaca la IED en la industria automotriz con el 30% del total del sector, seguida de la industria de bebidas y alimentos (17%), la industria química (7%) y la industria eléctrico-electrónica (7%) en el periodo de 1999-2023 (Secretaría de Economía, 2024).

La mayor concentración de la IED en la industria automotriz y en algunos subsectores de la industria eléctrico-electrónica evidenciaron tanto el éxito exportador del TLCAN, como la dependencia de la economía mexicana de las empresas transnacionales en el sector exportador, debido a que las exportaciones de estos dos sectores representaron alrededor del 50% de las exportaciones mexicanas durante los primeros 25 años del TLCAN (Correa, 2022), lo que situó a México como exportador de bienes de medio alto contenido tecnológico (véase gráfica 4). Esta transformación estructural del sector exportador ha sido a través de dichas corporaciones cuyas exportaciones ya representaban el 80% del total en 2022, que además requieren de un alto nivel de importaciones para la fabricación (Guillén, 2007 y Garrido, 2022).

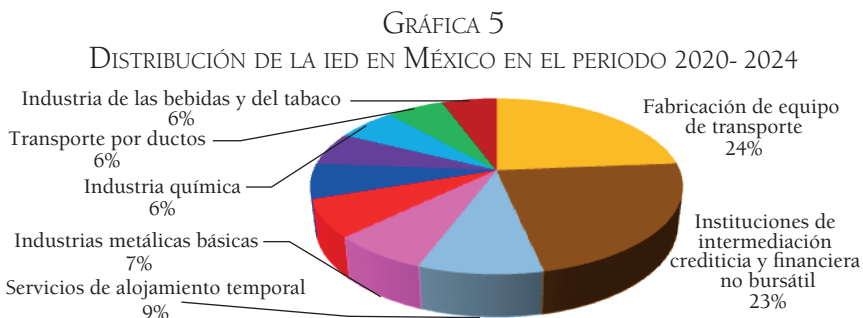
GRÁFICA 4
EXPORTACIONES MEXICANAS SEGÚN SU INTENSIDAD TECNOLÓGICA
EN MILES DE MILLONES DÓLARES



FUENTE: Elaboración propia con datos de la COMTRADE (2023), con la metodología de Hatzichronoglou (1997).

Este comportamiento de importar para exportar sitúa a la economía mexicana en productor *outsourcing* dentro de las CGV, rol que puede profundizarse debido al incremento de las reglas de origen en el T-MEC y la política de *reshoring*, debido a que dicha política se centra en la producción de insumos tecnológicos con el fin sustituir importaciones desde China, como se vio arriba. Por lo tanto, el escenario para México si no se impulsa la producción de insumos tecnológicos, los cuales requieren un alto gasto en investigación y desarrollo y mano de obra especializada, será el de sustituir el origen de las importaciones chinas, por importaciones estadounidenses. En este escenario para México se negoció el T-MEC desde la visión de Washington: de ahí la importancia de incrementar las reglas de origen de un 62.5% a 75% para la industria automotriz, que como se observó concentra el 33% del total de las exportaciones, con alrededor 4 millones de automóviles. Aquí es importante señalar que de prevalecer la postura estadounidense de 75% de contenido regional para cada una de las autopartes y no para el total del automóvil, como lo plantean México y Canadá, la economía mexicana profundizaría su papel de economía de *outsourcing*, debido a que la electromovilidad es el futuro inmediato de la producción de automóviles, pues se pretende lograr abastecer el 50% del mercado en California, Estados Unidos para el 2030.

Este mismo comportamiento de las exportaciones y de la IED se ha mantenido en el periodo del T-MEC. La industria automotriz ha mantenido su crecimiento en términos de la IED y el despegue que ha tenido en el 2023 es de alrededor el 85%, respecto del año anterior, al pasar de 4,319 millones de dólares en 2022 a 7,231 millones de dólares, cuyo monto en el periodo que va del T-MEC (2020-2023) es de 20,378 millones de dólares, seguida del sector financiero, que en periodo T-MEC acumuló 19,689 millones de dólares; en tercer lugar le sigue los servicios de alojamiento temporal con 7,785; y las industrias metálicas básicas con 6,781 millones de dólares (gráfica 5).



FUENTE: Secretaría de Economía (2024).

Sólo 4 sectores reciben alrededor del 61% de la IED en el periodo del T-MEC. Es importante señalar que en este periodo destaca la industria de la construcción en la participación de la IED, aún y cuando su porcentaje es bajo en el total. De igual manera, destaca la reducción que sufre el sector de la minería en el periodo del T-MEC (Secretaría de Economía, 2024), como consecuencia de la no aprobación de concesiones en el sector durante el gobierno de López Obrador (Secretaría de Economía, 2024).

Por otro lado, se esperaría que la cercanía geográfica de México con Estados Unidos tuviera un fuerte peso para un *boom* de la IED en la economía mexicana. Sin embargo, aún cuando la IED mantiene su crecimiento, el efecto de producir cerca del mercado final solo está operando en la industria automotriz que es el comportamiento que ha tenido desde el TLCAN, debido a que la política de *reshoring* sigue siendo muy atractiva por los subsidios para las empresas estadounidenses pues también incluye el apoyo a los costos laborales e incluso para las de otros países que suministren materiales críticos y puedan acogerse a la Ley de Reducción de la Inflación México no se ha acogido debido a que entraría en conflicto con lo establecido en la Constitución mexicana, respecto de la nacionalización del litio. De esta forma, si bien sigue llegando IED de otros países productores de estos insumos tecnológicos y se establece en la industria automotriz, la economía mexicana no es escenario de grandes flujos de inversión, como se esperaba.

La tarea que tiene frente a sí el gobierno mexicano es establecer una política industrial dentro de los límites que impone el acuerdo. Dicha política debe representar un cambio respecto de la política que ha mantenido desde la implementación del modelo neoliberal que han sido de apoyo a la IED pero sin generar siquiera lo mínimo que dice la teoría que debiera generar: transferencia de tecnología y empleo. Es cierto que atendiendo los límites que impone el acuerdo no se les puede exigir transferencia de tecnología debido al capítulo de inversiones del acuerdo. No obstante, el gobierno si puede generar políticas pensadas en el desarrollo y a favor de la producción de bienes con mayor valor agregado, para lo cual se requiere la generación de centros de investigación y desarrollo, la vinculación de éstos con las empresas y el gobierno; así como destinar recursos a la especialización de mano de obra en los sectores tecnológicos. Con ello se aprovecharían las externalidades positivas que han dejado los *clústeres* de tecnologías de la información y de la industria automotriz, en los cuales se ha logrado avances en la especialización de la mano de obra.

De igual manera, se requiere lograr encadenamientos productivos locales, aún y con el incremento de las reglas de origen en el nuevo T-MEC e

insertar a las pequeñas y medianas empresas dentro de la producción, para que en el mediano plazo México logre sustituir importaciones internamente y no sólo sustituir un importador por otro, o que sean las empresas asiáticas y estadounidenses las que aprovechen los subsidios que México ha destinado para la producción de los sectores tecnológicos.

De ahí que no es suficiente la promoción de la IED, en el espíritu del Decreto en México para el *Nearshoring* del 11 de octubre de 2023, el cual establece: a) deducción acelerada de impuestos, del 56% al 89% en 2023 y 2024; b) una deducción adicional de 25% para gastos de capacitación de trabajadores “enfocándose en el desarrollo del capital humano”; c) los sectores que recibirán este trato son: semiconductores, automotriz (especialmente en la electromovilidad), eléctrico-electrónica, dispositivos médicos y farmacéuticos, agroindustria, y alimentación humana y animal, cuyo criterio de selección fue el de alta productividad en el crecimiento del PIB (El Financiero, 2023). Sin embargo, el decreto no deja claro cuál será el gasto que se dedicará a investigación y desarrollo, que en la última década no ha cubierto el 1% del PIB.

De no establecerse una política industrial mexicana en favor del desarrollo, con el *reshoring/nearshoring*, se corre el riesgo de que México refuerce su papel de *outsourcing* y que sean las empresas extranjeras las que sustituyan importaciones desde China, o simplemente los bienes se produzcan en Estados Unidos y se sustituya un importador por otro. De igual manera, el reforzamiento de la infraestructura carretera, ferroviaria, portuaria y de parques industriales situaría al país en una posición importante respecto de la movilidad de mercancías, necesaria para mantener aceitadas las cadenas de suministro (Garrido, 2022) y el comercio no sólo con Estados Unidos, sino también con los países asiáticos.

CONCLUSIONES

El desafío que representa la economía china para Estados Unidos y para algunos otros países desarrollados está acercando a la economía mundial al escenario de reacomodo de las relaciones internacionales e ir conformando alianzas entre los países. Estas transformaciones en la geopolítica global mantienen incertidumbre sobre el rumbo que tomarán algunas regiones, dados los vaivenes ideológicos que también se viven en la esfera global. Sin embargo, Estados Unidos ha ido perfilando su estrategia en Europa, Asia y América del Norte a fin de contener el desarrollo tecnológico chino, lo cual también lleva consigo un reforzamiento del proteccionismo a nivel mundial y una tendencia a los nacionalismos.

