mayo-agosto 66

MOMENTO ECONÓMICO

boletín

El número 66 del boletín MOMENTO ECONÓMICO contempla trabajos de académicos del Instituto de Investigaciones Económicas y de doctorantes del Posgrado en Economía de la UNAM. El primer artículo, de Irma Manrique y Raúl Porras analiza la precarización histórica del mercado del trabajo en México, la cual resulta de la aplicación de medidas neoliberales en nuestra economía. En el siguiente artículo, Ernesto Bravo evalúa las potencialidades de un TLC entre México y el Reino Unido, que se derivan del Acuerdo de Continuidad firmado en diciembre de 2020. En el tercer trabajo, Julio Soto analiza el impacto que ha tenido la pandemia de covid-19 en términos del deterioro que ha causado en las condiciones económicas y laborales de los estratos económicos más precarios del país, particularmente en lo que a vivienda se refiere. El último trabajo, de Orlando Álvarez, analiza las causas del débil crecimiento de la economía mexicana destacando como una de las más importantes aquella reacionada con la pérdida del potencial de la política fiscal para promover dicho crecimiento.

MOMENTO ECONÓMICO, año 13, núm. 66, mayo-agosto de 2022, es una publicación cuatrimestral editada por la Universidad Nacional Autónoma de México, Ciudad Universitaria, Coyoacán, C.P. 04510, México, D.F., a través del Instituto de Investigaciones Económicas, Circuito Mario de la Cueva s/n, Ciudad de la Investigación en Humanidades, Ciudad Universitaria, Coyoacán, C.P. 04510, México, D. F., www.iiec.unam.mx Editor responsable: Ernesto Bravo Benítez, Reserva de Derechos al Uso Exclusivo del título 04-2011-030212053900-203, ISSN 1605-5675, responsable de la última actualización de este número: Ernesto Bravo Benítez, Circuito Mario de la Cueva s/n, Ciudad de la Investigación en Humanidades, Ciudad Universitaria, Coyoacán, C.P. 04510, México, D. F., www.iiec.unam.mx. Fecha de última modificación: 24 de octubre de 2022. Las opiniones expresadas por los autores no necesariamente reflejan la postura del editor de la publicación. Se autoriza la reproducción total o parcial de los textos aquí publicados siempre y cuando se cite la fuente completa.

Contenido

- Ernesto Bravo

Editorial.....3

- María Irma Manrique y Raúl Porras

Terciarización y precarización del trabajo en México.....5

- Ernesto Bravo

Doing-Business entre México-Reino Unido, a 200 años de relaciones.....19

- Julio Soto

Situación actual de la vivienda en arrendamiento en la Ciudad de México y repercusión ante la covid-19: análisis y recomendaciones de política pública.....32

- Orlando Álvarez

Problemas del diseño institucional en la política fiscal mexicana.....42

Editorial

El número 66 del boletín MOMENTO ECONÓMICO publica una serie de trabajos de académicos, tanto del Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc) como de doctorantes del Posgrado en Economía de la UNAM, relacionados todos ellos con la parte sectorial de la economía mexicana en un escenario pospandémico que no acaba de superarse del todo en el plano nacional e internacional. En dicho escenario, resulta necesario afrontar crecientes tensiones derivadas, por un lado, de los problemas logísticos que siguen afectando la oferta global y, por el otro lado, de los efectos de la rápida recuperación del ingreso que se debe a los fuertes programas de estímulo fiscal que aplicaron las naciones más importantes y que deriva, a la vez, en una inflación internacional galopante de corte estructural. En este sentido, en el primer artículo, Irma Manrique y Raúl Porras analizan la precarización histórica del mercado del trabajo en México, la cual resulta de la aplicación de medidas neoliberales en nuestra economía y que, a pesar de las modificaciones al marco legal para su combate que el actual gobierno de transición instrumenta, estas no erradican del todo el problema, afectando con ello la dinámica laboral del país. En el siguiente artículo, Ernesto Bravo analiza las potencialidades de un Tratado de Libre Comercio entre México y el Reino Unido, que se derivan del Acuerdo de Continuidad firmado por ambas naciones en diciembre de 2020 y que hace eco de la tradición centenaria de las relaciones político-económicas entre ambas naciones. Después de dos rondas de negociaciones en ambos países, se pretende que dicho tratado esté firmado antes de que termine 2022 y que se resalte la participación activa de actores provenientes de la iniciativa, como las cámaras de comercio de ambos países e instituciones de la sociedad civil, entre ellas, las universidades. El tercer trabajo de Julio Soto analiza el impacto que ha tenido la pandemia de covid-19 en términos del deterioro que ha causado en las condiciones económicas y laborales de los estratos económicos más precarios del país, lo que ha atentado negativamente contra sus derechos humanos en planos tan elementales como la alimentación y la vivienda, situación que ha motivado a que las autoridades de la Ciudad de México y el grupo parlamentario de

Morena en el Congreso capitalino tomen cartas mediante la propuesta de reformas al Código Civil (aún están pendientes de aprobarse) cuyo objetivo consiste en dar oportunidad a los arrendadores de renegociar sus deudas de alquiler, incorporando la posibilidad, en determinadas circunstancias, de suspender el pago de las rentas y evitar el desalojo de las viviendas. El último trabajo, corresponde al también doctorante Orlando Álvarez quien analiza las causas del crónicamente insuficiente crecimiento de la economía mexicana. De entre ellas, destaca como una de las más importantes la pérdida del potencial de la política fiscal para promover dicho crecimiento, situación que se debe a las modificaciones a su marco jurídico: la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria (LFPRH), así como al manejo ineficiente de los instrumentos fiscales contracíclicos y a la negativa de las autoridades federales mexicanas a aceptar las recomendaciones del Fondo Monetario Internacional de ampliar los estímulos fiscales para aminorar la caída económica e impulsar la recuperación del país, lo que implica, en los hechos, una muy baja magnitud de estímulos fiscales, los cuales no evitarían la contracción del producto interno bruto (PIB) mexicano en 8.2 % durante 2020.

Ernesto Bravo

Terciarización y precarización del trabajo en México

María Irma Manrique[1]
Raúl Porras[2]

Introducción

El esquema de *outsourcing* es el proceso en el que un patrón o contratista ejecuta una obra o presta servicios a otra empresa, bajo su propia responsabilidad y dependencia. En este esquema de subcontratación, el trabajo lo ejecuta un asalariado que no se desempeña para su empleador, sino que labora para un tercero con la finalidad de facilitar la administración del trabajo. Este esquema opera en México y en varios paises del mundo por lo que se circunscribe al orden económico global y condiciona el mercado laboral a los intereses del T-MEC. Tampoco constituye un fenómeno reciente: en 1998, la OIT establece consideraciones de orden conceptual y normativo con la intención de "evitar prácticas lesivas de parte de los contratistas",[3] dicha modalidad está extendida en países como Alemania, Bélgica, España, Francia, Grecia, Italia, Portugal, Reino Unido, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Perú, República Dominicana, Uruguay, así como en Canadá y México.

En este espacio se aborda dicho fenómeno con una visión crítica: en la primera parte se describen las implicaciones del mercado de trabajo; en la segunda se aborda el contexto mexicano; en la tercera se presenta un análisis Logit sobre la probabilidad de que dicho esquema determine condiciones de precariedad laboral, que se traducen en escaso bienestar.[4] Finalmente, se emiten algunas consideraciones.

[1] Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, correo electrónico: marcelaa@unam.mx.
[2] Técnico académico del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, correo electrónico: rporras@iiec.unam.mx.
[3] Organización Internacional del Trabajo (1998), Conferencia Internacional del Trabajo, Ginebra, Suiza, consultado el 25 de abril de 2022, https://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc86/rep-vadd.htm>, apartado 1.
[4] Gujarati, D. N. (2009), Econometría, 5a. ed., México, McGraw-Hill Interamericana, p. 553, consultado el 7 de mayo de 2022, <https://es.pdfdrive.com/econometría-d158102316.html>.

Esquema *outsourcing*

El esquema de *outsourcing* es el proceso en el que un patrón o contratista ejecuta una obra o presta servicios para otra empresa, bajo su propia responsabilidad y dependencia. No obstante se desenvuelve con el esquema de subcontratación, regulado por la LFT, en la práctica se desarrollan otras modalidades de intermediación, externalización y terciarización, no necesariamente reguladas.

Respecto al trabajo la modalidad de outsourcing refiere un proceso polémico en su naturaleza misma; las instituciones promotoras de la competitividad y la productividad globales sostienen que obedece a un proceso que corrige fallas en el mercado laboral, porque aporta certidumbre en las relaciones entre empresas y trabajadores a medida que genera una "auténtica relación de dependencia o subordinación frente a [...] la empresa usuaria",[5] aunque de hecho no se precise en términos de competitividad y productividad laboral cómo y para qué. En cambio, desde una visión objetiva, Palley afirma que se trata de una externalización de la producción y el empleo global como resultado económico de la competencia empresarial y laboral en contexto global,[6] por lo que la respuesta que deberían dar las instituciones internacionales y, sobre todo, las administraciones públicas de cada región en sus distintos niveles institucionales es la concreción de políticas específicas que, ciertamente, impulsen las relaciones de productividad y competitividad.

Es conocida la presión del expresidente Donald Trump para lograr un acuerdo comercial que frenara la fuga de empleos e inversiones a causa de los salarios bajos de México. Por tal motivo, se fomentó en el T-MEC la regla de contenido regional,[7] en todas las actividades económicas, particularmente en la de manufactura y la agropecuaria; el resultado es la más completa vinculación de nuestro país con la normatividad laboral para dicho tratado.

[5] Organización Internacional del Trabajo (1998), Conferencia Internacional del Trabajo, Ginebra, Suiza, apartado 2, consultado el 25 de abril de 2022, <https://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc86/rep-vadd.htm>.
[6] Palley, T. I. (2007), The economics of outsourcingoutsourcing, 8, Nueva York, The Levy Economicas Institute of Bard College, consultado el 7 de 5 mayo de 2022, <https://www.levyinstitute.org/pubs/hili_89a.pdf>.
[7] World Economic Forum (26 de enero de 2018), Donald Trump speaks at Davos, consultado el 13 de mayo de 2022, <https://www.weforum.org/videos/donald-trump-speaks-at-davos-2018>.

En esta perspectiva, el papel delineante y ejecutor de la política laboral y salarial que recae en la Secretaría del Trabajo (STyPS) así como en el Ejecutivo federal, lejos de orientar la promoción de mejoras en las condiciones de competencia y productividad residentes (tanto para las empresas mexicanas, particularmente de las micro, pequeñas y medianas empresas, mipymes, como para sus trabajadores), adoptaron una posición afín y tolerante con los intereses empresariales globales, los cuales han funcionado como un eje inherente a nuestro sistema económico.

La actual administración impulsó la reforma laboral de 2021, mediante la cual logró introducir algunos cambios en el régimen de subcontratación.[8] De tal medida, resalta la prohibición de la subcontratación de personal de escasa calificación, aunque posibilita la subcontratación de servicios especializados o de ejecución de obras especializadas que no formen parte del objeto social ni de la actividad económica preponderante de la empresa. El supuesto prevaleciente es que esta subcontratación se orienta a resolver rigideces de mercado en la tecnología, vínculo relevante entre el trabajo y el capital en la producción; la posición se sostiene en que puede mejorar la competitividad y la productividad de las empresas y del trabajo como factores de producción. Sin embargo, en la normativa aplicada escapa aún el recurso legal que determine con claridad estas condicionales en términos de producción, costos y generación de empleos, así como de las remuneraciones,[9] no obstante es unilateral, pues solo se vincula para normar el trabajo y deja de lado al capital.

Es decir, que la modalidad *outsourcing* tendería a estabilizar los flujos de capital, pero no conlleva certidumbre en la estabilidad laboral y la retribución salarial en relación con su productividad; incluso, el esquema es parcial y no toma en cuenta cuál debería ser el papel de los flujos de capital en esta modalidad. Esta cuestión resulta elemental porque no resuelve el problema sin la participación del Estado y sin la supervisión y la regulaciónsobre la

[8] Diario Oficial de la Federación, (23 de abril de 2021), Decreto por el que se reforman y adicionan diversas disposiciones de la Ley Federal del Trabajo; de la Ley del Seguro Social; de la Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores; del Código Fiscal de la Federación, etc. consultado el 7 de mayo de 2022, <https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5616745&fecha=23/04/2021>.

[9] Micha, E. (8 de abril de 2020), Subcontratación, un modelo indispensable para el futuro del trabajo, México, TallentiaMX, consultado el 13 de mayo de 2020, <https://factorcapitalhumano.com/mundo-del-trabajo/subcontratacion-un-modelo-indispensable-para-el-futuro-del-trabajo/2020/04/>.

naturaleza global de la competencia empresarial y la productividad laboral; tampoco aclara la dinámica de la derrama de los flujos de fondos financieros que se desenvuelven por separado, dentro de su propia lógica de libre mercado, sobre un perfil altamente especulativo.

