



IME | MOMENTO ECONÓMICO boletín

En este boletín nos inclinamos por un optimismo bien informado, sustentado en la fortaleza cultural de la amplia mayoría de la sociedad mexicana, así como de sus riquezas naturales; que conmina a la reconsideración del modelo de desarrollo aplicado desde hace más de tres décadas con resultados mediocres, por todos reconocidos; pero ante los cuales poco se reflexiona sobre su origen y se acude a profundizar las políticas económicas que han agudizado aquellos resultados.

De ahí que en este número los artículos que presentamos están orientados por una perspectiva heterodoxa en cuanto al desenvolvimiento de los principales acontecimiento económicos y muy reflexiva frente al optimismo poco fundado, que nos ofrecen las investigaciones referidas al inicio de esta presentación.

MOMENTO ECONÓMICO, año 13, núm. 67, septiembre-diciembre de 2022, es una publicación cuatrimestral editada por la Universidad Nacional Autónoma de México, Ciudad Universitaria, Coyoacán, C.P. 04510, México, Ciudad de México, 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, Ciudad de México, 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, Ciudad de México, www.iiec.unam.mx. Fecha de última modificación: 30 de diciembre 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.

Índice

Cambio estructural de la economía mexicana: 1950-2013	5
La economía mexicana en la encrucijada del <i>nearshoring</i>	17
Las diferencias del TLCAN y el T-MEC	29
Origen e institucionalización del Estado regulador	35

Editorial

El número 67 del boletín *Momento Económico* cierra el año del 2022 con cuatro trabajos provenientes de académicos del Instituto de Investigaciones Económicas (IIEC) y del Posgrado en Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), los cuales abordan temáticas diversas relacionadas con el impulso al sector industrial manufacturero, el fenómeno del *nearshoring* en México, las diferencias existentes entre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Tratado México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), así como la mutación del Estado del bienestar al Estado regulador.

El primer artículo denominado Cambio estructural de la economía mexicana: 1950-2013, es el del académico del IIEC Rafael Bouchain y en él se analiza la necesidad de volver a contar con una política industrial a propósito del arribo de un gobierno no neoliberal a la presidencia de la República, toda vez que, con base en el análisis estructural utilizando la técnica del insumo-producto, queda demostrada la importancia para la economía mexicana del sector industrial-manufacturero, el cual se caracteriza por su bajo contenido de valor agregado y por tanto le resta dinamicidad al total de dicha economía.

El segundo trabajo, de los académicos Ernesto Bravo del IIEC y Alejandra Fernández de la Universidad Politécnica del Estado de Morelos (Upemor), se titula La economía mexicana en la encrucijada del *nearshoring* y estudia el efecto que sobre la economía mexicana están teniendo los crecientes flujos de inversión extranjera directa, bajo la figura del *nearshoring*, provenientes de las regiones de Norteamérica, Europa y Asia, los cuales se están posicionando en el sector industrial-manufacturero en áreas vinculadas fundamentalmente con los subsectores automotriz y de línea blanca, presionando con ello el sector

inmobiliario-industrial de importantes ciudades pertenecientes a estados del norte del país, del Bajío y de la Ciudad de México, pero no así de las regiones del sur y sureste del país, lo cual se espera que cambie con la puesta en marcha del tren transístmico y con la entrada en operación de los 10 parques industriales que están en construcción a lo largo de su ruta de recorrido.

El tercer trabajo, Las diferencias del TLCAN y el T-MEC, de la académica del IIEC Ana Luisa Arévalo, analiza las causas del creciente dinamismo del sector manufacturero y su impacto en la balanza comercial de México, todo ello derivado de la entrada en vigor del T-MEC con sus nuevas reglas de operación, lo que acrecienta los niveles de integración económica entre los países que forman parte de este estratégico bloque comercial, que es el más importante a nivel mundial. El último de los trabajos es el ensayo del doctorante Miguel Ángel Arroyo: Origen e institucionalización del Estado regulador, el cual expone las bases teórico-conceptuales del Estado regulador que surge de la sustitución del Estado de bienestar, pero que se sustenta en una lectura, malintencionada, por parte de las escuelas neoclásica y de Chicago, de su principal referente teórico, que es la teoría de los costos de transacción.