Es en este sentido que se entiende la política de *reshoring* del gobierno de Washington y todo el despliegue de recursos financieros para sostenerla, irónicamente con recursos de China que funge como uno de los principales acreedores de Estados Unidos, sin lo cual el gobierno estadounidense no podría destinar la amplia gama de recursos en subsidios para el regreso de las empresas, lo que evidencia la interdependencia que se fue tejiendo no sólo entre estas dos economías, sino a nivel mundial y del que no es fácil desvincularse debido a que existen CGV. Por otro lado, los subsidios a la reindustrialización de Estados Unidos también nos muestran que la retórica del libre mercado es la excepción y no la regla desde el modelo de industrialización en Estados Unidos.

Por su parte, la política de *reshoring* está atrayendo IED de otros países al amparo de la Ley IRA, en tanto el proceso de relocalización industrial sigue su curso, incluso de empresas que estaban produciendo en México, lo que también ha redituado en el crecimiento del empleo en Estados Unidos en los sectores altamente tecnológicos, con lo cual se profundiza la desigualdad sectorial en cuanto a creación de empleo. Por lo cual la búsqueda de una producción integrada en Estados Unidos está en curso y México puede insertarse en el largo plazo en la producción de semiconductores y baterías de litio, si se establece una política industrial que vaya más allá de la exención de impuestos y genere condiciones favorables para que la IED sea la que aproveche el potencial creado en cuanto infraestructura y comunicación entre los centros de producción-distribución.

El gobierno mexicano, con recursos financieros propios y de las empresas privadas, requiere generar políticas de desarrollo estructural a fin de articular los encadenamientos productivos desde las fases de la materia prima a los sectores de mayor valor agregado, buscando con ello diversificar la estructura productiva del país y reducir la dependencia de insumos tecnológicos, que es uno de los desequilibrios estructurales que se profundizó con la dinámica de las CGV. Por lo que más que dedicarse solamente al *outsourcing* en la industria manufactura, principalmente en la industria automotriz, la economía mexicana requiere incrementar la producción de autopartes, incluidos los insumos tecnológicos, con lo cual se podría sustituir importaciones y no pasar de ser importador desde China a importar desde Estados Unidos. Sin embargo, si México sigue por la senda del *outsourcing* puede convertirse en un espectador del dinamismo que ofrece la coyuntura del *reshoring-nearshoring* y no desarrollar el sector de insumos tecnológicos, para lo cual se requiere aprovechar la IED y generar políticas de creación de centros de investigación y desarrollo y la vinculación de éstos con las empresas.

NOTAS

¹ Entre 2005 y 2014 el índice importaciones sobre producto se redujo de 30% a 24%, y el de exportaciones sobre producto, de 36% a 26%, en tanto crecía el contenido local en las exportaciones de ensamblaje de 20% a 45% y los insumos locales en las exportaciones pasaron de 32% a 37% (Rosales, 2022).

² El incremento de los aranceles fue el inicio de la guerra comercial entre los dos países. Estados Unidos incrementó las tarifas a las importaciones provenientes de China, las cuales pasaron del 2.6% al 16.6% sobre más de 12,000 productos que representan alrededor de 300,000 millones de dólares y el 12% del total de las importaciones de los Estados Unidos (Antrás, 2020, citado por Garrido, 2022). Frente a ello, China incrementó los aranceles a las importaciones de productos estadounidenses de tecnologías de la información y de alimentos, sectores en los cuales Estados Unidos mantiene un superávit comercial.

³ China ha incrementado el comercio y sus inversiones en América Latina en energías renovables y tecnologías de la información, con lo que los países de esta región, no sólo son atractivos por los minerales y los proyectos de infraestructura, sino están apuntalando las inversiones en nuevos sectores y China sigue ampliando su mercado en la competencia con Estados Unidos.

⁴ La estrategia de China es la de importar desde países productores en donde sus propias empresas extraen y exportan los minerales con el mínimo de valor agregado y estos son procesados en China y desde ahí abastece su propio mercado e incluso se convierte en exportador. Por ello es que China aparece como importador de minerales y exportador de metales industriales (Correa, 2023).

⁵ La clasificación para los sectores y productos con uso del contenido tecnológico fue elaborada por la OCDE y es utilizada por la CEPAL con el objetivo de analizar el comercio internacional. Para calcular el nivel de tecnología específico en un sector o producto, es necesario medir la proporción de gasto en investigación y desarrollo (I+D) respecto al valor agregado, también conocer el grado de tecnología incorporada en las compras de productos intermedios y bienes de capital. Con base en la metodología de Hatzichronoglou (1997), los bienes de alta intensidad tecnológica son generados en las industrias aeroespacial y farmacéutica; los de media alta intensidad tecnológica son los de las industrias de: vehículos de motor; maquinaria eléctrica y maquinaria no eléctrica; equipo de cómputo y maquinaria de oficina; electrónica y comunicaciones. Los de media baja tecnología son los generados por la industria química, productos de plástico, fabricación de barcos, metales ferrosos y no ferrosos, productos minerales y metálicos, refinación de petróleo y otras industrias. Los de baja intensidad tecnológica: industria de papel; textiles y prendas de vestir; alimentos; madera y muebles.

⁶ La salida de empresas desde Estados Unidos en la primera década de este siglo significó una pérdida de 5.7 millones de puestos de trabajo (33% del empleo en la manufactura), contracción que superó a la registrada en la década de los ochenta del siglo pasado cuando se advirtió sobre la desindustrialización del país, e incluso la pérdida del empleo en el año 2000 fue más agresiva que la ocurrida en la Gran Depresión en 1929 (Atkinson, 2013).

⁷ La inflación en Estados inició una carrera galopante desde el primer trimestre de 2021, cuyo nivel fue de 4.87% y continuó creciendo hasta ubicarse en 8.6% en el segundo trimestre de 2022 y desde ahí comenzó a bajar a 8.4% en el tercer trimestre de ese mismo año, justo antes de las elecciones intermedias, después de que en plena pandemia durante 2020, la inflación se había mantenido por debajo del 2% (Bureau of Economic Analysis, 2022). También justo antes de las elecciones se detuvo la contracción de la economía, aún y cuando el presidente Biden había declarado la recesión técnica, la que acontece después de 2 trimestres consecutivos de contracción del crecimiento económico. Esto es en el último trimestre de 2021, la economía estadounidense había crecido a una tasa de 6.9%; sin embargo en el primer trimestre de 2022 disminuyó a una tasa anual del 1.4% y siguió cayendo en 0.6% en el segundo trimestre de 2022. Sin embargo, con las elecciones enfrente y los subsidios atrás la economía creció en 2.6% ya en el tercer trimestre de ese mismo año. El crecimiento económico durante 2023 fue de 2.9%, después del freno a la inflación y la reducción de la misma a 3.4%, pero que sigue siendo muy alta para una economía que históricamente mantiene niveles de inflación menores a 2% (Base de datos del Bureau of Economic Analysis).

⁸ Si bien en las elecciones intermedias de noviembre de 2022, el Partido Demócrata obtuvo mayoría en el Senado con un reducido margen, no sucedió lo mismo en la Cámara de Representantes donde fue el Partido Republicano el que tuvo mayoría de un total de 434 representantes.

⁹ El gasto del gobierno de apoyo a las familias forma parte de las políticas expansivas como amortiguadoras del desempleo, desde la crisis de financiera de 2008 (Correa, 2022). Sin embargo, durante la pandemia se incrementó el gasto en este rubro, tanto en el gobierno de Trump como en el de Biden, lo que significó una erogación de 2 mil millones de dólares y 1 mil novecientos millones de dólares, en cada una de las administraciones, respectivamente y que influyó en el déficit fiscal que representó el 14.4% del PIB en 2020 el cual rebasó el registrado en 2009, que llegó a 12.5%, como consecuencia de la crisis financiera del año anterior. Además del apoyo a las familias y la ampliación del gasto en salud, la administración Biden ha tenido que apoyar la defensa de Ucrania, lo cual explica el abultado déficit fiscal al que se suman Israel y Taiwán en los últimos meses y que significan un fuerte impacto en el gasto del gobierno, acontecimientos que no figuraban en la agenda del gobierno anterior, cuya preocupación se centró en los asuntos internos y la defensa de la frontera sur. La fuerza de los hechos ha implicado un crecimiento del gasto estadounidense y el Ejecutivo ha tenido que lidiar con las restricciones que implicaron el techo de deuda, cuando ésta llegaba a 126% del PIB, y las prórrogas al financiamiento desde septiembre de 2023 hasta abril de 2024, cuando el Senado dio un giro y aprobó un paquete de 95,000 millones de dólares de ayuda para Ucrania, Israel y Taiwán (61,000 millones de dólares, 26,400 y 8,100, respectivamente), justo unos días después de que Irán lanzara sus misiles a Israel el 14 de abril de 2023 (Periódico *El País*, 2024/04/17).

¹⁰ Son envases de alta tecnología que sirven para alargar la vida de los productos utilizados en diferentes industrias y reducir el uso de conservadores en industrias como la de alimentos, biotecnología, farmacéutica, cosméticos, entre otros.

¹¹ También se plantearon otros temas que son primordiales en la agenda de Estados Unidos en la relación bilateral con México, las organizaciones delictivas transnacionales que trafican y contrabandean personas y drogas ilícitas como el fentanilo (U.S.

Department of State, enero 10, 2023). A petición del gobierno de México, se incluyeron otros temas en la agenda como la migración, debido al papel que el país ha tomado para contener la migración que ingresa con dirección a Estados Unidos.