En suma, el *outsourcing* no abona, como asegura Fuentes Cortés,[10] a la promoción de flujos estables de recursos hacia la producción; en correspondencia, tampoco lo hace hacia la fuerza de trabajo, lo que repercute en la demanda y en el nivel de producto interno bruto (PIB). Con esta lógica, parece complicado que dicha modalidad de empleo facilite y oriente el camino para la demanda efectiva. Por ello organizaciones como la OIT o la Secretaría del Trabajo deberían perfilar una conducción reguladora global para equilibrar la fuerza de trabajo y el poder económico y político de las empresas. Este contexto se debe analizar con una perspectiva de la repercusión en la economía del país y del mercado laboral, que va más allá de evaluar la regulación y las normativas laborales o administrativas, las cuales proponen el *outsourcing* como la forma lícita de organizar la producción en el mundo global, lo que necesariamente implica también un análisis económico del tema.

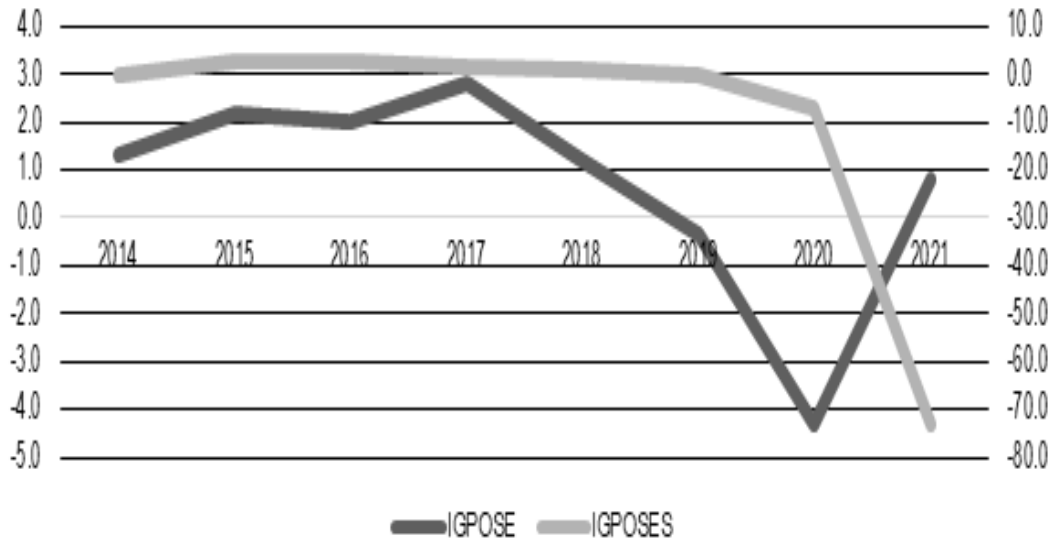
Control del empleo y de la masa salarial

Un supuesto de la visión oficial vigente del trabajo afirma que el empleo es una variable que necesita ser controlada y remunerada como un insumo, debido a la presión que ejerce la masa salarial sobre la función de oferta, lo cual implica el rechazo a que el factor trabajo constituya un creador de valor. Se trata de una política laboral basada en una visión que desconoce y se aleja del concepto de valor trabajo desarrollado desde 1867 en El capital[11] y que, a su vez, en una interpretación desde otro horizonte de pensamiento, Keynes (1965) valida y comparte en su Teoría general de 1936 en que, además, desarrolla características de preferencia por la liquidez, con lo que ahonda en el papel especulativo del capital, fuera de las consideraciones internacionales sobre las fallas del mercado laboral.

[10] Fuentes Cortés, H. M. (enero de 2015), Análisis del régimen de subcontratación o outsourcing en México 12, Trieste, Italia: Eut Edizioni Università di Trieste, consultado el 13 de mayo de 2022, <https://www.openstarts.units.it/bitstream/10077/10662/1/Fuentes_Cortes.pdf>.
[11] Marx, K. (2017), El capital 1, México, Siglo XXI, consultado el 14 de mayo de 2022, <https://webs.ucm.es/info/bas/es/Marx-eng/capital1/>.

Autores postkeynesianos han trabajado en la conjunción de estas dos interpretaciones, como Dillard (1948), Kregel (1972), Randall Wray (1999), dando paso a la teoría monetaria de la producción (TMP), que refiere un análisis integral sobre la base de ambas visiones de valor trabajo en la generación de producción y con la preferencia por la liquidez. Esta diferencia en la interpretación del valor trabajo y el pago de las remuneraciones pagadas, obviamente se manifiesta en la forma en que se contrata al personal ocupado. En la gráfica 1 se observa que la dinámica y tendencia del Índice Global del Personal Ocupado en el Sistema Económico por la Modalidad de Subcontratación (IGPOSES) es mayor que la del Índice Global de Personal Ocupado de los Sectores Económicos (IGPOSE), no obstante, cae para los años 2020 en (-) 7.0 % y (-) 72.9 % en 2021. Es difícil estimar en qué medida obedece a la mencionada reforma de la actual Administración, o al efecto ocasionado por el paro económico que provocó la pandemia por la covid-19.

Gráfica 1. Comparativo entre el IGEPOSES e IGEPOSE.



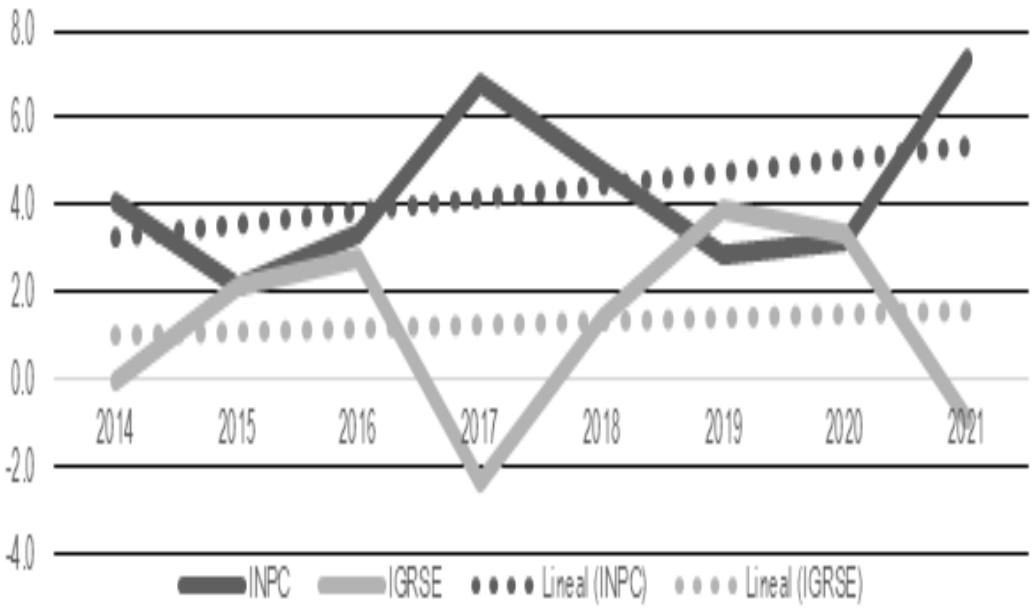
Fuente: Elaboración propia con datos del Inegi, 2022.

Se observa que la dinámica y tendencia del Índice Global del Personal Ocupado en el Sistema Económico por la Modalidad de Subcontratación (IGPOSES) es mayor, no obstante, cae para los años 2020 en (-) 7.0

% y (-) 72.9 % en 2021, es difícil estimar en qué medida obedece a la mencionada reforma de la actual aministración, o al efecto ocasionado por el paro económico que provocó la pandemia covid-19.

Desde 2012, esta modalidad de subcontratación laboral comienza a compenetrarse en el mercado laboral mexicano, y para 2019 ofrecía puestos de trabajo para más de 3 millones de empleados formales.[12] Pese a la amplia difusión oficial de que el outsourcing es benéfico para la productividad laboral, datos sobre el Índice Global de Remuneraciones del Sistema Económica (IGRES), comparados con la evolución del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INCP), indican que sus remuneraciones se han desenvuelto por debajo del nivel de precios.

Gráfica 2. IGRSE, comparativo con el INPC, porcentajes, 2014-2021



La gráfica 2 indica la función del Índice Global de Remuneraciones pagadas dentro del esquema *outsourcing*, el cual se desenvuelve por debajo del movimiento inflacionario en la economía; obsérvese que sus líneas de

[12] Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2019), Censos económicos. Personal ocupado subcontratado en las unidades económicas. Outsourcing 85, Aguascalientes: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, consultado el 13 de mayo de 2022, <https://www.inegi.org.mx/contenido/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825198671.pdf>.

tendencia presentan una mayor diferenciación a partir de 2015, por lo que dicho comportamiento se percibe independiente al de la pandemia. Hacia 2017, el Servicio de Administración Tributaria (SAT) y el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) comenzaron trabajos para regular las prácticas en el ejercicio de la figura del *outsourcing*, utilizando como principal instrumento regulatorio la Resolución de la Miscelánea Fiscal de dicho año.

El censo económico de 2019 aporta elementos para valorar la dimensión del outsourcing, en el periodo de 2008 a 2018 la subcontratación registró un aumento de 30.9 %; hacia 2018 las actividades que más demandaron fueron la electricidad, el agua y el gas 42.0 %, la minería 33.4 % y el comercio 19.1 %. En el país, la ocupación de puestos de trabajo por subcontratación alcanzó un promedio aritmético simple de 15.8 %. Por otro lado, el IGPOSES, permite actualizar los datos en 2021 por actividad económica; su estructura se presenta en el cuadro 1.

Cuadro 1. Estructura de puestos de trabajo ocupados en *outsourcing* (Porcentajes en el empleo total, años censales 2008-2018)

Actividad económica	Personal ocupado (%)			
	2021*	2018	2013	2008
Servicios	14.8	15	14.1	12.9
Transportes, correos y almacenamiento	17.3	17.5	18.1	13.3
Comercio	18.8	19.1	18.8	14.2
Manufacturas	17.7	17.9	18.3	14.3
Construcción	17.2	17.4	17	12.5
Electricidad, agua y gas	41.4	42	3.3	1.7
Minería	33.0	33.4	27.4	18.2
Pesca y acuicultura	5.6	5.7	4.9	4.8
Total nacional	20.7	17.3	16.6	13.5

*Se calcula con el IGPOSES.

Fuente: Elaboración propia con datos de Inegi, Censos económicos, 2019, e IGPOSES.

Son puestos de trabajo que se contratan de manera exógena a la empresa demandante y se sustentan por empresas orientadas de manera específica a proveer fuerza de trabajo. Para las mipymes, los datos censales indican que las empresas que más utilizan esta forma de contratación barata y con escaso compromiso laboral son las medianas, con una participación de 31.2 % (2.4 millones); le siguen las grandes con 23.3 % (1.5 millones); las pequeñas, con 17.6 % (706,004) y las micro, con 4.4 % (446,424).[13]

El mismo gobierno se encargó de apuntalar este esquema de contratación; de hecho, su argumento legal para el *outsourcing* está descrito en la Ley Federal del Trabajo (LFT, 2021), en la cual se establece su respectiva normatividad como una modalidad de empleo que se adecúa a las condiciones que exigen las relaciones laborales en mercados de trabajo globales,[14] dado que se debe contribuir con productividad y competitividad para las empresas, aunque eso implica en la práctica precarizar la fuerza de trabajo.Del cuadro 2 se deduce que los servicios de apoyo a los negocios de manejo de desechos aumentaron la demanda de esta subcontratación en el último periodo censal por 66.3 %; por su parte, los servicios financieros y los seguros lo hicieron en 58.2 %, seguidos de los servicios inmobiliarios, 53.2 %; mientras que la subcontratación relacionada con los servicios corporativos cayó en -16.0 %.

Cuadro 2. Personal en régimen de *outsourcing*, por subsector económico, porcentajes.

Actividad	Estructura, 2018 (%)	Variación, 2013-2018 (%)	Crecimiento promedio anual (%)
Información en medios masivos	8.8	47.4	8.1
Servicios financieros y de seguros	16.6	58.2	9.6
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes	4.7	53.2	8.9
Servicios profesionales, científicos y técnicos	8.1	21.3	3.9
Corporativos	0.9	(−) 16.0	(−) 3.4
Apoyo a los negocios y manejo de desechos	10.1	66.3	10.7
Servicios educativos	8.5	13.8	2.6
Servicios de salud y asistencia social	5.5	33.6	6.0
Servicios de esparcimiento culturales y deportivos	3.6	8.0	1.5
Hoteles y restaurantes	26.7	49.9	8.4
Otros servicios excepto gobierno	6.2	41.9	7.2
Total	100.0	41.5	7.2

Fuente: Elaboración propia con datos de Inegi, Censos Económicos,2019.

[13] Censos económicos (2019), Personal ocupado subcontratado en las unidades económicas: outsourcing, Aguascalientes, México, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, consultado en junio de 2021, <https://bit.ly/3xpGFwr>.
[14] Instituto Mexicano para la Competitividad (febrero de 2020), La subcontratación y sus implicaciones en México, México, consultado en junio de 2021, <https://bit.ly/35ieCTl>.