Ernesto Bravo

Cambio estructural de la economía mexicana: 1950-2013

Rafael Bouchain Galicia¹

Resumen

En 2018 se produjo una transición política en México encabezada por un gobierno de izquierda; esto abrió la puerta a la discusión de la necesidad de diseñar y aplicar una política industrial, esfuerzo abandonado durante el neoliberalismo sintetizado en la frase de Jaime Serra durante el gobierno de Salinas de Gortari: “La mejor política industrial es la que no existe”. Retomar la industrialización entra en correspondencia con las llamadas leyes de Kaldor, que establecen que la manufactura desempeña una función central en el crecimiento económico debido a su capacidad de innovación, el nivel tecnológico de sus procesos productivos, los encadenamientos que genera y la creación de economías de escala (Moreno, 2008). En este trabajo se muestra el destacado papel dinamizador que la industria manufacturera desempeña con respecto al resto de los sectores económicos, no obstante el peso disminuido de su participación en la creación de valor (desindustrialización). Para ello se realiza un análisis del cambio en la estructura de la economía mexicana con un enfoque de insumo-producto (IP) y en el largo plazo 1950-1980-2013, como una forma de crear instrumentos para el diseño de políticas enfocadas a la industrialización.

Palabras clave: Insumo-producto, industria manufacturera, estructura económica, desindustrialización, cadenas globales, neoliberal.

1. Introducción

La caída del ritmo de crecimiento económico de 6 % promedio anual durante la estrategia de industrialización basada en la sustitución de importaciones (1950-1980), a 2% experimentada en la etapa neoliberal (1980-2013) no solo puede explicarse por la aplicación de políticas macroeconómicas equivocadas, sino que hay que buscar en el desempeño de los sectores industriales con un enfoque mesoeconómico que permita el estudio del cambio de la estructura sectorial de la economía y la clasificación de industrias claves

¹ Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México (IIEC-UNAM). Correo electrónico: bouchain@unam.mx. El autor agradece el apoyo recibido de la Dirección General de Asuntos del Personal Académico-Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica (DGAPA-PAPIIT) IN301519.

contenido en el análisis con *input-output*. Como lo muestra la evidencia, la desindustrialización experimentada durante la era neoliberal redujo el dinamismo de los sectores industriales mediante la desarticulación de las cadenas productivas creadas durante la industrialización basada en la sustitución de importaciones (ISI), lo que disminuyó la capacidad sectorial de generar empleo y valor agregado, entre otras variables; así mismo, la apertura indiscriminada elevó los coeficientes de importación de las industrias más dinámicas ligadas a la industria maquiladora de exportación, que se caracterizan por un reducido escalamiento en las redes productivas globales y un mínimo contenido doméstico en las cadenas globales de valor agregado.

El método utilizado se basa en el análisis *input-output* con los modelos de demanda y oferta propuestos por Leontief y Ghosh para el cálculo de los eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante, y la clasificación de industrias clave en el periodo 1950-2013, de acuerdo con los valores asociados con los multiplicadores correspondientes. El estudio muestra que muy a pesar de la desindustrialización producida durante el neoliberalismo, las industrias manufactureras son importantes en cuanto a su capacidad dinamizadora de la economía.

La iniciativa de retomar una estrategia de reindustrialización en el país requiere herramientas potentes y detalladas como las ofrecidas por el *input-output*, que seguramente servirá de guía en el diseño de políticas públicas con un enfoque industrial.

En este trabajo se realiza un análisis de los cambios en la clasificación de las industrias clave en la estructura intersectorial de la economía mexicana en un largo plazo: 1950-2013. Con ello se pretende contrastar el patrón de especialización de la producción sectorial durante las dos grandes estrategias de crecimiento económico: la ISI desde la segunda posguerra hasta el decenio de 1980 y la estrategia de apertura económica (EAE) iniciada a principios de los 80 del siglo xx. Este nivel de análisis de corte intersectorial arroja evidencias más profundas de las causas de la dramática caída del ritmo de crecimiento económico experimentada durante la EAE neoliberal.