¹² Tema que ya había sido abordado en la Conferencia de Naciones Unidas sobre Cambio Climático (COP 27), en el Cairo, Egipto, en noviembre de 2022, entre el canciller de México Marcelo Ebrard y el enviado especial de Estados Unidos John Kerry, en donde se acordó trabajar de manera coordinada para fomentar las energías renovables en México. En este foro, el gobierno de México presentó un plan de inversión preliminar de hasta 48 mil millones de dólares en inversiones justo en la frontera norte de México y el sur de Estados Unidos.

¹³ El objetivo era el de mantener una producción más integrada en Estados Unidos y a su vez reducir la participación de China en las exportaciones de México hacia Estados Unidos, las cuales habían rebasado el porcentaje de contenido permitido para un país no miembro fijado en 7% en el acuerdo. El contenido de partes y accesorios y circuitos electrónicos integrados en las exportaciones de automóviles hacia Estados Unidos había rebasado el 10% desde el año 2000, porcentaje que en el periodo 2014-2017 se mantuvo en alrededor del 23% del total y que detonó en un mayor proteccionismo de la economía estadounidense avalado en el nuevo T-MEC.

BIBLIOGRAFÍA

- Antràs, Pol (2020), “De-globalization? Global value chains in the Post-Covid-19 age?”, *WP NBER 28115*, en: <https://www.nber.org/papers/w28115>.
- Atkinson, Robert (2013, Mar 14), *Why the 2000s Were a Lost Decade for American Manufacturing Industry*, en: <http://www.industryweek.com/the-2000s>, consultado en enero de 2024.
- Blackwill, Robert y Harris, Jennifer (2016), *War by other means: geoeconomics and statecraft*, The Belknap Press of Harvard University Press.
- Campbell, R. Doshi (2020), “Covid could reshape global order”, *Foreign Affairs*
- Centro Nacional de Planeamiento Estratégico (2020), *El regreso de las manufacturas a Estados Unidos*, Serie: Análisis de las tendencias mundiales 2, en: https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1057115/analisis_de_tendencias_mundiales_2_el_regreso_de_la_manufactura_a_los_estados_unidos_ES20200728-16199-1lpi6t8.pdf
- Correa Serrano, Ma. Antonia (2023), “Propiedad intelectual y comercio internacional en la gobernanza del TLCAN. Limitantes en la difusión del conocimiento”, en Contreras Álvarez, Isaí y Cruz Romero, Miguel Ángel (coords.), *Proceso de apertura y desarrollo comercial en la región de América del Norte y de China*, México: Editorial Fontamara, Universidad Politécnica Metropolitana de Hidalgo, pp.147-172.
- Correa Serrano, Ma. Antonia (2021), “Perspectivas de las cadenas globales de valor en el Tratado de Libre Comercio México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)”, en Roberto Zepeda, Jorge Calderón, Juan Carlos Barrón y Brenda Calderón (coords.),

- Integración económica y política comercial en América del Norte. Su impacto en la Hacienda Pública de México*, México: Senado de la República, y CISAN-UNAM.
- Correa Serrano, Ma. Antonia (2022), “México y el regionalismo norteamericano. Del TLCAN al T-MEC”, en Molano, Giovanni y Briceño Ruiz, José (eds.) *El regionalismo en América Latina después de la post hegemonía*, México: CIALC-UNAM.
- Dabat, Alejandro y Sergio Ordóñez (2009), “Globalización, conocimiento y nueva empresa transnacional: desafíos y problemas”, en Dabat, Alejandro y Rodríguez V., José de J., *Globalización, conocimiento y desarrollo*, México: Miguel Angel Porrúa e IIEc-UNAM, Tomo I.
- Garrido, Celso (2022), *México en la fábrica del América del Norte y el Nearshoring*, CEPAL.
- Guillén R., Arturo (2007), “La teoría latinoamericana del desarrollo. Reflexiones para una estrategia alternativa frente al neoliberalismo”, en Vidal, Gregorio y Guillén Romo, Arturo (comps.), *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización*. Homenaje a Celso Furtado.
- Hatzichronoglou, Thomas (1997), *Revisión del sector de alta tecnología y clasificación de productos. Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico*, en: http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/edicion/vidal_guillen/28Guillen.pdf
- Link, Stefan y Maggor, Noam (2020), “Estados Unidos como una nación en desarrollo: consideraciones sobre las peculiaridades de la historia estadounidense”, *El Trimestre Económico*, vol. LXXXVII (3), núm. 347, julio-septiembre, pp. 791-834
- Reshoring Initiative Data Report (2021), *Reshoring Initiative, U.S.*, en: <https://reshorenw.org/blog/reshoring-initiative-2021-data-report/>, consultado marzo 2024 de marzo.
- Rosales, Osvaldo (2022), “El conflicto Estados Unidos-China y las perspectivas del desacoplamiento estratégico”, *Trimestre Económico*, vol. LXXXIX (2), núm. 354, abril-junio de 2022, pp. 491-512.
- White House (9 de Agosto de 2022), *FACT SHEET: CHIPS and Science Act Will Lower Costs, Create Jobs, Strengthen Supply Chains, and Counter China*, en: <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2022/08/09/fact-sheet-chips-and-science-act-will-lower-costs-create-jobs-strengthen-supply-chains-and-counter-china/>
- Villarreal, René (2024), *El nearshoring y el desafío de la política industrial en México*, Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, en: <https://biblio.juridicas.unam.mx/bj>

PÁGINAS DE INTERNET

- Banco de México (2024), *Directorio de consulta*, en: <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=6&accion=consultarCuadro&idCuadro=CF86&locale=es>
- Bloomberg; Sink, Justin y Wingrove, Josh (2022), “Joe Biden planea luchar por la reelección en 2024 y una revancha con Trump”, *El Financiero*, Sección Mundo, en: <https://www.elfinanciero.com.mx/mundo/2022/08/12/joe-biden-planea-luchar-por-la-reeleccion-en-2024-y-una-revancha-con-trump/>, consultado abril 2023.
- COMTRADE (2023), *UN Statistics Wiki. Obtenido de Technological classification of exports by SITC*, consultado en enero 2024, en: <https://unstats.un.org/wiki/display/comtrade/Technological+classification+of+exports+by+SITC>.
- Duhalt, Adrián (enero 23, 2024), “México y la ley para la Reducción de la inflación en EU”, *Expansión*, en: <https://expansion.mx/opinion/2024/01/23/mexico-y-la-ley-para-la-reduccion-de-la-inflacion-en-eu>, consultado junio 2024
- Harnik, Andrew (2023), “EE.UU y la UE acuerdan negociar para dar un trato de favor a las materias primas críticas europeas”, *El País*, en: <https://elpais.com/internacional/2023-03-10/biden-y-von-der-leyen-destacan-el-alineamiento-de-la-ue-y-ee-uu-en-torno-a-ucrania.html>, consultado en octubre de 2023.
- INEGI (2024), *Programa de información*, en: https://www.inegi.org.mx/app/tabulados/interactivos/?px=EMIM_NACIONAL_0&bd=EMIM
- Islam, Faisal (2024), “¿Es posible que a la economía de EE.UU. le este yendo demasiado bien?”, *BBC News Mundo*, en: <https://www.bbc.com/mundo/articles/cv2d2gn655lo.amp>, consultado abril 2024
- Secretaría de Economía (2006), *Información estadística general de flujos de IED hacia México desde 2006*, en: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa>, Consultado julio 2024.
- U.S. Department of State (2023), *FACT SHEET: Key Deliverables for the 2023 North American Leaders’ Summit*, en: <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2023/01/10/fact-sheet-key-deliverables-for-the-2023-north-american-leaders-summit/>

EL SECTOR AUTOMOTRIZ MEXICANO Y LA REGIÓN DE AMÉRICA DEL NORTE: RESULTADOS Y PERSPECTIVAS DE LA POLÍTICA DE MAYOR INTEGRACIÓN EN EL T-MEC

RAFAEL GARCÍA MORENO*
ALEJANDRO ROGELIO ÁLVAREZ BÉJAR**

INTRODUCCIÓN

El T-MEC entró en vigor en julio de 2020, 26 años y medio después de operación del TLCAN. Durante este periodo se promovió la integración de un sector automotriz de América del Norte, en el cual el dinamismo de la industria automotriz instalada en México se aceleró a partir de la crisis económica de 2009, pues la producción creció de 1.5 millones de unidades en 2009, a 4.1 millones en 2018, año que se alcanza el mayor volumen de producción de que se tenga registro.

Las empresas armadoras de origen estadounidense fueron afectadas seriamente por la crisis económica que se inició en Estados Unidos durante 2008, la cual propició la relocalización de un número importante de líneas productivas, así como el establecimiento de fabricantes de autopartes en México, aprovechando las ventajas estructurales que ofrece nuestro país: en particular, los costos menores de la mano de obra, generando un crecimiento sostenido del personal empleado en el sector fabricante de automóviles y autopartes.

En 2017, con el arribo de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos se inició la renegociación del TLCAN, que concluyó con la firma del T-MEC. Entre los argumentos que presentó Trump desde su campaña electoral, estaban la protección y promoción del sector automotriz estadounidense pues la producción en su país estaba disminuida, entre otros factores por la relocalización de actividades que se habían establecido en México en detrimento del empleo en EUA.

* Becario del Programa de Becas Posdoctorales en la UNAM.