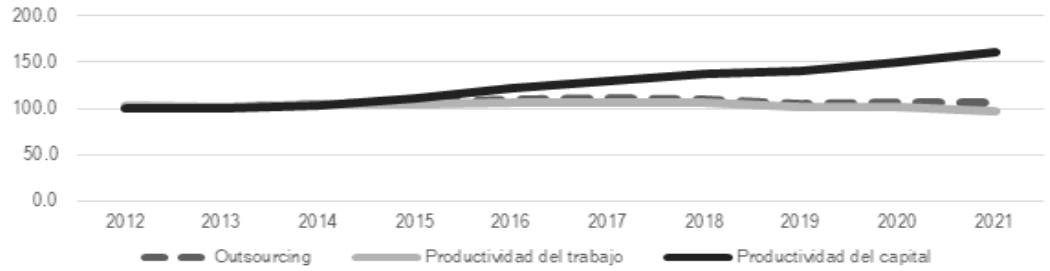
Este punto no es sencillo de tratar, pues dicho esquema de subcontratación se corresponde con la totalidad de recomendaciones internacionales impuestas a nuestro país con motivo de la integración regional al T-MEC, lo cual abre una línea de investigación específica.

Efectos del *outsourcing* en la productividad del trabajo y el bienestar del trabajador

Entre los argumentos a favor de la subcontratación está el de la mejora de la productividad del capital y el trabajo. Este factor es relevante porque entonces un mayor rendimiento de la fuerza de trabajo debiera reflejarse en una mejora en el bienestar de los hogares. No obstante, la evidencia obtenida refleja que el impacto resulta favorable únicamente para los rendimientos del capital.

La gráfica 3 presenta una comparación entre los factores de la producción de 2012 a 2021, y las productividades de trabajo. No se ha mostrado mucha sensibilidad de estímulo al proceso, aun cuando el outsourcing presenta mayor dinamismo en la serie (casi 3 puntos % con respecto al empleo tradicional), el capital despunta a partir de 2015 con un ascenso de más de 50 puntos % hacia el final del periodo; en este sentido, inobjetablemente el capital se ve más que beneficiado con la subcontratación, que la productividad que impulsa el trabajo.

Gráfica 3. Productividad. Comparativo de *outsourcing* como factor de producción, porcentajes, 2012-2021.

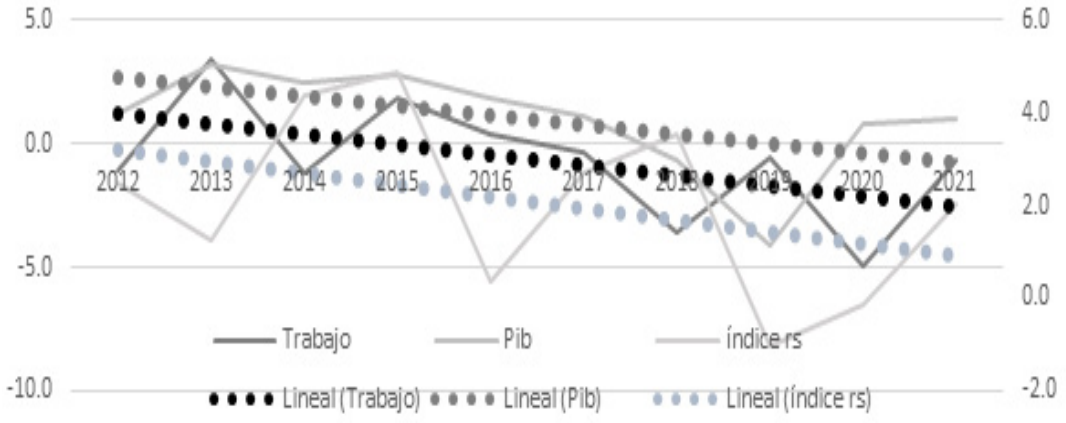


Fuente: Elaboración propia con datos de Inegi, Indicadores de Productividad.

Si se asume, dado que hay mas trabajo, que la modalidad outsourcing aporta una mayor productividad relativa, debería entonces tener efecto en el bienestar de los hogares y en sus gastos de consumo final. No obstante, hay indicadores que en igual periodo proponen que no es así; por ejemplo,

el Índice de Tendencia Laboral a la Pobreza (ITLP) se redujo (-) 0.91 %,[15] en promedio medio ponderado en el periodo de estudio, no quiere decir que los trabajadores vulnerables por ingresos, que difícilmente pueden adquirir la canasta básica alimentaria, hayan mejorado su situación.

Gráfica 4. Productividad. Evolutivo de índices de PIB, trabajo, y remuneraciones totales (porcentaje años 2012 a 2021).



Fuente: Elaboración propia con datos de Inegi, Indicadores de Productividad, 2022.

La gráfica 4 muestra la tendencia de productividad del PIB (-) 0.94 % y establece una relación proporcional y dependiente de las productividades que presentan el trabajo, de (-) 0.54 %, y sus remuneraciones, de (-) 1.01 por ciento, lo que obedece a que no se reconoce el papel generador de valor de la fuerza de trabajo, sino que se le sujeta en dependencia de las variaciones del ingreso; a medida que la remuneración del trabajo es baja, no es posible elevar la demanda agregada porque las productividades, lejos de impulsar el producto, van en descenso, particularmente del trabajo.

En este contexto se comprueba la hipótesis de este trabajo; para ello se considera que la razón de precariedad laboral y bienestar del trabajador subcontratado constituye una variable cualitativa dicotómica: ocurre o no; más allá de las mediciones de pobreza del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval), en esta investigación se plantea como resultante directa de la subcontratación y se modela con el recurso

[15] Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, (2021), Informe de pobreza. Medición de la pobreza, México, consultado el 18 de mayo de 2022, <https://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/ITLP-IS_pobreza_laboral.aspx>.

de probabilidades Logit,[16] para establecer la probabilidad de mejora en la calidad de vida con el *outsourcing*, delineandose para ello una razón de verosimilitud (γ) rigurosa para estimar el bienestar en la calidad y remuneración de este empleo, lo que tiene repercusión en el consumo final de hogares, así como a su productividad.

El modelo

Sea la expresión:

$$P_i = (Y = k) = \beta_1 + \beta_2 x_i \qquad (1)$$

donde *Pi* es la probabilidad de ocurrencia que el empleo *outsourcing* mejore la calidad de vida; *Y* la probabilidad de contratación *outsourcing* impacte en la calidad del empleo y su remuneración (k); x_i la variable explicativa del empleo por outsourcing y β_1 y β_2 los coeficientes a estimar de intercepto y pendiente respectivamente.

Por el teorema de Euler, de (1) se tiene:

$$P_i = E(Y = k|x_i) = \frac{1}{1 + e^{\beta_1 + \beta_2 Xi}} = \frac{1}{1 + e^{Zi}} \qquad (2)$$

donde

$$Z_i = Ln\left(\frac{P_i}{1 - P_i}\right) = \beta_1 + \beta_2 X_i \qquad (3)$$

Entonces, (3) se puede reescribe como:

$$\gamma = \frac{P_i}{1 - P_i} = e^{Z_i} \qquad (4)$$

El modelo se corre con la variable dependiente bienestar, sustentada en la capacidad de los hogares para realizar gastos de consumo final; las variables explicativas son los índices de productividad del empleo outsourcing, remuneraciones, así como del consumo final.

[16] Gujarati, D. N. (2009), Econometría, 5a. ed., México, McGraw-Hill Interamericana, consultado el 7 de mayo de 2022, <https://es.pdfdrive.com/econometría-d158102316.html>.

Cuadro 3.2. Indicadores de bienestar generado, porcentaje, 2012-2021

Concepto	Valor %
$B1$	1.041490
$B2$	-2.660236
$B3$	0.385005
Zi	1.836020
Pi	0.125431
γ	0.033908

Fuente: Elaboración propia

Consideraciones finales

De acuerdo a los resultatos del modelo puede afirmarse que la aplicación de la modalidad *outsourcing* al mercado del empleo en México salo ha sido favorable para la ampliación del capital como factor de producción. En lo correspondiente al trabajo, comparativamente, la mejora en su productividad y el bienestar del trabajador resultan poco significativos. Por tanto, se considera que el empleo generado bajo la modalidad de subcontratación precariza el trabajo y no genera condiciones para mejorar de modo significativo la calidad de vida de los trabajadores.

Referencias

Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, (2021), Informe de pobreza. Medición de la pobreza, México, consultado el 18 de mayo de 2022, <https://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/ITLP-IS_pobreza_laboral.aspx>.

Dillard, D. (1 de noviembre de 1948), *The Economics of John Maynard Keynes: The Theory of a Monetary Economy*, 364: 198-200, Nueva York, Prentice-Hall, <doi:https://doi.org/10.1177 %2F000271624926600131>.

Diario Oficial de la Federación (23 de abril de 2021), Decreto por el que se reforman y adicionan diversas disposiciones de la Ley Federal del Trabajo; de la Ley del Seguro Social; de la Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores; del Código Fiscal de la Federación, etc. consultado el 7 de mayo de 2022, <https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5616745&fecha=23/04/2021>.

Fuentes Cortés, H. M. (enero de 2015), Análisis del régimen de subcontratación o outsourcing en México 12, Trieste, Italia: Eut Edizioni Università di Trieste, consultado el 13 de mayo de 2022, <https://www.openstarts.units.it/bitstream/10077/10662/1/Fuentes_Cortes.pdf>.
Gujarati, D. N. (2009), *Econometría,* 5a. ed., México, McGraw-Hill Interamericana, consultado el 7 de mayo de 2022, <https://es.pdfdrive.com/econometría-d158102316.html>.
Instituto Mexicano para la Competitividad (febrero de 2020), La subcontratación y sus implicaciones en México, México, consultado en junio de 2021, <https://bit.ly/35ieCTl>.
Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2019), Censos económicos. Personal ocupado subcontratado en las unidades económicas. Outsourcing 85, Aguascalientes: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, consultado el 13 de mayo de 2022, <https://www.inegi.org.mx/contenido/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825198671.pdf>.
---------- (2022), Economía y sectores productivos, Productividad de los factores de producción, Aguascalientes, México, consultado el 18 de mayo de 2022, de <https://www.inegi.org.mx/temas/ptf/#Informacion_general>.
---------- (febrero de 2022), Índice Global de Personal Ocupado de los Sectores Económicos (IGPOSE), Aguascalientes, México, consultado el 15 de mayo de 2022, <https://www.inegi.org.mx/app/tabulados/interactivos/?px=IGPOSE_00&bd=IGPERSE&idrt=228&opc=t>.
Keynes, J. (1965), Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero, 6ª. ed.,170. México: Fondo de Cultura Económica. Recuperado el 14 de mayo de 2022, <http://www.iunma.edu.ar/doc/MB/lic_historia_mat_bibliografico/Fundamentos%20de%20Econom%C3%ADa%20Pol%C3%ADtica/Teor%C3%ADa%20general%20de%20la%20ocupaci%C3%B3n,%20el%20inter%C3%A9s%20y%20el%20dinero%20-%20%20John%20Maynard%20Keynes.pdf>
Kregel, J. A. (1972), W. A. Sons, ed., Nueva York, <doi:https://doi.org/10.1177%2F048661348101300209>.
Lerner, A. P. (1943), Funtional finance and the federal debt, 10(1), 38-51, Social Research, JSTOR, consultado el 18 de agosto de 2021, <http://www.jstor.org/stable/40981939>.

Ley Federal del Trabajo (abril de 2021), Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, consultado en junio de 2021, <https://bit.ly/35iASN9>.
Marx, K. (2017), El capital 1, México, Siglo XXI, consultado el 14 de mayo de 2022, <https://webs.ucm.es/info/bas/es/marx-eng/capital1/>.
Micha, E. (8 de abril de 2020), Subcontratación, un modelo indispensable para el futuro del trabajo, México, TallentiaMX, consultado el 13 de mayo de 2020, <https://factorcapitalhumano.com/mundo-del-trabajo/subcontratacion-un-modelo-indispensable-para-el-futuro-del-trabajo/2020/04/>.
Organización Internacional del Trabajo (1998), Conferencia Internacional del Trabajo, Ginebra, Suiza, consultado el 25 de abril de 2022, <https://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc86/rep-vadd.htm>.
Palley, T. I. (2007), The economics of outsourcing, 8, Nueva York, The Levy Economics Institute of Bard College, consultado el 7 de mayo de 2022, <https://www.levyinstitute.org/pubs/hili_89a.pdf>.
Tratado Comercial con Estados Unidos y Canadá (29 de enero de 2018), Centro de Consulta T-MEC, México, Gobierno de México, consultado el 13 de mayo de 2020, <https://www.gob.mx/t-mec/acciones-y-programas/centro-de-consulta-tmec?state=published>.
World Economic Forum (26 de enero de 2018), Donald Trump speaks at Davos, consultado el 13 de mayo de 2022, <https://www.weforum.org/videos/donald-trump-speaks-at-davos-2018>.
Wray, R. (01 de 1999). *Theories of Value and the Monetary Theory of Production* (261), Nueva Yok, The Jerome Levy Economics Institute, consultado el 12 de mayo de 2022, <https://www.levyinstitute.org/pubs/wp261.pdf>.

Doing-Business entre México-Reino Unido, a 200 años de rleaciones

Ernesto Bravo[17]

Introducción

Las relaciones diplomáticas y económicas entre México y el Reino Unido (RU) datan formalmente desde la tercera década del siglo XIX, y se interrumpieron en solo dos ocasiones:[18] la primera, debido a los problemas de la deuda externa de México con las potencias europeas de Francia, España e Inglaterra, entre los años de 1861 y 1884 de ese mismo siglo, por lo que quedaron suspendidas; mientras que la segunda ocasión fue con motivo de la expropiación petrolera por parte del gobierno federal en 1938, y quedaron nuevamente suspendidas entre 1938 y 1941 para nunca más volver a interrumpirse, y en 2022 se festejaron los 200 años de relaciones económicas.