El enfoque de insumo-producto muestra una radiografía contable de la contribución de los diversos sectores a la oferta y la demanda totales, destacando sus propiedades de multiplicar, por el lado de la oferta, no solo la producción, sino el empleo, el ingreso, su distribución primaria y la integración de los insumos nacionales e importados y, por el lado de la demanda, su destino como bienes intermedios y finales, dados estos últimos por el consumo privado, el consumo del gobierno, la inversión (formación de capital fijo más la variación de inventarios) y las exportaciones. Este nivel devela los cambios en la estructura sectorial acordes con el patrón de especialización en el tiempo.

La hipótesis que guía el trabajo asienta que el tránsito a la EAE, era neoliberal, ha llevado a un proceso de desindustrialización y sacrificio de los sectores clave que predominaron en la ISI, y que en la apertura se han desarrollado sectores clave dominados por la industria maquiladora de exportación que poco han progresado en su contenido nacional. El análisis se efectúa aplicando el método de insumo-producto basado en los eslabonamientos intersectoriales y la clasificación de sectores estratégicos en un enfoque de estática comparativa. Se destacan tanto los cambios en la estructura, así como los multiplicadores asociados con el empleo y las importaciones.

En el análisis se utiliza la colección de matrices de insumo-producto existentes para México en el periodo 1950-2013, aunque por cuestiones de espacio, solo se muestran los resultados de la comparación 1950-1980-2003. Las matrices se presentan en una agregación a 24 sectores y deflactadas a precios de 1980.²

Los resultados muestran que las causas estructurales del descenso en el ritmo de crecimiento económico durante la EAE también hay que buscarlas en la desustitución de importaciones y el rompimiento de las cadenas productivas en las industrias más dinámicas impulsadas por la ISI.

El trabajo contiene los siguientes apartados: 1. Introducción; 2. Matriz o tabla de insumo-producto, con una breve definición de la matriz o tabla de insumo-producto; 3. El modelo teórico de insumo-producto, que expone dos versiones del modelo de insumo-producto: la de Leontief (de demanda) y la de Ghosh (de oferta); 4. Análisis estructural de insumo-producto y la clasificación de industrias clave, dedicado al análisis de los eslabonamientos industriales y la clasificación de los sectores clave; 5. Resultados, y 6. Conclusiones.

2. Matriz o tabla de insumo-producto

El análisis de insumo-producto hay que separarlo en dos dimensiones: la contable, que se basa en la construcción del sistema de oferta y demanda totales de la producción multisectorial de una nación, una región o el nivel multirregional; y, por el otro lado, desde el punto de vista conceptual, se requiere de la aplicación de teorías y métodos alternativos al enfoque de insumo-producto aplicado (apartados 3 y 4). Por su cuenta, los índices propuestos por el modelo necesitan de una interpretación adecuada.

La matriz de insumo-producto (MIP) o tabla *input-output* (TIO) es una representación contable de los flujos de producción de bienes y servicios totales entre las actividades o sectores económicos (compra y venta de insumos intermedios nacionales e importados y de los insumos factoriales), y entre estos y los sectores institucionales o la demanda final que realizan hogares, gobierno, empresas y sector externo. De aquí resulta el llamado flujo circular del ingreso y la producción que incluye los insumos intermedios totales. Representa una fotografía contable de carácter circular de la producción sectorial en un momento del tiempo.

La identidad contable de la producción bruta de los sectores por el lado de la demanda y la oferta totales está dada por los siguientes identidades contables:

$$(1) \mathbf{x} = \mathbf{Z}^N \mathbf{t} + \mathbf{F}^N \mathbf{t} = \mathbf{Z}^N \mathbf{t} + \mathbf{f}^N \text{ (demanda total)}$$

$$(2) \mathbf{x}' = \mathbf{t}' \mathbf{Z}^N + \mathbf{t}' \mathbf{Z}^M + \mathbf{y}' \text{ (oferta total)}$$

donde \mathbf{x} es el vector de producciones brutas sectoriales; \mathbf{Z}^N la matriz de insumos intermedios de origen nacional; \mathbf{Z}^M la de insumos intermedios de origen importado y \mathbf{F}^N la de componentes de demanda final de origen nacional; \mathbf{F}^M es el vector de demanda final de origen