** Profesor Titular Tiempo Completo, Facultad de Economía, UNAM.

En este sentido, es importante plantear que la negociación del T-MEC recogió en buena medida los reclamos expresados por Estados Unidos para fortalecer la producción automotriz en su territorio, buscando regresar las líneas productivas que se habían instalado en México o en su defecto incrementar el valor agregado aportado por los países de la región de América del Norte.

En virtud de lo anterior, el objetivo central de este artículo es presentar una evaluación acerca de los primeros resultados que se registraron al inicio de la vigencia del T-MEC, así como de las perspectivas que puede esperar el desempeño del sector automotriz mexicano en su conjunto dentro del T-MEC, incluido el impacto que éste ejerce sobre variables que fueron incorporadas en la determinación del valor de contenido regional (VCR), como son el acero, el aluminio y el aspecto salarial.

ELEMENTOS BÁSICOS DE LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR AUTOMOTRIZ INSTALADO EN MÉXICO

Los orígenes de la industria automotriz en México se remontan al año 1925 con la instalación de las líneas de ensamble de Ford; en 1935 llegó General Motors; en 1938 inició operaciones la empresa Automex, que posteriormente se convirtió en Chrysler (Vicencio, 2007: 214).

Después de casi un siglo de historia en México, la industria automotriz ha experimentado diversos procesos de transformación. De acuerdo con Jorge Carrillo,¹ la industria ha transitado en México de una producción *completely know down*, para grandes mercados urbanos (décadas de 1930 a 1950), hacia un modelo de desarrollo industrial basado en la sustitución de importaciones, con cero exportaciones y alto nivel de proteccionismo (décadas de 1960 a 1980), para concluir con la implementación de un modelo exportador (décadas de 1990 a 2010) (Sandoval y Covarrubias, 2017: 61 y 62).

En este sentido, José Jiménez² coincide en señalar que a partir de los primeros años de la década de 1960 se aplicó una política que tuvo por objetivo estimular la producción y mantener la balanza comercial equilibrada. En el contexto de una economía cerrada, a través de políticas de corte proteccionista, los decretos de la industria automotriz exigieron que un determinado porcentaje del valor del automóvil fuese de contenido nacional, lo que promovió el surgimiento de industrias productoras de equipos, componentes y accesorios.

Posteriormente, en sintonía con la política de apertura comercial, desde 1989 comenzó un proceso que hizo más flexible al marco

jurídico-administrativo, permitiendo la importación de autos nuevos, pero manteniendo el fomento a la producción y las exportaciones.

Con la entrada en vigor del TLCAN en 1994, comenzó la eliminación gradual de las restricciones que regularon por décadas el ingreso de automóviles importados; de esta manera, el tratado impulsó la reconfiguración de las características estructurales del sector automotriz en México. En consecuencia, la industria automotriz inició su proceso de transformación: ahora está plenamente integrada con el exterior; dispone de una mayor especialización; es más competitiva internacionalmente; modificó su modelo productivo (tecnológico, organizacional, laboral y espacial); y reforzó su carácter multinacional. En abril de 2024, la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), contaba con las siguientes empresas asociadas: Audi, BMW, Chirey, Ford, General Motors, Honda, Hyundai, Isuzu, Jaguar-Land, Kia, Mazda, Mercedes Benz, Nissan Infiniti, Renault, MG Motor México, Stellantis, Subaru, Suzuki, Toyota, Volvo y Volkswagen.³

Además de las multinacionales que fabrican autos ligeros, en México también se encuentran instaladas diez empresas que producen camiones de carga o autobuses: Dina, Scania, Hino, Isuzu, VW Man, Volvo, International, Freightliner, Mercedes-Benz y Kenworth.

Además de la instalación de plantas armadoras de autos nuevos, las empresas multinacionales han ubicado en México una industria creciente productora de autopartes y ambas industrias comparten la vocación exportadora, destacando el mercado de Estados Unidos. Este es el caso de las empresas de origen europeo y asiático que aprovecharon las condiciones de acceso al mercado estadounidense que establecía el TLCAN. En consecuencia, el mercado interno ocupa un lugar secundario, lo que ha dado lugar a un alto grado de dependencia del mercado de Estados Unidos.

El acceso a proveduría de alta calidad contribuye a reducir los costos de las empresas armadoras, por ejemplo, menores costos de inventarios, riesgos, costos de transporte, entre otros. A lo largo del país se han localizado clusters automotrices estratégicos; entre los más importantes, sobresale el ubicado en la región noroeste del país, pues cuenta con 198 plantas productoras de autopartes, entre las que destaca la fabricación de climas, sistemas automotrices, partes de plástico, partes para el sistema eléctrico y partes para motor.

Por ejemplo, en Sonora la producción de automóviles y camiones representa el 46.8% de la producción manufacturera y la fabricación de autopartes aporta el 9.7%; la elaboración de otros insumos de la industria automotriz, como productos de plástico, representa alrededor del 3.6% de la industria manufacturera. En suma, el sector automotriz genera

aproximadamente el 60% de la producción manufacturera de la entidad (INEGI, 2018: 24).

El dinamismo que ha registrado la industria automotriz instalada en México queda de manifiesto cuando observamos que en 1999 ocupaba el puesto número 11, en 2012 escaló al puesto número 8; en 2015 se ubicó en el lugar número 7, en 2018 llegó al número 6; y en 2023 ocupó la 7ª posición entre los principales fabricantes de autos, después de China, Estados Unidos, Japón, India, Corea del Sur y Alemania.⁴

Durante el periodo de acelerado crecimiento del sector automotriz, la inversión extranjera directa (IED), pasó de niveles cercanos a los 2,000 millones de dólares en 2011, a casi 8,000 millones de dólares en 2017. De acuerdo con datos de la Secretaría de Economía, el subsector de fabricación de equipos de transporte registró \$7,943 millones de dólares de IED en 2017, la cifra más alta de la estadística histórica; en 2023 contabilizó \$7,384 millones de dólares. Este periodo de auge de la IED está relacionado con la instalación de plantas productivas: por ejemplo, Audi en Puebla en 2016, KIA en Nuevo León en 2016, Mercedes Benz en Aguascalientes en 2017 y BMW en San Luis Potosí en 2019, aunque la inversión en nuevas plantas se suspendió en 2020 a causa de la Covid-19.

Este es el escenario que sirvió de base a la Administración del presidente Trump para exigir la renegociación del TLCAN que, a la postre concluyó con la firma del T-MEC.

CONDICIONES QUE PROPICIARON LA NEGOCIACIÓN DEL T-MEC Y SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR AUTOMOTRIZ

En primer término señalamos que la industria automotriz es intensiva en capital y que las empresas multinacionales (armadoras) que dirigen las cadenas globales de valor concurren a mercados en condiciones de competencia imperfecta, en particular, en mercados oligopólicos. En estos mercados las multinacionales compite un número limitado de empresas, por lo que existe un cierto grado de competencia y las empresas cuentan con la capacidad de influir sobre el precio en relación directa con su cuota de participación de mercado. La característica que define a los oligopolios es que el número reducido de empresas obliga a cada una a preocuparse por la reacción que suscitará en sus competidores (Stiglitz, 2009: 271).

En Estados Unidos, en la medida que se consolidó el proceso de recuperación de la economía estadounidense después de la crisis de 2009 (la producción automotriz de EUA se duplicó entre 2009 y 2018, alcanzando las 11.3 millones de unidades), la empresa Stellantis (antes Fiat Chrysler

Automóviles de Estados Unidos), así como Ford y GM aumentaron notablemente su producción en Estados Unidos y disminuyeron sus costos de producción a través de una mayor concentración de nuevas plataformas de modelos globales (AAPC, 2017: 21). Es decir, las armadoras estadounidenses aprovecharon las ventajas competitivas que generaron, a través de mayores inversiones, por ejemplo, en investigación y desarrollo. De esta manera, disminuyeron sus niveles de costo interno e iniciaron un proceso de relocalización de sus actividades, solo que –en esta ocasión– fue de regreso a Estados Unidos. Por mencionar algunos casos: Ford cambió la fabricación de su sedán Fusion de México a Michigan y algunas de sus VANS de Turquía a Missouri; GM también redirigió una parte de su producción de *pick ups* a EUA (AAPC, 2015: 11).

Conforme creció la concentración de nuevas plataformas de modelos globales, los mercados más eficientes e innovadores se beneficiaron con el regreso de las líneas productivas de autos y autopartes hacia las plantas localizadas en su territorio, con los respectivos beneficios sobre las cadenas integradas, en particular sobre el empleo que genera el sector automotriz (AAPC, 2017: 21).

Consciente de la importancia estratégica del sector automotriz, sobre todo por el número de empleos que genera en las industrias fabricantes de insumos, el entonces presidente Trump señaló que las empresas automotrices debían incrementar la producción de automóviles en Estados Unidos a través de la instalación de nuevas plantas armadoras. En este contexto, no solo promovió la negociación del T-MEC exigiendo el establecimiento de condiciones que permitieran la consolidación del crecimiento de las industrias productoras de autos y autopartes en Estados Unidos, con la consecuente generación de empleos; además ofreció a las empresas disminuir impuestos y regulaciones, en particular las de índole ambiental, pues la obtención de este tipo de permisos requiere de plazos muy amplios.