La larga tradición de relaciones político-económicas entre ambos países no corresponde con el intercambio comercial actual, ya que este asciende solo a 5,000 millones de dólares (mdd), cuando los montos involucrados en el marco del Tratado entre México Estados Unidos Candá (T-MEC) son cercanos a 1.2 billones de dólares (bdd), pero incluso al interior de la Unión Europea (UE) existen otros países con los que México comercializaba más: Alemania, España y Francia, por mencionar los más importantes; en este sentido, y conscientes ambas naciones de que dichas relaciones pueden y deben acrecentarse hasta consolidarse plenamente para ubicarse en la dimensión que indica la relación histórica reseñada, es que RU, en el contexto del Brexit se vio obligado a buscar nuevos socios comerciales, por lo que se acercó a la nación mexicana para iniciar pláticas, en diciembre de 2020, tendientes a la negociación de un Tratado de Libre Comercio entre México y el Reino Unido (TLCMRU), el cual se pretende sea aún más ambicioso que el Tratado de Libre Comercio de la Unión Europea con México (TLCUEM).[19]

[17] Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, correo electrónico: ebravobentez@yahoo.com.mx.

[18] El papel del RU en la consolidación de la Independencia de México fue determinante, ya que fue el primer país que formalmente lo reconoció como nación libre; dicho reconocimiento llegó en un momento clave, ya que aún había intentonas de España por recuperar a su joya de la Corona, que era, en su momento, el antiguo virreinato de la Nueva España.

[19] México signó el 8 de diciembre de 1997 el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre

La propuesta de un TLCMRU, al ser independiente del T-MEC, facilita mucho el proceso de negociación, motivando a las autoridades comerciales de ambos países a tomar cartas en el asunto desde diciembre de 2020 y hasta la actualidad, de modo tal que en el proceso se involucraron actores provenientes de la iniciativa privada de ambos países, como las Cámaras de Comercio de México y del RU (British Chambers of México), así como instituciones educativas como la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) que recientemente a través de la Facultad de Derecho y el Seminario de Estudios Jurídico-Económicos organizó el seminario denominado A 200 años del establecimiento de relaciones económicas entre México y el Reino Unido.

Marco histórico-institucional de las relaciones entre México y Reino Unido

La vinculación entre México y el Reino Unido empezó en tiempos del proceso de independencia de nuestro país, con su apoyo político al insurgente novohispano fray Servando Teresa de Mier y del peninsular Francisco Javier Mina, además de varios otros libertadores sudamericanos; dicho apoyo se insertaba en las disputas por las posesiones coloniales de ultramar entre los imperios español e inglés. Sin embargo, la vinculación se estrechó vigorosamente una vez concluida la revolución de Independencia, que dio pie al surgimiento de México, al cual RU reconoció como país libre el 6 de abril 1825, antes que cualquier otra nación, reconocimiento que se selló con el tratado de amistad, navegación y comercio entre México y el Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda.[20]

Lo anterior permitió que entraran al país cuantiosos capitales ingleses que se posicionaron en los sectores estratégicos de la minería y el comercio (López, 1965), con lo que ayudaron a la recuperación económica del país e incidieron en la acuñación de monedas y en la promulgación del primer Código de Comercio, de 1853. Desafortunadamente, la guerra de Reforma trajo complicaciones de tipo político y económico por lo que el gobierno federal se vio en la imposibilidad de hacerle frente a los compromisos de pago de la deuda externa contraída con varias potencias europeas, lo

los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea, de lo que se derivó el TLCUEM que, a su vez, entró en vigor el 23 de marzo del año 2000.

[20] https://www.memoriapoliticademexico.org.

que implicó una respuesta inmediata por parte de ellas que derivó en el bloqueo económico y la amenaza militar que dio por resultado la segunda intervención francesa en la que tanto España como el RU se negaron a continuar con el acecho, aunque en el caso de este último si suspendió sus relaciones políticas con México, mismas que se restablecieron en 1884 durante la presidencia de Manuel González regularizándose plenamente en 1886 con el reconocimiento de la deuda externa de México con el RU, todo lo cual volvió a detonar la entrada masiva de capitales provenientes de dicho lugar, que en esta ocasión se diversificaron para ubicaron en sectores como el financiero, el petrolero, el textilero, el ferrocarrilero, las navieras, e incluso existieron compañías deslindoras.[21]

A finales del porfiriato, el RU era el segundo país en importancia en materia de IED para México ya que de los $3,381,000 invertidos hasta ese momento, a EU le correspondían $1,292,370, mientras que a RU le correspondían $989,170 con inversiones de $401,390 en ferrocarriles, $116,890 en minería y $91,000 en bienes raíces, entre otros rubros; en este sentido, la vinculación económica entre ambas naciones trascendió al proceso revolucionario pero se interrumpiéndose de nueva cuenta en el contexto de la nacionalización petrolera de 1938, volviéndose a restablecer en 1941 en el contexto de la segunda guerra mundial debido a que México participaba en esa conflagración del lado de los países aliados, a quienes les convenía mantener a nuestro país en dicha condición por motivos estratégicos (Ceceña, 1953).

Es importante mencionar que la vinculación económica entre ambas naciones después del restablecimiento de relaciones continuó diversificándose por medio de las industrias alimentaria, tabacalera, química y de los servicios pero sin que pudiera consolidarse dicha vinculación económica en la segunda mitad del siglo XX no en lo que va del siglo actual, lo cual sí sucedió con países como el Brasil, y ni siquiera en el contexto del TLCUE ya que el grueso de la relación económica de México con dicho bloque de países se concentró en naciones como Alemania, España y Holanda, por lo que esta situación es la que se pretende corregir con el TLCMRU.

[21] Garner, Paul, y Martínez, Marcela (2018), "El fomento a las inversiones inglesas en el porfiriato: el caso de Pearson y de la concesión a The Santa Gertrudis Jute Mill Company, Limited", en: Revista del Colegio de San Luis, nueva época (8)16, México, pp. 75-102.

El marco institucional y administrativo que históricamente ha regulado las relaciones económicas entre ambas naciones se circunscribe al artículo 76° constitucional en materia de tratados internacionales, y su Ley Reglamentaria sobre Celebración de Tratados, al artículo 131° para todo lo relacionado con el establecimiento de aranceles a la importación y la exportación de bienes y servicios, así como diversas leyes reglamentarias en materia de comercio exterior y de inversión extranjera directa y de cartera.

La normatividad mencionada es el referente con que el Plan Nacional de Desarrollo (PND) atiende las actividades de vinculación exterior del país en materia comercial y de inversiones, derivándolo en planes sectoriales, especiales, regionales e institucionales de carácter federal que son llevados a cabo por las secretarías de Economía (subsecretarías de Comercio Exterior y de Fomento Industrial), la Secretaría de Hacienda, con el Sistema de Administración Tributaria (SAT), y la Secretaría de Relaciones Exteriores, así como diversos organismos gubernamentales, entre los que se encuentran el Banco de Comercio Exterior (Bancomext), Nacional Financiera (Nafinsa), Petróleos Mexicanos (Pemex), la Comisión Federal de Electricidad (CFE), la Fiscalía General de la República (FGR), el Banco de México (Banxico) y deiversdas áreas de los poderes Legislativo y Judicial.

Además de la parte pública, también existen organismos privados vinculados con estas actividades, entre ellos, las cámaras empresariales como la Confederación Nacional de Cámaras de Comercio y Servicios Turísticos (Concanaco-Servitur) y la Confederación de Cámaras Industriales (Concamin), aunque para este tema en particular se cuenta con la Cámara Mexicana de Comercio (CMC),[22] la Asociación Mexicana de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) y el Consejo Mexicano de Comercio Exterior (CMCE).

Existen también dos importantes revistas que cubren las actividades relativas al comercio exterior de nuestro pais una es Comercio Exterior, editada por el Banco de Comercio Exterior, y la otra es Reino Aduanero, además de que

[22] La Mexican Chamberse Of Commerce (MCC) tiene representaciones en China, el RU y la UE.

universidad y diversos organismos de la sociedad civil realizan actividades vinculadas con el sector.

La arquitectura institucional y administrativa mencionada, se articula con su símil de corte global, destacando entidades como la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y sus organismos subsidiarios como el Consejo Económico y Social (CES), la Agenda de Desarrollo Sustentable 2030 (ADS-2030),[23] y otros organismos subsidiarios como la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), y su Centro de Comercio Internacional (CCI),[24] el Programa de la Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), y sus organismos regionales como la CEPAL para el caso de América Latina.

Asimismo, existen otros organimso multilaterales que participan activamente en este rubro, siendo estos la Organización Mundial de Comercio (OMC), la Cámara Internacional de Comercio (CIC),[25] el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la Organización Mundial de la Propiedad Internacional (OMPI), la Organización Internacional para la Estandarización (OIS, de la que México es miembro con derecho de voto), así como diversos organismos bilaterales como el Eximbank, la Agencia Internacional de Desarrollo (AID).

Del complejo enramado institucional prevaleciente a nivel internacional sobresale el World Economic Forum (WEF) y sus 12 pilares de la competitividad (véase cuadro 1) que determinan la eficiencia económica internacional de las naciones, los cuales son tomados en cuenta por parte de los inversionistas para deternminar el sentido de sus inversiones a escala global.

[23] Efectivamente, la Agenda de Desarrollo Sustentable 2030 de la ONU establece en su numeral 16 que en los países se creen instituciones gubernamentales sólidas, mientras que en el numeral 17 propugna por la alianza internacional entre países para lograr los objetivos de dicha agenda.
[24] México forma parte de la International Chambers of Commerce (ICC) desde 1945, cuando se fundó, dedicándose a proporcionar asesoría a los empresarios de las distintas naciones que la integran y que quieren exportar e invertir en el mundo.
[25] En 2020, el WEF publicó su edición especial.

Cuadro 1. Pilares de la competitividad internacional de un país

Fuente: Gobierno federal, <https://www.gob.mx/-26/06/2022>.

El soporte institucional mencionado rige en la mayoría de los casos también para RU, en tanto nación vinculada activamente a la comunidad internacional. A su vez cuenta con instituciones y organismos administrativos locales encargados de la promoción de muchas de estas actividades consideradas estratégicas desde el punto de vista económico, debido a su larga trayectoria histórica y su condición insular. Además, en RU, precisamente, se gestó la Revolución industrial-manufacturera y la consustancial vocación exportadora de aquella nación.

Es importante mencionar que el RU actualmente no cuenta con una carta magna o constitución política como si lo tiene la nación mexicana, sino un compendio de leyes que son el sustrato jurídico que norma las relaciones comerciales y financieras interna y externamente, que son las que aplican para nuestro país. En este sentido, aquel país es una monarquía constitucional cuyo poder político máximo dimana del rey Carlos III, quien a su vez lo delega en la parte gubernamental, es decir, en el primer ministro, apoyándose a su vez para todo lo relacionada con el comercio y las finanzas internacionales en la Secretaría de Asuntos del Exterior y la Secretaría de Estado para el comercio internacional.

Existen otros actores en este país que también participan en las actividades comerciales con el exterior, comenzando por los agentes privados, de entre los que destacan la Cámara de Comercio Británica (CCB),[26] mientras que en la parte de la sociedad civil se cuenta también con diversas instituciones como las universidades públicas y privadas, por mencionar las más importantes.

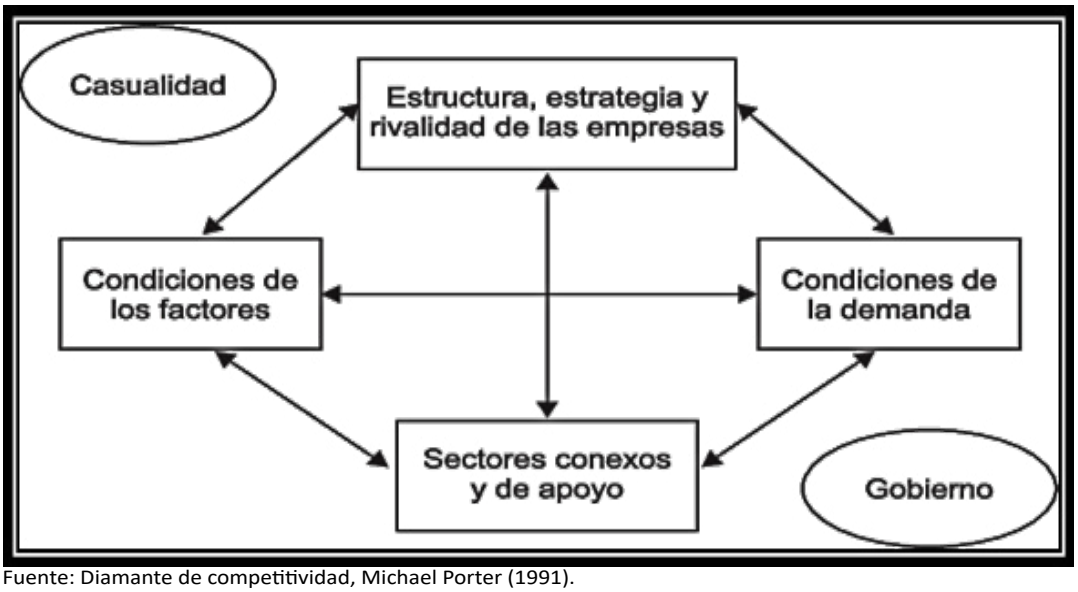
Referentes teóricos alrededor del comercio internacional

El referente teórico que existen para explicar la interacción económica entre las naciones tienen que ver genéricamente con el modelo Mundell-Fleming,[27] el que no es más que una extensión internacional del modelo IS-LM,[28] que concibe a la mayoría de las economías como pequeñas, abiertas y tomadoras de precios internacionales, mientras que en materia de comercio internacional específicamente se cuenta con el modelo Heckscher-Ohlin de dotación de factores productivos, que actualiza lo establecido en el modelo de las ventajas comparativas de D. Ricardo.[29]

La globalización ha marcado su impronta en lo referente a las relaciones económicas internacionales, lo que ha dado pie a una interpretación de dicha vinculación un tanto distinta de lo estipulado por el modelo Bertil-Ohlin de dotación de factores sobre la base de las ventajas competitivas, para pasar a lo que se conoce como el modelo de las ventajas competitivas (véase cuadro 2); esto último, se basa en lo planteado por M. Porter y su diamante de la competitividad que se erigie en el pensamiento ortodoxo en materia de productividad y competitividad desde fines de los años noventa del siglo pasado y lo que llevamos del actual.