² Las matrices de insumo-producto consideradas corresponden a 1950, 1960, 1970, 1980, 1990, 2003, 2008 y 2013. Todas son oficiales, con excepción de 1990, que fue proyectada por la empresa CIESA con base en la estructura la de 1980.

importado; y' el de valor agregado o ingreso primario (ganancias brutas más sueldos y salarios); $()'$ significa transposición y (ι) es el vector unitario. Por su cuenta las importaciones totales m cumplen:

$$(3) m = Z^M \iota + F^M \iota$$

3. El modelo teórico de insumo-producto

El modelo original y tradicional de insumo-producto de carácter abierto fue propuesto por W. Leontief en infinidad de textos (Leontief, 1936 y 1941) y se basa en un sistema de ecuaciones lineales en el que las variables exógenas son las demandas finales que se resuelven mediante la inversa de Leontief, que contiene los requerimientos directos e indirectos de producción de las industrias, necesarios para satisfacer la demanda final.

La hipótesis fundamental se basa en la existencia de coeficientes fijos de insumos (intermedios y factoriales) con respecto a la producción bruta; las proporciones de insumos en cada unidad de producción permanecen constantes en el mediano plazo. Así, existe una matriz de coeficientes técnicos fijos:

$$(4) A^N = Z^N \hat{x}^{-1}$$

donde \hat{x}^{-1} representa la diagonalización del vector de producción bruta que se encuentra invertido.

Los cambios en los coeficientes fijos muestran modificaciones en la estructura intersectorial, un cambio en la tecnología; una hipótesis fundamental es que si bien los coeficientes de insumos totales suelen permanecer fijos en el tiempo, la composición dada por la proporción entre los insumos nacionales e importados ha cambiado durante la EAE, aumentando la participación de los insumos importados y reduciendo el contenido nacional en la producción.

La solución se basa en el sistema de ecuaciones de demanda de la ecuación (1). Si introducimos la ecuación (4) en la (1) tenemos la solución del modelo abierto de demanda de Leontief:

$$(5) x = A^N x + f^N = (I - A^N)^{-1} f^N = L^N f^N$$

La matriz inversa de Leontief L^N tiene un significado relevante en el modelo insumo-producto, ya que muestra la interdependencia de la compra y venta de los insumos requeridos por los sectores; sus componentes representan los requisitos directos e indirectos de producción (variables endógenas) de cada sector por unidad de demanda final de todos y cada uno de los sectores (variables exógenas). Estos expresan los multiplicadores o eslabonamientos hacia atrás.

Por su cuenta, en 1958 A. Ghosh propuso el modelo de oferta de insumo-producto que no es más que el inverso teórico del postulado por Leontief. Se basa en el supuesto de

existencia de coeficientes fijos de ventas o entregas de los sectores, de manera que de acuerdo con la ecuación (2):

$$(6) E^N = \hat{x}^{-1}Z^N$$

Su solución implica que:

$$(7) x' = (y' + Z^{M'}) (I - E^N)^{-1} = (y' + Z^{M'}) G$$

donde G es la matriz inversa de Ghosh que contiene los requerimientos directos e indirectos de ventas de la producción por cada unidad de los insumos factoriales más los insumos intermedios importados disponibles. Los resultados de este modelo deben interpretarse con precaución, ya que resulta apropiado para economías centralmente planificadas o estructuras de mercado muy concentradas (caracterizadas por coeficientes de ventas fijos). Por esta razón el modelo de funciones lineales de oferta no opera como un modelo de comportamiento (predicción) para economías de mercado en el tiempo, solo se recomienda para comparaciones estadísticas de estática comparativa (Oosterhaven, 1988).

4. Análisis estructural de insumo-producto y la clasificación de industrias clave

El enfoque tradicional del análisis estructural de insumo-producto se basa en el cálculo de los eslabonamientos sectoriales hacia atrás y hacia adelante, esto es, el potencial de impulso de cada uno de los sectores al resto de la economía y la fuerza o influencia de todos los sectores hacia cada uno de ellos. Con ello podemos abordar su clasificación, de acuerdo con el papel que juegan en la multiplicación de la producción ya sea por el lado de la oferta o el de la demanda; la clasificación resulta de un enfoque cuantitativo basado en los multiplicadores.