Una de las variables que influyen sobre la competitividad del sector automotriz corresponde a los términos de acceso a mercado y reglas de origen negociados en los acuerdos comerciales; en este sentido, el 23 de mayo de 2018, el Departamento de Comercio de EUA (USDOC, por sus siglas en inglés) anunció el inicio de una investigación con objeto de determinar los efectos de las importaciones de vehículos, camiones y autopartes en la seguridad nacional.

En virtud de lo anterior, podemos señalar que la negociación del T-MEC constituyó la oportunidad institucional para fortalecer a la industria, entendida como una industria de América del Norte; en particular, se establecieron condiciones con objeto de promover una mayor actividad

económica al interior de la región, lo que originó la necesidad de incrementar el porcentaje relativo a la regla de origen prevista para autos, misma que exigía un contenido de 62.5% para conferir origen regional, bajo el amparo del TLCAN. Sobre la integración de la industria, desde la firma del TLCAN y hasta 2019, la dinámica de producción y de las exportaciones de la industria automotriz no es la misma, y la región de Norteamérica está completamente integrada en su cadena de suministro, principalmente entre México y Estados Unidos (Nava, 2021: 113).

Además, entre los factores que permiten dimensionar la necesidad real de fortalecer la integración de las cadenas productivas al interior de la región e incrementar el nivel de producción, está la pérdida de liderazgo que ha sufrido Estados Unidos en el mercado mundial. De acuerdo con la International Organization of Motor Vehicle Manufacturers (OICA), desde 2009 China se posicionó como el principal productor de vehículos ligeros a nivel mundial, con 13.7 millones de unidades; y en 2023, su producción alcanzó 30 millones de unidades, contra 10.6 millones de autos fabricados en EUA.

El sector automotriz guarda una relevancia estratégica sobre la economía de Estados Unidos, ya que genera un número importante de empleos directos e indirectos a través de proveedores y fabricantes de insumos: incluso durante la crisis de 2009 se estimó que uno de cada diez empleos de este país estaba relacionado con este sector. Las fuentes de empleo que genera la fabricación de vehículos automotores y de componentes tiende a concentrarse principalmente en los estados de Míchigan, Ohio e Indiana, que representan alrededor de 50% del total de puestos de trabajo registrados en el sector (Arenas, 2010: 97).

En adición a lo anterior, de acuerdo con American Automakers, los 360,000 empleos que registraron las plantas armadoras en EUA en 2020 generan 7.25 millones de empleos en industrias como minería, química, petroquímica, plásticos, electrónicos, computación, aceros, aluminio, entre otras (American Automakers, 2021: 3).

Karla Nava señaló que el T-MEC busca disminuir la importación de insumos no originarios de la región, pues al incrementar la participación de la proveeduría regional dentro de la cadena de suministro, promueve que las autopartes y componentes sean producidos dentro de Norteamérica, lo que puede ocasionar que las empresas proveedoras de origen extranjero desplacen sus actividades hacia México, aprovechando las ventajas que ofrece la economía nacional, como menores costos de producción, en particular los relacionados con tasas salariales más competitivas (Nava, 2019: 91).

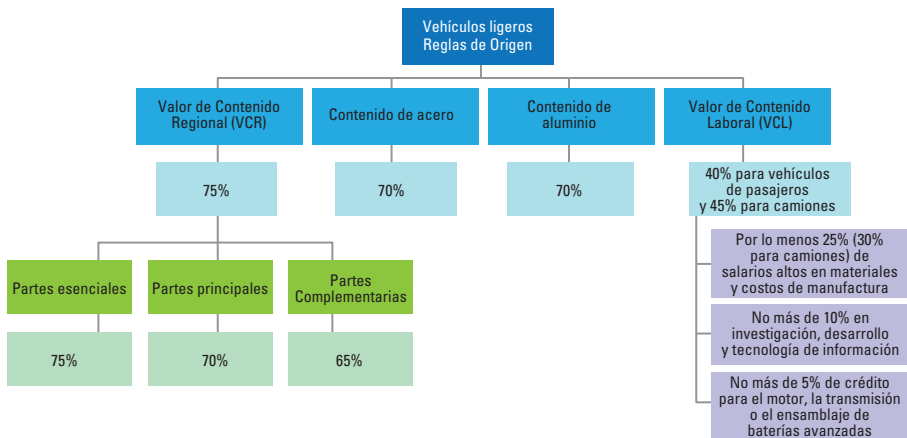
En virtud de lo anterior, podemos señalar que la negociación del T-MEC tomó como punto de partida los requerimientos internos del sector

automotriz de Estados Unidos, así como el beneficio de sus industrias proveedoras de insumos.

EXPLICACIÓN DE LAS DISPOSICIONES RELATIVAS AL ORIGEN REGIONAL DE LOS VEHÍCULOS FABRICADOS EN AMÉRICA DEL NORTE

El 29 de junio de 2020, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Decreto Promulgatorio del Protocolo por el que se Sustituye el TLCAN por el T-MEC; en dicha publicación se incluye el texto íntegro que conforma al T-MEC (DOF, 2020). El capítulo 4, *Reglas de origen*, resulta fundamental para la integración del sector automotriz en México, pues incluye disposiciones precisas sobre las variables que determinan la configuración del origen y, en consecuencia, el acceso al mercado de Estados Unidos, principal destino de las exportaciones mexicanas de automóviles. Este capítulo incluye el apéndice denominado “Disposiciones relacionadas con las reglas de origen específicas por producto para mercancías automotrices”. Se contemplan siete componentes principales, como se presenta en la figura 1.

FIGURA 1
T-MEC: COMPONENTES DE LAS REGLAS DE ORIGEN EN MATERIA AUTOMOTRIZ



FUENTE: USITC (2019).

Los primeros cuatro componentes son requisitos de valor de contenido regional (VCR) para vehículos, autopartes esenciales, autopartes principales y autopartes complementarias. Los otros tres componentes son: requisitos de valor de contenido laboral (VCL); requisitos de compra de acero y

requisitos de compra de aluminio. Para que un vehículo de pasajeros o un camión ligero califique como originario de la región de América del Norte, debe cumplir con los requisitos de VCR, VCL y de acero y aluminio. En este caso, requisito de VCR se estableció en 75%, un aumento de 12.5 puntos porcentuales sobre el porcentaje que requería el TLCAN. Además, las autopartes esenciales deben cumplir con el VCR del 75% o bien, el VCR de dichas autopartes se puede promediar en conjunto para cumplir con el 75%. Las disposiciones del T-MEC son más complicadas y requieren más contenido regional que las del TLCAN. También requieren más participación del fabricante de piezas en el vehículo, cálculos de VCR y VCL de los fabricantes (USITC, 2019).

Con independencia del panorama general que se ha presentado sobre los porcentajes de contenido regional establecidos en el T-MEC para autos y autopartes, en el artículo 3.1 del apéndice “Disposiciones relacionadas con las reglas de origen específicas por producto para mercancías automotrices”, se indica el VCR para vehículos de pasajeros o camiones ligeros, para partes esenciales, partes principales y partes complementarias.

Los porcentajes relativos al VCR se presentan en el cuadro 1 con la fecha que se negoció para aplicar los incrementos en la regla de origen, así como los métodos de estimación establecidos, el método de costo neto (MCN) y método de valor de transacción (MVT).

CUADRO 1
VALOR DE CONTENIDO REGIONAL

<i>Fecha de aplicación</i>	<i>Vehículos de pasajeros y camiones ligeros</i>	<i>Partes esenciales</i>	<i>Partes principales</i>	<i>Partes complementarias</i>
1 de julio de 2020	66% (MCN)	66% (MCN) o 76% (MVT)	62.5% (MCN) o 72.5% (MVT)	62% (MCN) o 72% (MVT)
1 de julio de 2021	69% (MCN)	69% (MCN) o 79% (MVT)	65% (MCN) o 75% (MVT)	63% (MCN) o 73% (MVT)
1 de julio de 2022	72% (MCN)	72% (MCN) u 82% (MVT)	67.5% (MCN) o 77.5% (MVT)	64% (MCN) o 74% (MVT)
1 de julio de 2023	75% (MCN)	75% (MCN) u 85% (MVT)	70% (MCN) u 80% (MVT)	65% (MCN) o 75% (MVT)

En el propio T-MEC se identifican las autopartes consideradas como *esenciales*, entre ellas destacan motores, chasis, carrocerías, cajas de cambio, ejes con diferencial, sistemas de suspensión, volantes y cajas de dirección.

El T-MEC considera a las partes denominadas como *principales* entre las que sobresalen bombas de carburante, de aire o gas, ventiladores, sistemas electrónicos de frenado, rodamientos, árboles de transmisión, engranes, embragues, defensas, cinturones de seguridad, ruedas, radiadores, silenciadores, bolsas inflables de seguridad y asientos.

Las partes *complementarias* también están comprendidas en el T-MEC, por ejemplo: tuberías y mangueras de caucho, cerraduras de metal, convertidores catalíticos, válvulas, motores eléctricos, acumuladores, distribuidores, bobinas, limpiaparabrisas, faros, lámparas de halógeno y juegos de cables para bujías.

De manera adicional, el T-MEC prevé que un vehículo de pasajeros o camión ligero es originario solo si las partes en la columna 1 del cuadro 2, utilizadas en la producción de un vehículo de pasajeros o camión ligero, son originarias.