[26] British Chamberse in México (BCM) que es su representación para nuestro país.
[27] Krugman, P. y Obstfel, M. (2006), Economía internacional teoría y política, Pearson Educación, Ciudad de México.
[28] El Modelo Mundell-Fleming, en los hechos, implica una IS, mercado de productos o de capitales, proyectada hacia fuera derivado de la mayor absorción interna de recursos que permiten el comercio internacional, así como de los recursos foráneos de carácter financiero y relacionados con la inversión extranjera directa y de cartera.
[29] Bajo, O. (1991), Teorías del comercio internacional, Antoni Bosch, Barcelona.

Cuadro 2. Diamante de la competitividad de M. Porter



Fuente: Diamante de competitividad, Michael Porter (1991).

El criterio de las ventajas competitivas es un aporte contemporáneo muy significativo para explicar el porqué de la actual vinculación comercial entre las naciones, pero la crisis internacional que se está viviendo (derivada de la contingencia sanitaria del covid-19), la crisis logística de los suministros y las amenazas de confrontación bélica en diversas partes del mundo y entre naciones hegemónicas dan viabilidad al modelo Bertil-Ohlin como modelo explicativo, ya que quienes destacan bajo esta interpretación son aquellas naciones que cuenten con yacimientos priopios de materias primas (*commodities*), lo cual les permite controlar su comercialización aumentando su poder de negociación en los mercados internacionales.

Así mismo, puede afirmarse que los referentes teóricos complementarios sobre este tema tien que ver con la nueva geografía económica (NGE), la teoría ecléctica de la inversión extranjera (TEIED), así como la nueva teoría del desarrollo (NTD) y las cadenas globales de valor (CGV).

Hechos estilizados de la vinculación entre México y el Reino Unido

Una vez que el RUconcluyó el 1º de febrero de 2020 su salida de la Unión Europea con motivo del Brexit,[30] esta nación inició negociaciones comerciales

[30] El RU es la economía número 10 del mundo con un producto interno bruto (PIB) en 2021 del orden de 3,276 billones de dólares (bdd) por lo que ocupa el lugar 16 en materia de IED, el 10 en exportaciones y el 6° en importaciones.

con México, formalmente el 15 de diciembre de 2020, con la finalidad de darle certidumbre a los nexos comerciales, debido a que estas quedaron en la indefinición[31] y había que proteger un comercio bilateral que en el año 2021 ascendió a 5,000 millones de dólares (mdd), 3,027 mdd de ventas de México al RU y 2,058 mdd de compras de México a la nación inglesa;[32] en este sentido, el acuerdo comercial otorgará una cobertura crucial a sectores como el automotriz, el farmacéutico, el textil, el agrícola, el alimentario, el de bebidas y otras industrias manufactureras, evitándose la carga arancelaria adicional que se impondría bajo los términos del principio de nación más favorecida de la OMC.

La hoja de ruta para el establecimiento del TLCMRU permitirá detonar los nexos comerciales y de inversiones existentes entre ambas naciones. Sin embargo, es necesario mencionar, que en las primeras conversaciones de carácter bilateral se pactó un Acuerdo de Continuidad (AC) para que se mantuvieran las preferencias arancelarias de las que se beneficiaba el RU cuando éste pertenecía aún a la UE.[33] En este sentido, y dándole continuidad a lo acordado en esta primera reunión, es que se comprometió una primera ronda de negociaciones para el 11 de julio de 2022 en la Ciudad de México, así como una segunda ronda durante el otoño en el RU, pero con la finalidad de que se pueda tener el TLCMRU antes de que termine el segundo año, según lo previamente estipulado por ambas naciones. Por lo tanto, a la nación inglesa le interesa profundizar en las áreas relacionadas con la digitalización y la economía verde, teniendo también presencia en sectores como el manufacturero al que en 2021 destinó recursos por 588 mdd de IED.[34]

[31] La nación mexicana es la economía número 15, con un PIB en 2021 de 1,322 bdd; ocupa el 9° lugar en materia de IED, el 11 en exportaciones y el 10 en importaciones. Asimismo, cuenta con 15 tratados de libre comercio con más de 50 naciones, (de los cuales, el T-MEC es uno de los últimos renegociados), además de los muy recientes encuentros diplomáticos y comerciales tendientes al establecimiento del TLCMRU

[32] México acumuló exportaciones en 2021 por un monto total de 494,224.5 mdd, con un crecimiento respecto al año anterior de 18.5 %, mientras que, por su parte, se registraron importaciones de un monto total por 505,715 mdd, con un aumento respecto al año anterior de 32.1 por ciento.

[33] Morales, Roberto (20 de febrero de 2022), México y el Reino Unido acelerarán negociaciones para un TLC recuperado el 25 de junio de 2022, <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/ Mexico-y-Reino-Unido-aceleraran-negociaciones-para-un-TLC-20220520-0025.html>.

[34] Secretaría de Economía 2022 recuperado el 19 de junio de 2022 <https://www.gob.mx/se/prensa/declaracion-conjunta-302957?idiom=es>.

Según el índice de confianza empresarial AT Kearny,[35] el RU ocupaba en 2020 el sexto sitio, mientras que México ocupaba el lugar 25 en 2019, el último año en que se tiene medición para México antes de que se le sacara de dicho índice por la cancelación del Nuevo Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México (NAICM) y las obras públicas a que se comprometió construir y concluir antes de que el presidente termine su mandato.

Por su parte, según el índice Doing-Business del BM, la nación inglesa ocupó en 2021 el octavo lugar, mientras que México quedó en el 54, pero cuenta actualmente con 34 acuerdos firmados para la promoción y la protección recíproca de las inversiones foráneas (APPRI);[36] destacan en particular, el que en este sentido México firmó con el RU en el año del 2005 así como el acuerdo de doble tributación (ADT) para evitar la elusión y la evasión fiscal de las empresas, firmado en 1994.

Asimismo, el gobierno federal suscribió con la Organización Mundial de la Protección Industrial (OMPI) el acuerdo de marcas y la Convención de las Naciones Unidas Contra la Corrupción (CNUCC). Al respecto, según Transparencia Internacional (TI), México ocupó el lugar 31 de este índice, mientras que el World Economic Forum (WEF) afirma que nuestra nación ocupó en 2019 el número 48 en competitividad global, mientras que el RU lo hizo en el noveno sitio.

Por lo que a México respecta, en materia de comercio exterior y promoción de inversiones, el gobierno federal cuenta desde el año 2006, por parte de la Secretaría de Economía, con el Programa para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y Servicios de Exportación (Decreto-IMMEX), el cual puede llegar a dar apoyos específicos cuando algún sector en particular lo pide. Esta dependencia se encarga de llevar el registro del comercio exterior y de las inversiones extranjeras e incluso cuenta con una amplia base de datos de las empresas extranjeras establecidas en el país, incluidas las provenientes del RU, tanto en lo individual como en sociedad con empresas mexicanas.

[35] Índice de confianza empresarial AT Kearny https://www.opportimes.com/indice-de-confianza-de-ied-2020-at-kearney-eu.
[36] Índice de confianza empresarial AT Kearny https://www.opportimes.com/indice-de-confianza-de-ied-2020-at-kearney-eu.

El Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), en mayo de 2022, contabilizaba en México 26 empresas, provenientes del RU, de un total de 820 provenientes del mundo entero, lo que representa 3.2 % del total, mientras que, a su vez, contabiliza 1,518 empresas inglesas en sociedad con empresas mexicanas, de un total de 67,657 empresas también provenientes del mundo, lo que representa 2.25 % del universo total. Las cifras mencionadas, tanto en términos comerciales como en materia de inversiones extranjeras, no corresponden a los nexos históricos que durante siglos han existido entre ambas naciones, ya que son muchas más las empresas provenientes de otras latitudes, como las estadounidenses, españolas, alemanas o canadienses, condición que precisamente se pretende corregir con el establecimiento del TLCMRU.

Conclusiones

La celebración en este 2022 de los 200 años de nexos comerciales entre México y el RU se dio en el contexto de la salida de dicho país de la Unión Europea marcado por el Brexit, lo cual motivó que se estableciera entre México y dicha nación un AC en diciembre de 2020 para que el RU pudiera contar con los mismos beneficios que tenía cuando pertenecía a la UE y con la finalidad también de contar con el TLCMRU antes de que concluya el año de 2022. Si se logra establecer el acuerdo comercial entre ambas naciones, entonces se podrán relanzar las actividades comerciales y de inversiones con la finalidad de duplicarlas o triplicarlas en volumen y valor en el corto plazo.

Para tal efecto, ambas naciones cuentan con el apoyo de múltiples instituciones de corte nacional e internacional y diversos organismos administrativos representantes de los principales actores públicos, sociales y privados, escenario del que destaca la participación de sus respectivas Cámaras de Comercio, así como de sus principales universidades, como es el caso de la UNAM para México.

Referencias

Bajo, O. (1991), "Teorías del comercio internacional", Antoni Bosch, Barcelona.

Banco Mundial (2019), recuperado el 25 de junio de 2022, <https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2019/10/24/doing-business-2020-sustaining-the-pace-of-reforms>.

Ceceña, José Luis (1953), "Las inversiones extranjeras internacionales en el siglo XX", *Investigación Económica*, 13: 2, Facultad de Economía-UNAM: 169-211.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (2022), recuperado el 1 de julio de 2022, <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/CPEUM.pdf> .

Garner, Paul, y Martínez, Marcela (2018), "El fomento a las inversiones inglesas en el porfiriato: el caso de Pearson y de la concesión a The Santa Gertrudis Jute Mill Company, Limited", *Revista del Colegio de San Luis*, nueva época (8)16, México: 75-102.

Gobierno Federal (2022) recuperado el 19 de junio de 2022, <https://www.gob.mx/shcp/gacetaeconomica/articulos/la-inversion-extranjera-directa-en-mexico-sumo-31-6-mil-mdd-en-2021>.

Gobierno de México (2022), "Índice de competitividad global", recuperado el 26 de junio de 2022, <https://www.gob.mx/se/mexicocompetitivo/articulos/indice-de-competitividad-global-del-foro-economico-mundial-181433?state=published>.

---------- (2022), "Pilares de la competitividad", recuperado el 26 de junio de 2022, <https://www.gob.mx/>.

Índice de confianza empresarial AT Kerney, recuperado el 15 de junio de 2022, <https://www.opportimes.com/indice-de-confianza-de-ied-2020-at-kearney-eu>.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2022), "Balanza comercial", recuperado el 27 de junio de 2022, <https://www.inegi.org.mx/temas/balanza/>.

Instituto Nacional de Estudios Políticos (2022), "1826. México. Tratado de amistad, navegación y comercio entre México y el Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda", recuperado el 30 de junio de 2022, <https://www.memoriapoliticademexico.org/Textos/2ImpDictadura/1826-Trat-MexGB.

Html>.
Krugman, Paul, y Obstfel, Maurice (2006), *Economía internacional, teoría y política*, Pearson Educación, Madrid, pp. 768.
López, Diego (1965), *Ensayos sobre historia económica de México Ciudad de México,* UNAM: 143-155.
Morales, Roberto (20 de febrero de 2022), México y el Reino Unido acelerarán negociaciones para un TLC, recuperado el 25 de junio de 2022, <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Mexico-y-Reino-Unido-aceleraran-negociaciones-para-un-TLC-20220520-0025.html>.
Porter, Michael (1991), "La ventaja competitiva de las naciones", Revista Facetas, 91-1, recuperado el 28 de junio de 2022, <http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1254/1254_u12_act1.pdf>.
World Economic Forum (2020), The Global Competitiveness Report, USA: 95.