CUADRO 2
PARTES Y COMPONENTES PARA DETERMINAR EL ORIGEN
DE VEHÍCULOS DE PASAJEROS Y CAMIONES LIGEROS

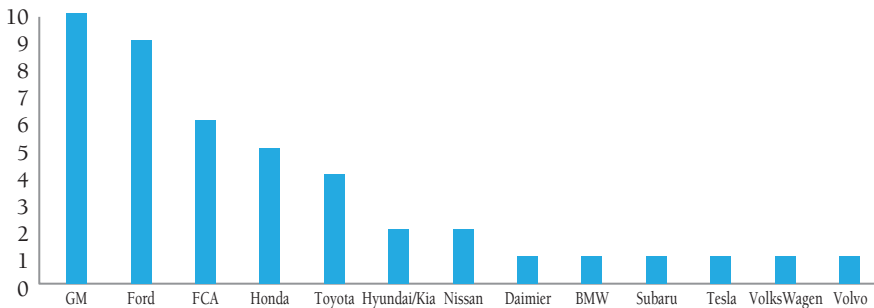
<i>Partes</i>	<i>Componentes</i>
Motor	Cabezas, Bloques, Cigüeñales, Cárreres, Pistones, Bielas, Sub-ensamble de cabezas.
Transmisión	Caja de transmisión, Convertidor de par, Caja del convertidor de par, Engranajes, Embragues, Ensamble de cuerpo de válvulas.
Carrocería y chasis	Paneles mayores de carrocería, Paneles secundarios, Paneles estructurales, Bastidores
Eje	Ejes portadores, Fundas para ejes, Fundiciones (esbozos) de mazas para ejes, Soportes, Diferenciales
Sistema de suspensión	Amortiguadores, Cartuchos para amortiguadores, Brazos de control, Barras de torsión, Bujes para suspensión, Muelles de acero, Muelles de ballesta
Sistema de dirección	Columnas, Engranajes/cremalleras de dirección, Unidades de control
Batería avanzada	Celdas, Módulos/conjuntos, Módulos ensamblados

El incremento del porcentaje relativo a la determinación del VCR afecta en mayor medida a las empresas armadoras que no son originarias de la región de América del Norte, en particular, a las alemanas, pues empresas como BMW y VW cuentan con solo una planta armadora en Estados Unidos (AAPC, 2020), como se puede apreciar en la gráfica 1.

En este caso, María de Lourdes Álvarez identificó que las empresas alemanas registran los porcentajes más bajos de VCR, en particular, el modelo Golf de VW contenía solo 36% y su motor procedía de Brasil, Alemania o México. Después de treinta y ocho años, la compañía detendrá la producción del Golf para el mercado estadounidense y lo reemplazará con la SUV Taos. Caso contrario sucede con el sedán Jetta y la SUV Tiguan, pues continuará con la producción en México y sus exportaciones a EUA. De ahí que VW anunció cambios en el origen de las principales autopartes para 2022 y los motores se fabricarán en Guanajuato.

Por su parte, Mercedes Benz dejará de producir el Sedan A220 en América del Norte, pues registra solo un 53% de VCR. Aun así, la compañía mantendrá la producción de la SUV GLB 250, que cuenta con un 45% de VCR. En el caso del BMW Serie 3, construido en la planta de San Luis Potosí, solo tiene un 35% de VCR; en 2020, se fabricaron 24,000 coches de este modelo en México y, ante las circunstancias, se inició la exportación a Japón, Rusia, Australia y Alemania, comenzando una incipiente estrategia de diversificación de ventas (Álvarez, 2021: 414 y 415).

GRÁFICA 1
NÚMERO DE PLANTAS ENSAMBLADORAS DE AUTOS LOCALIZADAS EN EUA



FUENTE: American Automotiva Policy Council (2020).

En virtud de lo anterior, podemos afirmar que las disposiciones que establece el T-MEC constituyen dificultades mayores para determinar el origen de los automóviles ensamblados en la región de América del Norte, toda vez que incluyen variables que no estaban contempladas en el TLCAN, como es el caso del contenido relativo a acero y aluminio, así como las previsiones de corte laboral, en particular, sobre los montos salariales mínimos que fueron fijados *ex profeso*.

Los resultados que dichas disposiciones generaron durante los tres primeros años de vigencia del T-MEC sobre el desempeño de la industria

automotriz dan lugar a la consideración de las perspectivas de corto plazo. Para ello se va a considerar la información más reciente.

SOBRE EL ACERO Y ALUMINIO

De acuerdo con el American Automotiva Policy Council (AAPC), los componentes de un automóvil o camión contienen más de 3,000 libras (1.36 toneladas) de hierro, acero, caucho y vidrio. En consecuencia, los fabricantes de automóviles se encuentran entre los mayores compradores de esas materias primas estadounidenses (AAPC, 2020: 9).

Asimismo, en su estudio *US-Mexico-Canada Trade Agreement: Likely Impact on the U.S. Economy and on Specific Industry Sectors*, la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC) estableció que el acero representó la mayor parte (54%) del “peso en vacío” del vehículo ligero promedio de América del Norte en 2018, mientras que el aluminio representó el 12%. Aunque el mercado automotriz no consume tanto aluminio como el acero, el uso de aluminio en los vehículos de motor ha crecido en los últimos años. Comparado con el acero, el aluminio ahorra hasta un 50% del peso en las estructuras de la carrocería de los automóviles, pero tiende a no ser tan fuerte (USITC, 2019: 71).

Ahora bien, para estimar el cálculo relativo al origen regional de un vehículo de pasajeros, camión ligero o camión pesado, se determinará el origen regional cuando, al menos, el 70% de:

- las compras de acero, en valor, del productor del vehículo en el territorio de las Partes; y
- las compras de aluminio, en valor, del productor del vehículo en el territorio de las Partes.

Es importante señalar que este requisito aplicará a las compras corporativas del productor de un vehículo en el territorio de las Partes, incluyendo si el productor tiene más de una ubicación en una Parte donde el acero y aluminio es comprado. Dichas compras de acero y aluminio incluyen las compras directas, las compras a través de un centro de servicio, y las compras adquiridas a través de un proveedor.

SOBRE EL VALOR DE CONTENIDO LABORAL (VCL)

Entre las ventajas estructurales que ofrece México a la instalación de empresas del sector automotriz están los salarios bajos que se pagan en nuestro país, en relación con EUA y Canadá. Los costos laborales en México

se ubican entre los más bajos del mundo y la brecha salarial con EUA y Canadá se ha ampliado; asimismo, estas diferencias salariales provocaron debates intensos sobre las condiciones de competencia y los costos reales de producción (Rodríguez, 2017: 3).

En virtud de lo anterior, el tema salarial fue incluido de manera expresa por EUA en la negociación del T-MEC, con el propósito no solo de regresar el mayor número de actividades productivas a su país y con ello recuperar los empleos perdidos desde la crisis de 2009, sino mantener los procesos productivos que generan los mayores niveles de valor agregado.

El VCL es una nueva formulación no utilizada en ningún acuerdo anterior. Para estimar el VCL se consideran dos variables: 1) los costos de materiales o fabricación de altos salarios y 2) los costos de tecnología, investigación y desarrollo o ensamblaje de altos salarios. Para cumplir con los requisitos previstos por las reglas de origen del T-MEC, estos costos deben representar el 40% del costo total de fabricación de los vehículos para pasajeros y el 45% de los camiones ligeros. En particular, son tres los componentes para calcular el VCL.

Primero, los gastos en tecnología de salarios altos, como una parte de los gastos anuales de un productor de vehículos en salarios de producción, se pueden utilizar para representar hasta el 10% del VCL.

En segundo lugar, un productor de vehículos puede recibir un crédito del 5% si puede demostrar que tiene una planta de ensamblaje de motores, ensamblaje de transmisión o ensamblaje de baterías avanzadas que cumpla con la capacidad mínima requerida en una o más de las Partes del TLCAN y que paga un salario medio de producción de al menos \$16 dólares por hora.

El porcentaje restante proviene de materiales o costos de fabricación de alto salario. Estos costos se calculan como la suma total del valor anual de las piezas o materiales comprados en plantas que están ubicadas en uno o más de las Partes y que tienen una tasa de salario de producción de al menos \$16 dólares por hora, dividido entre el costo neto del vehículo.

El VCL se puede calcular para cada línea de modelo, clase o planta de producción para vehículos de pasajeros o camiones ligeros dentro de una Parte (pero no entre partes). Los productores de vehículos deben certificar que cumplen con los requisitos de VCL anualmente (USITC, 2019: 79).

Por lo que se refiere a las disposiciones del T-MEC, en el artículo 7 del apéndice “Disposiciones relacionadas con las reglas de origen específicas por producto para mercancías automotrices”, se establecen los lineamientos particulares para estimar el VCL.

En principio, un vehículo de pasajeros será originario de la región de América del Norte solo cuando el productor certifica que cumple con el requisito de VCL:

- 30%, consistente en al menos 15 puntos porcentuales de salario alto en gastos de materiales y manufactura, no más de 10 puntos porcentuales de salario alto en gastos de tecnología, y no más de 5 puntos porcentuales de salario alto en gastos de ensamble, a partir del 1 de julio de 2020;
- 33%, consistente en al menos 18 puntos porcentuales de salario alto en gastos de materiales y manufactura, no más de 10 puntos porcentuales en gastos de tecnología, y no más de 5 puntos porcentuales de salario alto en gastos de ensamble, a partir del 1 de julio de 2021;
- 36%, consistente en al menos 21 puntos porcentuales de salario alto en gastos de materiales y manufactura, no más de 10 puntos porcentuales en gastos de tecnología, y no más de 5 puntos porcentuales de salario alto en gastos de ensamble, a partir del 1 de julio de 2022;
- 40%, consistente en al menos 25 puntos porcentuales de salario alto en gastos de materiales y manufactura, no más de 10 puntos porcentuales en gastos de tecnología, y no más de 5 puntos porcentuales de salario alto en gastos de ensamble, a partir del 1 de julio de 2023.