Situación actual de la vivienda en la Ciudad de México y repercusión ante la covid-19: análisis y recomendación de politica pública

Julio Soto[1]

Introducción

La pandemia de la covid-19, además de las lamentables pérdidas humanas, ha ocasionado el deterioro de las condiciones económicas y laborales, principalmente en las personas más pobres, lo cual repercute en su capacidad de adquirir ciertos bienes y servicios y, en ocasiones, también en el ejercicio pleno de sus derechos humanos, como es el acceso a una vivienda adecuada. Este contexto ha brindado la pauta para incrementar la discusión en materia de vivienda arrendada en la Ciudad de México (CDMX), al punto que, en 2020 el grupo parlamentario del partido Morena llevó a la Cámara de Diputados local una iniciativa[2] para reformar el Código Civil de la Ciudad de México en materia de arrendamiento que, entre otras cosas, pretendía 1) incorporar la posibilidad de renegociar el pago de alquileres a través mecanismos alternativos de solución de controversias; y, 2) en casos de fuerza mayor, suspender el pago de rentas con la finalidad de brindar a los inquilinos seguridad en la tenencia de la vivienda y evitar ser desalojados ante el incumplimiento del pago.

Hasta febrero de 2022, la propuesta no ha sido aprobada, sin embargo, considero que es momento oportuno de continuar y ampliar la discusión sobre el futuro de la vivienda arrendada en México. El presente artículo intenta brindar un panorama general sobre las condiciones que guarda

[1] Doctorante de economía del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, correo electrónico: jcviloria@hotmail.com.
[2] Iniciativa con proyecto de decreto por el que se reforman y adicionan diversas disposiciones del Código Civil para el Distrito Federal en materia de arrendamiento para garantizar el derecho a la vivienda frente a la pandemia", recuperado el 10 de agosto de 2022 <https://consulta.congresocdmx.gob.mx/>consulta/webroot/img/files/iniciativa/IN_349_08_08072020.pdf

asequibilidad y seguridad de la tenencia de la vivienda en renta en la Ciudad de México y mostrar algunos de los impactos provocados por la codiv-19 sobre el acceso a este tipo de vivienda. También pretende visibilizar las problemáticas que enfrentan tanto inquilinos como arrendadores y describe algunas alternativas de política pública que podrían emplearse para atender tales retos.

Elementos conceptuales y teóricos

A partir del surgimiento del Estado de bienestar, el acceso a la vivienda comenzó a considerarse uno de los pilares fundamentales del bienestar social, el cual debía ser garantizado por el Estado, junto con otros derechos sociales como el acceso a la salud, educación y empleo.[1]

En la Declaración de los Derechos Humanos de 1948 y en el Pacto Internacional de Derechos Económicos y Sociales y Culturales de 1966 se introdujo el concepto del derecho a una vivienda adecuada. Este debe interpretarse como "el derecho de vivir en seguridad, paz y dignidad en alguna parte y debe cumplir una serie de características o criterios mínimos para considerarse adecuada".[2]

Estas características son: 1) asequibilidad, 2) seguridad en la tenencia, 3) disponibilidad de servicios materiales, 4) habitabilidad, 5) ubicación y 6) adecuación cultural. Por asequibilidad se entiende que su costo no debe poner en peligro o dificultar el disfrute de otros derechos humanos. En el caso de la vivienda arrendada, ONU-Habitat ha establecido como estándar una proporción máxima de 30 % de los ingresos destinado al pago de la renta, para considerar que una vivienda es asequible.[3]

Por su parte, la seguridad de la tenencia se refiere a que sus ocupantes deben contar con seguridad que les garantice protección contra el desalojo

[1] Marshal, T. H. (1997), "Ciudadanía y clase social", Revista Española de Investigaciones Sociológicas 1(79): 297-346, recuperado el <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=760109>.
[2] ONU-Habitat (2010), El derecho a una vivienda adecuada, ONU-Hábitat, recuperado el 10 de mayo de 2021, <https://www.ohchr.org/Documents/Publications/FS21_rev_1_Housing_sp.pdf>.
[3] ONU-Habitat (2019), "The global housing affordability challenge. A more comprehensive understanding of the housing sector", Urban Data Digest, recuperado el 7 de marzo de 2022, <https://unhabitat.org/sites/default/files/2020/06/urban_data_digest_the_global_housing_affordability_challenge.pdf>.

forzoso, hostigamiento y amenazas.[4] A diferencia de otros países más desarrollados como Francia, Reino Unido, Alemania y Holanda en donde la oferta de arrendamiento está compuesta por un abanico más amplio de oferentes públicos, privados y organizaciones civiles, en México la gran mayoría de la vivienda arrendada la ofrecen pequeños arrendadores privados. Este es un elemento esencial a considerar, puesto que el mercado es el principal mecanismo de acceso a la vivienda, en tanto el Estado se encarga de brindar las condiciones para su funcionamiento adecuado.

Para Ayala,[5] el Estado es la institución con mayor capacidad para generar y fijar simultáneamente reglas y normas que le dan viabilidad al sistema socioeconómico en su conjunto. Para procurar la eficiencia y el adecuado funcionamiento del sistema, el Estado debe cuidar y proteger los derechos de propiedad. Estos se definen como la posibilidad que tienen los individuos para usar y transferir los derechos de un bien o un activo.[6]

Los derechos de propiedad documentados proporcionan un grado de seguridad en la tenencia contra litigios o desalojos forzosos. En el caso del mercado de arrendamiento de vivienda en México, los derechos de propiedad están formalmente protegidos en los códigos civiles de cada entidad federativa, en los cuales se norma su funcionamiento por medio del uso de contratos. Los contratos son fundamentales para preservar la seguridad de la tenencia de la vivienda, pero lamentablemente no en todos los casos se cuenta con ellos, con lo que se vuelve problemático dar certidumbre a inquilinos y arrendadores.

Ingresos de los inquilinos

La Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) es generada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) cada dos años. Su objetivo es proporcionar un panorama estadístico del comportamiento de los ingresos y gastos de los hogares. Para su análisis, estos pueden ser

[4] ONU-Habitat (2010), El derecho a una vivienda adecuada, ONU-Hábitat, recuperado el 10 de mayo de 2021, <https://www.ohchr.org/Documents/Publications/FS21_rev_1_Housing_sp.pdf>.
[5] Ayala, J. (1992), Límites del mercado, límites del Estado. Ensayos sobre economía Política del Estado, México, Instituto Nacional de Administración Pública.
[6] Furubotn, E. y Richter, R. (2005), *Institutions and Economic Theory,* 2a. ed., Estados Unidos, The University of Michigan Press.

A partir de la información de la ENIGH, se revela que los hogares de los deciles más pobres son los que tienen una mayor propensión a alquilar una vivienda. Los primeros cuatro deciles de ingresos son los que tienen la proporción más elevada de renta de vivienda en la Ciudad de México. Esta participación disminuye gradualmente conforme se incrementa el decil de ingresos.

Cuadro 1. Porcentaje de viviendas arrendadas por decil de ingresos

Ciudad de México		
Decil de ingresos	Ingreso promedio trimestral	Hogares que rentan (%)
I	15,053	42.80
II	23,705	22.30
III	30,235	25.20
IV	37,809	22.60
V	46,832	19.40
VI	56,048	17.20
VII	68,041	19.20
VIII	84,001	19.20
IX	110,267	12.70
X	201,585	14.50

Fuente: Elaboración propia con base en la ENIFH 2020.

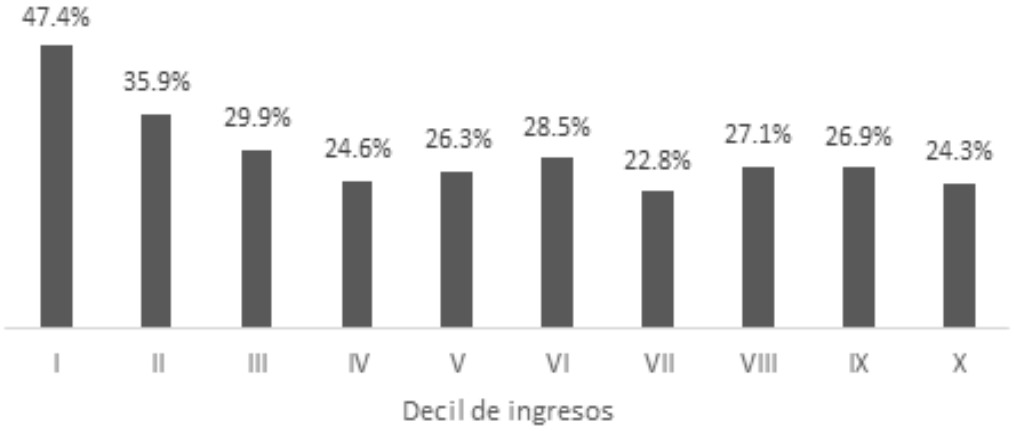
Por otro lado, de acuerdo con la Encuesta Nacional de Vivienda (Envi) de 2020, que también es generada por el Inegi, la principal razón por la cual las personas rentan una vivienda es la falta de recursos o la falta de un crédito: 51 % de la población de la Ciudad de México señaló esta como su primera motivación. En segundo lugar, 27 % de los inquilinos rentan debido la facilidad para poder mudarse si cambian de empleo, lo cual, a su vez, está muy asociado con la edad de las personas. La tercera motivación es de índole monetario, igual que la primera y tiene que ver con que las personas consideran que la mensualidad de una renta es menor que el pago de una hipoteca.

Asequibilidad

Con la información de la ENIGH 2020 se estimó el pago de la renta promedio por deciles de ingresos en la Ciudad de México. Los resultados muestran que, para los hogares más pobres el pago de la renta no es asequible, es decir, supera el umbral de 30 % del ingreso. Para el primer decil de ingresos,

la renta representa 47 % de sus ingresos corrientes; para el segundo, 36 %, mientras que para el tercero, casi 30 %, por lo que también está en riesgo de no ser asequible.

Gráfica 1. Renta como porcentaje de ingresos de los hogares de la Ciudad de México, por decil de ingresos, 2020



Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH 2020.

Seguridad de la tenencia

En la Ciudad de México, 35 % de las personas no cuentan con un contrato de arrendamiento, lo que las pone en una situación de riesgo y vulnerabilidad ante cambios en el entorno. Para contrastar la seguridad de la tenencia de la vivienda arrendada, se comparó con el número de viviendas en propiedad que cuentan con escrituras o títulos de propiedad, y se encontró que solo 11 % de las personas propietarias no cuentan con alguno de estos instrumentos. En este sentido, se puede advertir que la vivienda arrendada provee menor seguridad jurídica para sus inquilinos y propietarios, que la vivienda en propiedad, por lo que, en términos de las políticas públicas, sería muy deseable contar con instrumentos normativos que exijan tanto a arrendadores como a inquilinos el uso de contratos.

Arrendadores

De acuerdo con la ENVI de 2020, en la Ciudad de México, 37 % de las viviendas son alquiladas por familiares o amigos de los inquilinos, 8 % por arrendadores institucionales, es decir, inmobiliarias o empresas dedicadas

y el 55 % restante corresponde a otros arrendadores que no son familiares o empresas, sino particulares. Es decir, 92 % de las viviendas son arrendadas por hogares y solo 8 % por empresas arrendadoras.

El alquiler representa una fuente importante de ingresos para los hogares arrendadores de los deciles bajos y medios. A partir de estimaciones hechas con la información de la ENIGH 2020, se obtuvo que en la Ciudad de México la renta representa 35 % de los ingresos de los arrendadores del primer decil y 33 % y 32 % de los deciles IV y V, es decir, el decil más pobre de arrendadores y los deciles de ingresos medios dependen en buena medida de sus rentas como parte de su sustento económico. El entendimiento de esta situación es fundamental para el establecimiento de políticas públicas que deseen intervenir en este sector, ya que la política social debería entender y reconocer la problemática que ocurre en ambas partes del mercado de arrendamiento.

Repercusión de la covid-19 en las viviendas arrendadas en la Ciudad de México

En la versión de 2020 de ENVI se incluyeron, dentro de sus cuestionarios, preguntas relacionadas con la posible repercusión de la covid-19, en cuanto a la situación económica relacionada con los pagos de las viviendas en propiedad y en arrendamiento.

Se comprueba que la pandemia tiene un impacto significativo en las viviendas de la Ciudad de México ya que, en el año referido, 220 mil viviendas (equivalente a 22 % de las viviendas totales de la CDMX) declararon tener un problema con el pago del crédito a la vivienda, con el pago de la renta o incluso fueron desalojados por no pagar la renta.

Es importante evidenciar que del total de viviendas que tuvieron problemas de pagos, 78 % corresponden a viviendas rentadas, por lo que es notable que, en este tipo de tenencia el impacto de la pandemia ha sido mucho mayor que sobre la vivienda en propiedad.

Por otro lado, de las personas que rentan, 23.5 % tuvieron problemas para pagar la renta, por lo que recurrieron a un préstamo o llegaron a algún acuerdo con su arrendador, pero en el peor de los casos fueron desalojados.

Cuadro 2. Viviendas arrendadas en la Ciudad de México con problemas para el pago de la renta como consecuencia de la pandemia por la covid-19

Problemática	Viviendas	Viviendas arrendadas %
Solicitó un préstamo para pagar la renta o llegó a un acuerdo con la persona que le renta.	153 579	20.99
Tuvo que dejar la vivienda que rentaba.	18 278	2.50
Total de viviendas rentadas con alguna problemática.	171 857	23.5

Fuente: Elaboración propia con base en la ENVI 2020.

Es aquí donde se puede observar la aparente paradoja social que existe en el mercado de arrendamiento ya que, para un número importante de inquilinos los problemas de pagos hacen que se vea comprometido su acceso a una vivienda, pero, por otro lado, para algunos arrendadores de ingresos bajos y medios, dejar de percibir los ingresos por renta representa una erosión a su bienestar económico.