En el caso de los camiones ligeros, se podrá acreditar el origen cuando el productor certifique que cumple con un requisito de VCL de 45%, consistente en al menos 30 puntos porcentuales de salario alto en gastos de materiales y manufactura, no más de 10 puntos porcentuales de salario alto en gastos de tecnología, y no más de 5 puntos porcentuales de salario alto en gastos de ensamble.

- Para el cálculo de los *salarios altos*, se deben adoptar las previsiones siguientes:
- Para salario alto en gastos de materiales y manufactura, el valor de las compras anuales (VCA) de partes o materiales comprados, producidos en una planta o instalación, y, a elección del productor, cualquier costo de mano de obra en la planta de ensamble o instalación, localizada en América del Norte con un salario de producción de al menos \$16 dólares estadounidenses por hora como porcentaje del costo neto del vehículo, o el VCA total de la planta de ensamble del vehículo, incluyendo, a elección del productor, cualquier costo de mano de obra en la planta o instalación de ensamble;
- Para salario alto en gastos de tecnología, los gastos anuales en América del Norte del productor del vehículo sobre salarios para investigación y desarrollo (ID) o tecnologías de la información (TI) como porcentaje

de los gastos anuales totales del productor en salarios de producción en América del Norte; y

- Para salario alto en gastos de ensamble, un solo crédito de no más de 5 puntos porcentuales cuando el productor del vehículo demuestre que tiene una planta de ensamble de motores, transmisiones, o baterías avanzadas, o tenga contratos a largo plazo con una planta de ese tipo, ubicada en América del Norte con un salario promedio de producción de al menos \$16 dólares estadounidenses por hora.

RESULTADOS Y PERSPECTIVAS

De acuerdo con la OICA, en México la producción de automóviles alcanzó 4 millones de unidades en 2023; de las cuales, según el INEGI, se exportaron 3.3 millones es decir, el 82.5% de la producción se destinó al mercado externo. Aproximadamente el 65% de la producción nacional se envió al mercado de EUA.

De acuerdo con las cifras disponibles de la OICA, la venta de autos nuevos en EUA alcanzó 14.2 millones de unidades en 2022, por lo que las exportaciones mexicanas representan aproximadamente el 16% del mercado estadounidense.

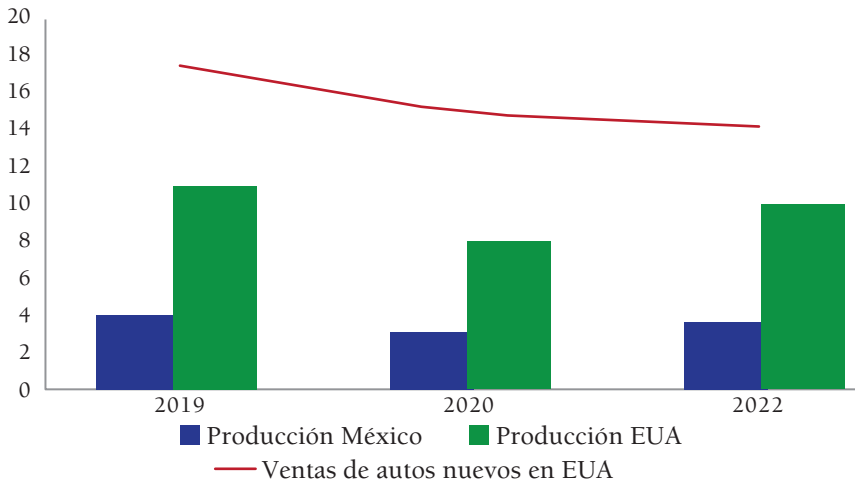
La producción destinada al mercado interno ascendió a 700,000 unidades, cifra que representó aproximadamente el 50% de las ventas de autos nuevos que se registraron en México en 2023.

La producción de vehículos ligeros que registró México en 2023 está cercana al nivel observado en 2018: 100,000 unidades menos; una situación similar a la de EUA, pues en el mismo periodo su producción disminuyó en 700,000 unidades.

La producción en México se mantuvo prácticamente sin cambio entre 2019 y 2023, es decir en 2023 se recuperó el nivel observado antes de la Covid-19. Por su parte, en Estados Unidos la producción pasó de 10.9 millones de unidades en 2019 a 10.6 millones en 2023; aunque las ventas de autos nuevos en EUA tuvieron una disminución de 3.2 millones de unidades entre 2019 y 2022, último dato disponible.

Pero si bien el mercado estadounidense observó un desempeño negativo en 2022, la producción interna en EUA aumentó su presencia relativa, con lo que se confirma la tendencia proteccionista y de promoción de la industria interna automotriz de EUA que se aplicó en la negociación del T-MEC. En la gráfica 2 se presenta la producción en México y en EUA, así como la venta de autos nuevos en EUA.

GRÁFICA 2
 PRODUCCIÓN EN MÉXICO Y EUA EN RELACIÓN CON EL MERCADO ESTADOUNIDENSE
 (MILLONES DE UNIDADES)



FUENTE: OICA (2021).

Los resultados obtenidos durante los tres primeros años de vigencia del T-MEC fueron influidos sustancialmente por las afectaciones económicas del confinamiento sanitario que provocó la Covid-19. En términos generales, podemos concluir que el mercado americano está lejos de recuperar el nivel de ventas que registró en 2019, situación que impacta negativamente a la producción en México; sin embargo, tomando en cuenta las cifras de 2023, la producción mexicana ha regresado a los 4 millones de unidades que fabricó en 2019 y está cercana a los 4.1 millones de unidades que produjo en 2018.

Por lo que respecta a las perspectivas, de acuerdo con los datos más recientes obtenidos del INEGI, se observó que la producción en el periodo enero-febrero de 2024 aumentó 8.6%, en relación con el primer bimestre de 2023, por lo que podemos esperar que en 2024 la producción de autos en México alcanzará los 4.1 millones de unidades; es decir, el volumen de unidades producidas se ubicará en un nivel próximo a la cifra más alta que ha registrado la estadística histórica.

En este sentido, se cuenta con elementos objetivos para asumir que la producción en México dejó de estar impactada, en términos sustanciales, por la carencia mundial que registró la oferta de semiconductores, situación que se puede confirmar cuando se observa que la producción a nivel mundial aumentó 3% en 2021, 6% en 2022 y 10% en 2023.

- Acero y aluminio

De acuerdo con la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero, la industria siderúrgica mexicana ocupa el lugar número 15 entre los principales países productores de acero. Esta industria registra una situación similar a la que presenta el sector automotriz, pues en 2020 sufrió una contracción de 18%, en relación con 2018 (CANACERO, 2021).

De acuerdo con la CANACERO, la estrategia de sustituir importaciones y fortalecer a la cadena productiva del acero en la región de Norteamérica originó buenos resultados a la industria siderúrgica mexicana, pues la producción aumentó 10% en 2021 y 9.5% en 2022, alcanzando 19.6 millones de toneladas, la cifra más alta desde 2014; sin embargo, disminuyó 1.5% en 2023.

Como ya se explicó, el acero constituye un insumo fundamental en la fabricación de automóviles. Entre los esfuerzos por parte de las empresas mexicanas productoras de aceros destinados a la industria automotriz, podemos mencionar la inversión que realizó la empresa Ternium, líder del sector acerero en México y a nivel global, por \$1,400 millones de dólares en su nuevo Laminador en Caliente, con una capacidad de 4.4 millones de toneladas al año de aceros especializados para industrias como la automotriz y línea blanca (Ternium, 2021).

Es decir, existen condiciones reales que dan sustento a un potencial importante de crecimiento para la producción de aceros destinados a la industria automotriz; sin duda, este tema constituye un área de oportunidad para el diseño y aplicación de políticas públicas que contribuyan al fortalecimiento de la cadena productiva en nuestro país.

Por lo que se refiere al aluminio, es importante señalar que en México la escasez de bauxita (roca compuesta de minerales y elemento principal del aluminio) restringe de manera importante la producción, por lo que el reciclaje se ha consolidado como un factor clave para el crecimiento de esta industria. A pesar de las limitaciones que enfrenta, la producción de aluminio en México está adquiriendo una mayor importancia estratégica, prueba de ello es la fundación de la Cámara Nacional de la Industria del Aluminio en 2017 (CANALUM, 2021).

La relevancia del crecimiento potencial que pueda alcanzar la producción nacional de aluminio está enfocada en dos aspectos principales: por un lado, la oportunidad de proveer de mayores cantidades de dicho mineral a la industria automotriz, tomando en cuenta las disposiciones del T-MEC; por otro, la tendencia general que está registrando la industria automotriz a aumentar el contenido de aluminio en los vehículos, pues se trata de un insumo más ligero, sobre todo en comparación con el acero.