Paradoja del mercado de arrendamiento y algunas políticas públicas de apoyo a la vivienda arrendada

En un mercado de arriendo como el de México, caracterizado por una oferta de vivienda suministrada de modo principal por hogares de pequeños propietarios —muchos de ellos de deciles de ingresos bajos y medios— con una demanda compuesta sobre todo por personas de bajos ingresos, es difícil aplicar políticas públicas que beneficien solamente a los inquilinos sin perjudicar a los arrendadores, en cuyo caso muchos de ellos podrían responder recortando la oferta o presionando los precios al alza, en contra de los inquilinos, lo cual nos lleva a una auténtica paradoja del mercado de

de los inquilinos, lo cual nos lleva a una auténtica paradoja del mercado de arrendamiento.

Algunos autores como Peppercorn y Taffin, Blanco et al. y ONU-Habitat han llevado a cabo estudios del mercado de arriendo en Latinoamérica, Estados Unidos y Europa, rescatado experiencias de políticas públicas.[1] Estas experiencias se enfocan principalmente en estimular el mercado en tres vertientes: apoyo a la demanda, apoyo a la oferta y modificaciones al marco regulatorio. A continuación, rescatamos algunas propuestas que podrían ser replicables para la Ciudad de México o el país en su conjunto:

1. Apoyo a la demanda. La mayoría de las recomendaciones coinciden en aplicar apoyos a la demanda por medio de subsidios focalizados directos o váuchers de renta. Para que estos cumplan su función deben enfocrse a las personas que realimente lo necesitan y ayudar a cubrir la diferencia entre el límite de asequibilidad de 30 % de los ingresos y el precio de la renta.
2. Apoyo a la oferta. Los estudios coinciden en que se debe estimular la oferta actual y nueva para atender a todos los segmentos de ingresos de la la población, sobre todo mediante subsidios, créditos y financiamiento para vivienda en renta. En todos los casos se debería tener como contraprestación el mantenimiento o creación de unidades de renta asequible para personas de bajos ingresos. En países como los EUA se han introducido con éxito fondos de inversión inmobiliaria para estimular la oferta de vivienda en gran escala, de la que alrededor de 30 % es operada por grandes corporaciones.
3. Marco regulatorio. La introducción de mecanismos de resolución de conflictos alternativos que permitan la mediación y el arbitraje puede constituir un elemento muy importante. La mediación tiene el objeto de terminar la disputa previa a una acción legal o entrar en un proceso de reconciliación conducido por una tercera parte neutral, mientras que el arbitraje se puede usar para establecer una disputa entre un árbitro o panel de árbitros.

[1] Peppercorn, I., y Taffin, C. (2013), Rental Housing. Lessons from International Experiences and Policies for Emerging Markets, Banco Mundial, recuperado el 10 de mayo de 2021, <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/810681468339259949/rental-housing-lessons-from-international-experience-and-policies-for-emerging-market>; Blanco, A. et al. (2014), Se busca vivienda en alquiler: opciones de política en América Latina y el Caribe, Banco Interamericano de Desarrollo, recuperado el 10 de mayo de 2021, <https://publications.iadb.org/es/se-busca-vivienda-en-alquiler-opciones-de-politica-en-america-latina-y-el-caribe>, y ONU-Habitat (2011), A policy guide to rental housing in developing countries 1, Quick Policy Guide Series, UNION, recuperado el 7 de marzo de 2022, <https://unhabitat.org/policy-guide-to-rental-housing-in-developing-countries>.

Experiencias como estas han resultado efectivas en países como Francia, Estados Unidos y Canadá, pero también en otros menos desarrollados como Marruecos, Bolivia, Colombia o Irlanda. Por otro lado, se debe promover el establecimiento de contratos por escrito, no es necesario establecerlos ante notario, pero si pueden funcionar como requisito para que los inquilinos y arrendadores puedan acceder a un subsidio o crédito y con ello aumente su formalización.

Conclusiones

Considero que es importante continuar y ampliar la discusión en materia de vivienda arrendada en la Ciudad de México de modo que, como resultado, puedan plasmarse políticas públicas que promuevan el desarrollo del mercado inquilinario. En cuanto a las propuestas de modificación presentadas en 2020 como respuesta al escenario de la pandemia, coincido en que una adecuada medida es introducir sistemas de conciliación y arbitraje que intenten mediar los conflictos antes de acudir a tribunales. Sin embargo, en cuanto a suspender el pago de rentas, esta medida podría tener efectos nocivos sobre el ingreso de los arrendadores y disminuir la oferta. La aplicación de un sistema de subsidios y váuchers para inquilinos que atraviesan dificultades económicas podría ser una política más adecuada en el corto plazo, que no desestimularía la oferta. En el largo plazo, estas medidas también deben ser acompañadas por políticas de fomento a la oferta de alquiler y un marco regulatorio más justo para ambas partes, pues en palabras de Schill: “ni todos los arrendadores son demonios, ni todos los inquilinos son ángeles”.

Referencias

Ayala, J. (1992), *Límites del mercado, límites del Estado*. Ensayos sobre economía Política del Estado, México, INAP.

Blanco, A. et al. (2014), *Se busca vivienda en alquiler: opciones de política en América Latina y el Caribe*, Banco Interamericano de Desarrollo, recuperado el 10 de mayo de 2021, <https://publications.iadb.org/es/se-busca-vivienda-en-alquiler-opciones-de-politica-en-america-latina-y-el-caribe>.

Furubotn, E. y Richter, R. (2005), Institutions and Economic Theory, 2a. ed., Nueva York, The University of Michigan Press.

Marshal, T. H. (1997), "Ciudadanía y clase social", *Revista Española de Investigaciones Sociológicas* 1(79): 297-346, recuperado el <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=760109>.

ONU-Habitat (2010), *El derecho a una vivienda adecuada*, ONU-Hábitat, recuperado el 10 de mayo de 2021, <https://www.ohchr.org/Documents/Publications/FS21_rev_1_Housing_sp.pdf>.

---------- (2011), A policy guide to rental housing in developing countries 1, Quick Policy Guide Series, UNON, recuperado el 7 de marzo de 2022, <https://unhabitat.org/policy-guide-to-rental-housing-in-developing-countries>.

---------- (2019), "The global housing affordability challenge. A more comprehensive understanding of the housing sector", *Urban Data Digest*, recuperado 7/03/2022, <https://unhabitat.org/sites/default/files/2020/06/urban_data_digest_the_global_housing_affordability_challenge.pdf>.

Peppercorn, I., y Taffin, C. (2013), Rental Housing. Lesons from International Experiences and Policies for Emerging Markets, Banco Mundial, 10/05/2021, <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/810681468339259949/rental-housing-lessons-from-international-experience-and-policies-for-emerging-market>.

Schill, M. (2003), "Comment on Chester Hartman and David Robinson's 'evictions: The hidden housing problem'-protection or protraction?", *Housing Policy Debate* 14 (4): 503-515.

Problemas del diseño institucional en la política fiscal mexicana

Orlando Álvarez[1]

Introducción

El lento e insuficiente crecimiento económico en México es una realidad evidente desde hace décadas. Sus causas son muy variadas y de distinta naturaleza. En el presente texto, se abordan algunos aspectos relevantes sobre la pérdida del potencial de la política fiscal para promover el crecimiento. En primer lugar, se mencionan algunos cambios recientes en la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria (LPRH) que han reducido su margen de maniobra institucionalmente.

Después, se destaca cómo algunos de los instrumentos recientes de política fiscal no implican un cambio real en su estructura. Luego, se aborda la postura reciente del Fondo Monetario Internacional (FMI) con respecto a la política fiscal ante la crisis económica causada por la pandemia de la covid-19 y cómo el caso de México no se acopla a este planteamiento, cuya evidencia quedó reflejada en la baja magnitud de los estímulos fiscales en 2020. Finalmente, se presentan las conclusiones.

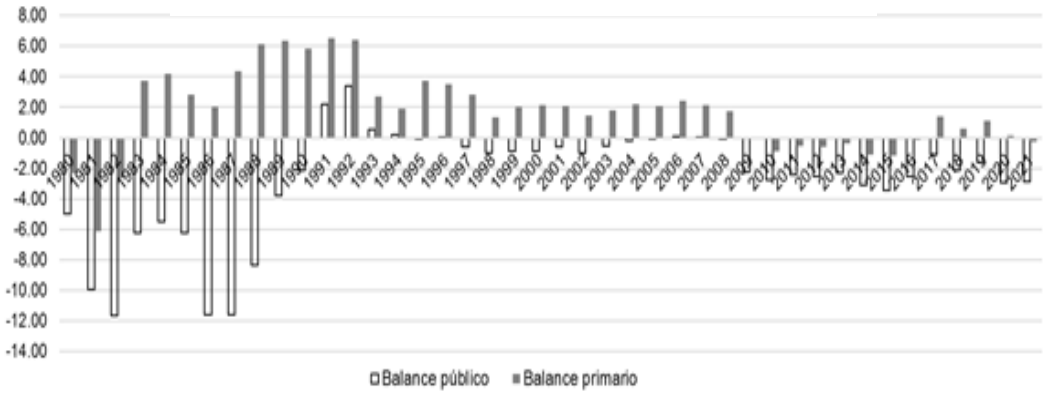
Autolimitaciones institucionales impuestas a la política fiscal

A partir del cambio estructural de la economía mexicana, desde 1982, la política fiscal se convirtió en el instrumento de política económica más afectado en sus funciones y en su alcance para incentivar la dinámica económica. El objetivo de equilibrio presupuestario ha llevado a buscar la nivelación entre ingresos y gastos. Esta situación se ha reflejado en los balances público y primario (véase gráfica 1). Mientras el balance público (ingresos menos gastos) ha sido mínimo y muy cercano a cero en los últimos años, el balance primario (ingresos menos gastos, descontando el pago de los intereses de la deuda) ha reflejado la postura de alcanzar un saldo positivo.

[1] Estudiante de doctorado en Economía del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, correo electrónico: orlandoalvarezqui@gmail.com.

En ambos casos, queda en evidencia la insistencia en el equilibrio fiscal, que se ha cumplido si se compara con la dramática situación registrada en la década de 1980.

Gráfica 1. Balances público y primario del sector público,1980-2021 (porcenta del PIB)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco de México y del INEGI. Notas: Los datos corresponden a diciembre de cada año (acumulado anual); El balance público corresponde a la suma del balance presupuestario y del balance de las entidades de control bajo control presupuestal indirecto; El balance primario corresponde a la suma del balance primario presupuestal y del balance primario del sector extrapresupuestal.

La inclinación de la política fiscal para lograr el equilibrio presupuestario se ha consolidado gradualmente, en especial desde la década de 1990. De forma clara, se atenta contra cualquier papel contracíclico que pueda ser requerido para sostener la actividad económica. Sin embargo, más allá de la disciplina fiscal, se han creado nuevos candados para que la política fiscal pueda tener un papel más activo y dinámico.

La Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria (LFPRH) fue promulgada en 2006 y es la normatividad más importante en México en materia fiscal, la cual tuvo cambios importantes con la reforma hacendaria de 2014; algunos de ellos representan graves limitaciones para la política fiscal.

En los artículos 17 y 18 de la LFPRHse menciona que los ingresos y los gastos del sector público deben contribuir al equilibrio presupuestario, procurando no caer en déficit.[1] En relación con el gasto corriente estructural de cada

[1] Es importante destacar que, a raíz de varias reformas en la materia, se decidió que un monto máximo de 2 % del producto interno bruto (PIB), correspondiente a inversión del Gobierno federal y de las empresas productivas del Estado, no fuera

año (gasto no comprometido), este no debe sobrepasar el límite máximo de gasto corriente estructural establecido. Sin embargo, cabe la posibilidad de incurrir en déficit fiscal y de rebasar el límite máximo de gasto corriente estructural, y deben justificarse bien las razones y explicar cómo se retomará luego el equilibrio presupuestario. Es decir, se tiene una tolerancia casi nula con respecto al déficit fiscal y todo lo que implique un desequilibrio entre ingresos y gasto público.

Con la reforma hacendaria de 2014, se estableció que los Requerimientos Financieros del Sector Público (RFSP) fungieran como ancla macroeconómica para otras variables fiscales (ingreso, gasto y deuda), de forma que la meta anual de estos RFSP implica ciertos límites sobre otras variables.[2] Esto se encuentra plasmado en el artículo 17 de la LFPRH. Sin embargo, este mecanismo fue creado para elevar el ahorro público o para captar recursos de la economía, por lo que ha continuado la debilidad de los instrumentos fiscales para responder a los problemas nacionales.

En los últimos años, se han desarrollado nuevos instrumentos fiscales, aunque con alcance limitado y sin representar un cambio estructural en la política fiscal. Al respecto, el artículo 19 BIS de la LFPRH señala que, al menos, 70 % de los remanentes de operación del Banco de México deben destinarse a pagar deuda pública federal, reducir el financiamiento necesario o ambas opciones, mientras que el porcentaje restante debe fortalecer el Fondo de Estabilización de Ingresos Presupuestarios o elevar los activos federales.

Cabe mencionar que, por su naturaleza, estos remanentes del banco central no son ordinarios, es decir, dependen de varios factores para llegar finalmente al gobierno federal. En cualquier caso, destaca que se prioriza el pago de la deuda y no el otorgar mayor financiamiento a los fondos de estabilización o a la inversión pública, los cuales podrían tener un mayor impacto en la economía y en el crecimiento potencial. Sin duda, esta parte de la LFPRH debería ser revisada y modificada.

contabilizado en el balance presupuestario. Sin embargo, esta proporción es realmente baja si se desea que la política fiscal tenga mayor margen de maniobra a partir del gasto en inversión.