- Valor de Contenido Laboral (VCL)

Como es de dominio público, las tasas salariales que se pagan en México están muy distantes de los \$16 dólares por hora que se establecen en el T-MEC; por ello, consideramos que el aspecto laboral constituye el riesgo mayor para la industria automotriz en México.

Al interior del sector automotriz existe una brecha salarial relevante: la industria armadora paga salarios que equivalen al doble, en promedio, de los que perciben los trabajadores que laboran en la industria productora de autopartes. Pero los sueldos que se pagan en México representan, aproximadamente, el 11% de lo que gana un trabajador automotriz en Estados Unidos y un 12% de lo que cobran en Canadá.

Es evidente que las bajas tasas salariales constituyen una de las ventajas estructurales que promueve la instalación de unidades productivas en México; de hecho, la participación del sector instalado en México se ha limitado, de manera importante, a la realización de actividades que no se caracterizan por generar altos niveles de valor agregado.

Aunque de manera incipiente, la industria automotriz instalada en México ha transitado hacia el desarrollo de actividades relacionadas con la investigación y el desarrollo. Sobresalen los centros de diseño que han establecido empresas como Nissan, Ford, Chrysler, VW y General Motors. Por ejemplo, el Centro Regional de Ingeniería de GM, localizado en Toluca, Estado de México, es uno de los 13 centros globales de la empresa referida y cuenta con 800 ingenieros especializados en interiores, calefacción y aire acondicionado.

De acuerdo la Industria Nacional de Autopartes (INA), México se ubica como el cuarto productor mundial, genera casi un millón de empleos y en 2022 el valor de su producción excedió los \$100 mil millones de dólares.

En virtud de lo anterior, podemos concluir que los resultados que se obtuvieron en los primeros tres años de vigencia del T-MEC indican que las nuevas disposiciones afectan en menor medida a las líneas productivas que generan menores niveles relativos de valor agregado, como es el caso de las autopartes (con sus excepciones). En este sentido, las perspectivas, por lo menos de corto plazo, están más orientadas a que las actividades de mayor valor agregado, como la investigación y desarrollo de la industria productora de automóviles y otras que pagan los salarios más altos, se conserven en EUA.

En consecuencia, las perspectivas acerca de la participación de la industria mexicana en procesos de mayor valor agregado son limitadas y se caracterizan por el riesgo de que las disposiciones sobre la determinación

del VCL inhiban el desarrollo y crecimiento de la investigación y desarrollo, profundizando la especialización en actividades, intensivas en mano de obra, que generan menores niveles de valor agregado.

CONCLUSIONES

Con base en el análisis efectuado sobre las disposiciones relativas al sector automotriz en el T-MEC, podemos afirmar que se trata de un acuerdo comercial que prioriza la creación de condiciones que promuevan el crecimiento de la industria en América del Norte.

La política económica en EUA tiene muy clara la importancia estratégica del sector automotriz, tanto en el plano relativo a su potencial integrador de insumos provenientes de una amplia gama de industrias (como la siderúrgica, aluminio, hule, caucho, vidrio, plástico, entre otras), como por el número importante de empleos que genera de manera directa e indirecta.

La industria automotriz establecida en México padeció una coyuntura caracterizada por el inicio de la vigencia del T-MEC que coincidió con el confinamiento sanitario que causó la Covid-19.

Después de un tránsito complejo, caracterizado por la entrada en vigor del T-MEC y la Covid-19, la producción de vehículos ligeros en México recuperó durante 2023 el nivel que había registrado en 2019; la debilidad que exhibió el mercado de EUA en 2022 no ha contribuido a la recuperación de la industria armadora en México.

Por el contrario, la industria de autopartes registró un comportamiento sobresaliente, con una dinámica de crecimiento propia que ha colocado a esta industria como la cuarta productora más importante a nivel mundial: el valor de su producción excedió los \$100 mil millones de dólares en 2022.

Podemos concluir que esta industria capitalizó los beneficios que originó el T-MEC que están relacionados con la promoción de una mayor integración de la industria en América del Norte, con la respetiva sustitución de insumos originarios de países ajenos a la región.

Sobre el aspecto salarial, las perspectivas son inciertas porque las actividades que pagan los mayores salarios están relacionadas con los procesos que generan los mayores niveles de valor agregado; por lo que se impone el diseño de una política industrial que enfatice la promoción de actividades de investigación, desarrollo y diseño, así como la recuperación paulatina de los salarios.

La coyuntura actual constituye un momento oportuno para llenar el vacío que la política industrial ha mantenido durante las últimas décadas.

Las acciones que pudieran aplicarse deberían enfocarse en la promoción de mayores porcentajes de valor agregado, fortalecer las cadenas productivas ya existentes y la producción de partes automotrices que son importadas de países ajenos a América del Norte y que, por efecto del T-MEC, están siendo sustituidas.

NOTAS

¹ Investigador de El Colegio de la Frontera Norte.

² Investigador del Instituto Mexicano del Transporte.

³ <https://www.amia.com.mx/publicaciones/socios/>

⁴ <https://www.oica.net/category/production-statistics/2023-statistics/>

BIBLIOGRAFÍA

Álvarez, Lourdes (2021), "Impacto of the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) Rules of Origin On the Automotive Sector in Mexico", *Revista Norteamérica*, Año 16, núm. 2, julio-diciembre de 2021.

American Automakers (2021), *AAPC'S 2021 Scoreboard. Auto Employment*. AAPC, en: <https://www.americanautomakers.org/sites/default/files/2021%20AAPC%20Scoreboard%20on%20Auto%20Employment.pdf>

American Automotiva Policy Council-AAPC (2020), *State of the US Automotive Industry*, en: <https://www.americanautomakers.org/sites/default/files/AAPC%20ECR%20Q3%202020.pdf>

American Automotive Policy Council-AAPC (2017), *State of the US Automotive Industry*, EUA. AAPC.

American Automotive Policy Council-AAPC (2015), *State of the US Automotive Industry*, EUA. AAPC.

Arenas, René (2010), "La caída del imperio automotriz estadounidense", *Revista Espacios Públicos*, vol. 13, núm. 27, Universidad Autónoma del Estado de México.

CANACERO (2021), *Radiografía de la industria del acero en México*, en: https://www.canacero.org.mx/aceroenmexico/descargas/Radiografia_de_la_Industria_del_Acero_en_Mexico_2021.pdf

CANALUM (2021), https://canalum.org.mx/?page_id=61

Diario Oficial de la Federación-DOF (2020, 29 de junio), *Decreto Promulgatorio del Protocolo por el que se Sustituye el Tratado de Libre Comercio de América del Norte por el Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá*, en: <https://www.dof.gob.mx/index.php?year=2020&month=06&day=29&edicion=MAT>

- INEGI (2018), *Conociendo la industria automotriz*, en: <https://mobilitas.lat/wp-content/uploads/2018/12/ConociendoindautINEGIAMIA-1.pdf>
- International Organization of Motor Vehicle Manufacturers-OICA (2021), *Production statistics*, en: <https://www.oica.net/category/production-statistics/2018-statistics/>
- Nava- Aguirre, Karla Maria (2021), “La colaboración del sector privado en la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis de la industria automotriz mexicana”, *Revista CienciaUAT*, 15(2), en: <https://revistaciencia.uat.edu.mx/index.php/CienciaUAT/article/view/1427/799>
- Nava- Aguirre, Karla Maria et al. (2019), “Renegociación del TLCAN y su efecto en la industria de autopartes en México”, *Revista Academia & Negocios*, vol. 5(1) en: <https://revistas.udec.cl/index.php/ran/article/view/2590/2838>
- Rodríguez, Mauricio (2017), *El futuro del trabajo automotriz en México. Apuntes para la equidad*, en: https://trades.colmex.mx/assets/apuntes/1/original/Apuntes_para_la_equidad_1.pdf?1559631536
- Sandoval, Sergio y Covarrubias, Alex (coords.) (2017), *Rumbo al auto del futuro. Innovación, sistemas de calidad y trabajo en la industria automotriz de México*, Hermosillo: El Colegio de Sonora.
- Stiglitz, Joseph (2009), *Microeconomía*, Barcelona: Ariel.
- Ternium (2021), *El nuevo Laminador en Caliente hace eco a nivel internacional*, en: <https://mx.ternium.com/es/novedades/noticias/el-nuevo-laminador-en-caliente-hace-eco-a-nivel-in--23090903521>
- USITC (2019), *U.S.-Mexico-Canada Trade Agreement: Likely Impact on the U.S. Economy and on Specific Industry Sectors*, en: <https://www.usitc.gov/publications/332/pub4889.pdf>
- Vicencio, Arturo (2007), “La industria en México. Antecedentes, situación actual y perspectivas”, *Revista Contaduría y Administración*, núm. 221, enero-abril.

SITIOS WEB

www.amia.com.mx
www.canalum.org
www.economia-snci.gob.mx
www.ina.com.mx
www.inegi.org.mx
www.oica.net

Mercados y desarrollo económico
volumen 3 de la colección
Agenda para el desarrollo 2024-2030
coordinada por José Luis Calva,
se terminó en 2024
en Editorial Fontamara, S.A. de C.V.
Av. Hidalgo No. 47-b, Colonia Del Carmen,
Alcaldía Coyoacán, 04100, CDMX, México.
Tels. 555659-7117 y 555659-7978
Email: contacto@fontamara.com.mx
www.fontamara.com.mx

editorial
fontamara