[2] Clavellina, J., Rosales, M. y Cruz, M. (2016), "Relevancia de las reglas fiscales y su implementación en México", Instituto Belisario Domínguez-Dirección General de Centro de Estudios de las Finanzas Públicas: 18-19.

Presupuestarios (FEIP); en 25 % al Fondo de Estabilización de los Ingresos de las Entidades Federativas (FEIEF), y 10 % a programas y proyectos de inversión en infraestructura y equipamiento de las entidades federativas. Este mismo artículo establece que el FEIP y el FEIEF deben contar con sus propias reservas, las cuales se calculan a partir de fórmulas específicas.

Con base en lo anterior, parece que se da poca importancia a los fondos de estabilización en México, a pesar de ser de creación relativamente reciente y de tener potencial para desarrollar una política fiscal contracíclica. Sus recursos no han sido muy cuantiosos y, como ocurrió en 2020, no fueron suficientes ante la magnitud de la caída de los ingresos públicos (véase el cuadro 1). Así, bien cabe replantear su funcionamiento y asignarles mayores recursos para devolver a la política fiscal su lugar en el crecimiento económico.

Cuadro 1

Cuadro 1. México. Saldos de los fondos de estabilización, cifras al final de cada año (Millones de pesos constantes, base 2013).

Año	Total	FEIP	FEIEF	FMP *	FEIIPEMEX	FARP
2000	17,648.5	17,648.5				
2001	14,669.3	14,669.3				
2002	127.8	127.8				
2003	10,417.8	10,417.8				
2004	17,852.5	17,852.5				
2005	23,569.6	23,569.6				
2006	47,299.8	47,299.8				
2007	128,437.7	73,935.5	27,886.5		12,170.5	14,445.2
2008	253,801.7	104,264.5	36,854.4		35,277.9	77,405.0
2009	140,500.8	29,442.1	7,217.8		35,771.6	68,069.3
2010	58,989.0	21,725.1	7,072.0		1,405.0	28,787.0
2011	47,490.2	11,666.0	5,871.8		1,387.8	28,564.6
2012	47,756.0	17,720.0	13,675.0		1,374.2	14,986.8
2013	71,091.3	33,783.1	20,307.8		1,620.1	15,380.3
2014	122,868.2	42,114.7	32,692.1	47,245.3	37.5	778.6
2015	87,167.4	41,731.7	33,691.6	11,744.1		
2016	175,868.6	97,149.0	26,705.6	52,013.9		
2017	246,912.8	182,588.6	49,515.1	14,809.1		
2018	305,725.6	220,294.4	69,860.6	15,570.6		
2019	180,524.9	119,863.9	45,710.3	14,950.7		
2020	45,427.9	6,982.8	22,533.5	15,911.6		
2021	36,340.1	6,723.4	14,501.5	15,115.2		

Fuente: Elaboración propia con base en los comunicados de prensa de la SHCP sobre los *Informes sobre la situación económica, las finanzas públicas y la deuda pública* (2007-2021), en el CEFP (2003, 2006, 2008 y 2009), en los *Informes sobre la Situación Económica, las Finanzas Públicas y la Deuda Pública*, de la SHCP (2003, 2006 y 2006), en el *Informe del Resultado de la Fiscalización Superior de la Cuenta Pública 2015*, de la ASF, en los *Estados Financieros* del FMP (2014-2020) y en datos del INEGI. Notas: Fondo de Estabilización de los Ingresos Presupuestarios (FEIP, hasta 2014, era de Ingresos Petroleros), Fondo de Estabilización de los Ingresos de las Entidades Federativas (FEIEF), Fondo de Estabilización para la Inversión en Infraestructura de Petróleos Mexicanos (FEIIPEMEX), Fondo de Apoyo para la Reestructura de Pensiones (FARP), Fondo Mexicano del Petróleo para la Estabilidad y el Desarrollo (FMP), * Se refiere al monto de "Total patrimonio contable".

Adicionalmente, en el artículo 58, se establece la posibilidad de aplicar adecuaciones presupuestarias a la distribución preliminar de los recursos

públicos. En el caso de adecuaciones internas, solo se debe informar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), sin necesidad de una autorización. Tratándose de adecuaciones externas, sí debe tenerse la autorización de la SHCP para proceder con la modificación. Sin duda, este artículo abre la posibilidad de que el gasto público se aleje de la presupuestación previamente establecida y su manejo pueda ser discrecional.

Además de lo establecido en la LFPRH, existen otros instrumentos fiscales que siguen utilizándose en México. Por ejemplo, las coberturas petroleras funcionan como un seguro que protege el precio de este recurso ante caídas inesperadas, ayudando a reducir el riesgo en los ingresos públicos. Con base en los recursos recibidos por este medio y sus costos asociados, ha representado una buena alternativa para las finanzas públicas.

Sin embargo, siguen prevaleciendo otros problemas graves. Un ejemplo es el Sistema Nacional de Inversión Pública, que sienta las bases para los programas y proyectos de inversión del sector público. Este sistema necesita ser mejorado con urgencia para dar mayor calidad a los recursos públicos destinados a inversión. Numerosos ejemplos recientes demuestran que las obras de infraestructura en México están muy lejos de ser las óptimas y de responder a las necesidades del país.

Al respecto, se ha decidido abrir espacios al sector privado en la inversión, con una supuesta manera de reducir presiones sobre las finanzas públicas. Con el desarrollo de las asociaciones público-privadas (APP) se ha buscado que el sector privado realice obras de infraestructura, mientras el sector público participa con alguna proporción del total o simplemente cubre su costo después de la puesta en marcha de las obras. Se ha reducido el potencial del gobierno para realizar obras con sus propios medios.

Además, la banca de desarrollo ha continuado con una participación muy baja en el desarrollo de la infraestructura que necesita el país. Desde que, a inicios de la década de 1990, se convirtió en banca de segundo piso, perdió protagonismo en materia de financiamiento al desarrollo. Aunque sus

indicadores no muestran que se encuentre en problemas, su funcionamiento no permite inyectar mayores recursos a la economía.

En las últimas décadas ha destacado la insuficiencia del gasto público para dinamizar la actividad económica. En gran parte, esto se debe al gasto irreductible, que consiste en el gasto público disponible que queda al restarle las erogaciones ya comprometidas, cuya proporción ha ido en aumento. Aunado a esto, la existencia de distintos tratamientos fiscales especiales y de gastos fiscales ha reducido los ingresos públicos y, con ello, el monto del presupuesto disponible anualmente.

Considerando la crisis económica causada por la pandemia de la covid-19 y sus severas secuelas mundiales, el Fondo Monetario Internacional (FMI) emitió varios pronunciamientos e invitó a los gobiernos de mundo a poner en marcha una política fiscal contracíclica, incluso deficitaria, destinando apoyos y estímulos a la población más desprotegida, a los empleos y a las empresas que pudieran resultar más afectadas. Claramente, se trata de una visión económica muy distinta a la que ha defendido por años.

Por ejemplo, autores vinculados con este organismo financiero internacional se pronunciaron por mayores apoyos a la asistencia social en el mundo, mayor inversión pública, gastar en nueva infraestructura y dar mantenimiento a la existente. Se persuadió a los gobiernos para no retirar estímulos fiscales, pues podría ser prematuro y contraproducente. Se reconoció la importancia de la política fiscal y del apoyo que pueden brindar los bancos centrales para hacerla más efectiva. Varios países del mundo, tanto desarrollados como en desarrollo, respondieron a la situación y dieron amplios estímulos fiscales a sus economías. El caso de México fue una severa excepción, pues el monto de los apoyos fue muy bajo a nivel mundial. Según el FMI, a mediados de 2020, los estímulos fiscales de México fueron de 0.7 % del PIB, uno de los niveles más bajos de la región y del mundo.[11] Debido a esto, no debe sorprender que la caída de la economía en ese año fuera de aproximadamente - 8.3 %, una de las más pronunciadas en la historia económica del país.

[11] Castañares, G. (8 de junio de 2020), "México ocupa penúltimo sitio en apoyos fiscales en América", El Financiero, sección Economía, recuperado el 23 de mayo de 2022, <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/mexico-ocupa-penultimo-sitio-en-apoyos-fiscales-en-america/>.

Conclusiones

Con base en lo mencionado previamente, queda en evidencia que la actual política fiscal en México no responde a las necesidades económicas y sociales del país. En gran parte, esta situación se debe al diseño institucional que se ha dado a lo largo de las últimas décadas. Sin duda, gran parte de los problemas están plasmados en la LFPRH, en la que se institucionaliza el equilibrio fiscal, se establece que los RFSP sean una variable ancla para la política fiscal, se limita el crecimiento potencial del gasto público, se da un papel secundario a los fondos de estabilización (al establecer montos pequeños para sus reservas) y no se le otorga la relevancia suficiente a la inversión pública.

La política fiscal necesita recuperar su papel contracíclico para adaptarse a los retos económicos actuales del país. Lamentablemente, la legislación vigente apunta en sentido contrario y establece un sesgo procíclico, que no ayuda a retomar el crecimiento económico. Como fue mencionado, se tiene muy poca tolerancia al déficit fiscal o al incremento del gasto público, los cuales deben ser pequeños y temporales. Es decir, la estructura actual de la política fiscal se encuentra muy limitada y es necesario replantearla y modificar sus bases legales e institucionales para su adecuado funcionamiento.

Referencias

Auditoría Superior de la Federación, ASF (varios años), *Informe del resultado de la fiscalización superior de la cuenta pública*, recuperado el 23 de mayo de 2022, <https://www.asf.gob.mx/Section/58_Informes_de_auditoria>.

Banco de México, Sistema de Información Económica, recuperado el recuperado el 23 de mayo de 2022, <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/>.

Castañares, G. (8 de junio de 2020), "México ocupa penúltimo sitio en apoyos fiscales en América", *El Financiero*, sección Economía, recuperado el 23 de mayo de 2022, <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/mexico-ocupa-penultimo-sitio-en-apoyos-fiscales-en-america/>.

Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (2005), "Análisis a los informes sobre la situación económica", las finanzas públicas y la deuda pública, al primer trimestre de 2005, Finanzas, serie Cuadernos de Investigación en fina

Finanzas Públicas 15.
---------- (2008), “Coberturas petroleras. Fondo de Estabilización de los Ingresos Petroleros” [nota informativa].
---------- (2009), “Análisis del cálculo y distribución de los ingresos excedentes 2006-2008”.
Clavellina, J., Rosales, M. y Cruz, M. (2019), Relevancia de las reglas fiscales y su implementación en México”, Instituto Belisario Domínguez-Dirección General de Centro de Estudios de las Finanzas Públicas.
CEFP (2003), “Fondo de Estabilización del ¨Petróleo”.
Cugat, G. y Narita, F. (2020, 29 de octubre), “How COVID-19 Will Increase Inequality in Emerging markets and Developing Economies”, IMF Blog, sección Global Economy, recuperado el 23 de mayo de 2022, <https://blogs.imf.org/2020/10/29/how-covid-19-will-increase-inequality-in-emerging-markets-and-developing-economies/>.
“Fondo Mexicano del Petróleo para la Estabilización y el Desarrollo”, IMF Blog, sección Global Economy, recuperado el 23 de mayo de 2022, <https://www.fmped.org.mx/>.
Gaspar, V., Mauro, P., Pattillo, C. y Espinoza, R. (5 de octubre de 2020), “Public Investment for the Recovery”, IMF Blog, sección Global Economy, recuperado el 23 de mayo de 2022, <https://blogs.imf.org/2020/10/05/public-investment-for-the-recovery/>.
----------, Medas, P., Ralyea, J. y Ture, E. (14 de octubre de 2020), “Fiscal Policy for an Unprecedented Crisis”, IMF Blog, sección Global Economy, recuperado el 23 de mayo de 2022, <https://blogs.imf.org/2020/10/14/fiscal-policy-for-an-unprecedented-crisis/>.
Inegi, Banco de Información Económica, recuperado el recuperado el 23 de mayo de 2022, <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>.
Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria (última reforma en el DOF, 20-05-2021).
SHCP (varios años), “Informes sobre la situación económica, las finanzas públicas y la deuda pública”, recuperado el recuperado el 23 de mayo de 2022, <https://www.finanzaspublicas.hacienda.gob.mx/es/Finanzas_Publicas/Informes_al_Congreso_de_la_Union>.

Créditos

Directorio

Director
Armando Sánchez Vargas

Secretaría Académica
José Manuel Márquez Estrada

Secretaría Técnica
Patricia Llanas Oliva

Cuerpo editorial
Coordinador
Ernesto Bravo Benítez

Edición académica
Citlalin Martínez Córdova
Evelyn Jazmín Sánchez Fragoso

Diseño Editorial
María Victoria Jiménez Sánchez

Cuidado Editorial
Graciela Reynoso Rivas
Hélida De Sales Yordi

Comité editorial
Arturo Ortiz Wadgymar
IIEc-UNAM
Jorge Calderón Salazar
FE-UNAM
María Isabel García Morales
SEPI-ESE-IPN
César Octavio Vargas Téllez
UAM-Cuajimalpa