El análisis insumo-producto se nutre de la propuesta del cálculo de los multiplicadores y la clasificación de industrias clave de Hirschman (1958) y Rasmussen (1956), recoge los efectos directos e indirectos de producción dados por la matriz inversa de Leontief. Es decir, contienen los multiplicadores dados por la interdependencia en la estructura sectorial.

Los índices de dispersión (U_d) se definen como los eslabonamientos directos e indirectos promedio hacia atrás de un sector respecto al promedio total, por unidad de demanda final; de igual forma los índices de sensibilidad (U_s) corresponden a una versión de los eslabonamientos promedio hacia adelante estimados con la matriz de Ghosh. Los índices de dispersión y sensibilidad, se calculan de este modo:

$$(10) U_d^N = l' L^N \left(\frac{n}{l' L^N l} \right)$$

$$(11) U_s^N = G^N l \left(\frac{n}{l' G^N l} \right)$$

Los U_d^N se interpretan como el poder de dispersión promedio del efecto hacia atrás o requerimientos directos e indirectos promedio de la producción nacional de una

industria, con respecto a los requerimientos nacionales promedio, ante la alteración unitaria de la demanda final. Los índices de sensibilidad promedio U_s^N se interpretan como el poder de sensibilidad promedio de una industria en relación con la demanda promedio de los diversos sectores, también entre el promedio de todos requerimientos de ventas de la economía, y que corresponden a una alteración unitaria en la disposición de insumos factoriales e importados (no producidos por el sistema).

De acuerdo con la consideración conjunta de ambos valores (U_d^N y U_s^N), la clasificación que resulta se presenta en los cuatro cuadrantes del cuadro 1.

Cuadro 1. Clasificación de industrias con el criterio de eslabonamientos directos e indirectos promedio

	$U_s^N < 1$	$U_s^N \geq 1$
$U_d^N \geq 1$	(2) Industria impulsora	(1) Industria clave
$U_d^N < 1$	(4) Industria relativamente desconectada	(3) Industria impulsada

Fuente: Elaboración propia.

En una forma sencilla estos indicadores proporcionan una medida de la integración estructural de la producción y al mismo tiempo una imagen del patrón de especialización productiva, hacia la satisfacción de la demanda intermedia (sector manufacturero) o de la demanda final. La tipología resultante se expresa en cuatro casos.

1. Sectores clave: poseen encadenamientos directos hacia atrás y hacia adelante, arriba del promedio en ambos casos; los más importantes en términos de eslabonamientos.
2. Sectores impulsores: demandan insumos intermedios nacionales por arriba del promedio, pero su producción se dirige a la demanda final; poseen mayores encadenamientos hacia atrás y menores hacia adelante.
3. Sectores impulsados: no adquieren en promedio grandes cantidades de insumos intermedios; su producción se dirige a abastecer la demanda intermedia, con bajos encadenamientos directos hacia atrás pero fuertes hacia adelante (en general se ubican en actividades primarias).
4. Sectores relativamente desconectados: no poseen importantes eslabonamientos promedio hacia atrás ni hacia adelante; en general se refieren a sectores relativamente desconectados como los servicios.

Finalmente se muestran los cálculos de los requisitos directos e indirectos de importaciones. Si la importación de insumos intermedios es igual a $\eta' = \iota'Z^M$, podemos obtener los coeficientes de insumos importados a producción de manera que $\mu' = \eta'(\hat{x}^{-1})$; después premultiplicamos el vector de coeficientes fijos de insumos importados por la matriz inversa de Leontief y obtenemos los requisitos directos e indirectos de insumos importados (RDIM) así:

$$(12) \text{RDIM} = \mu'L^N$$

También obtenemos los requisitos indirectos de empleo de la forma siguiente: la cantidad de empleo en términos de empleados por industria al año ϵ' ; los coeficientes técnicos de empleo a producción bruta son iguales a $\epsilon' = \epsilon'(\hat{x}^{-1})$, de manera que los rendimientos directos e indirectos de empleo por unidad de demanda final son:

$$(13) RDIM = \epsilon' L^N$$

Los multiplicadores están asociados con la suma de las columnas de la matriz inversa de Leontief.

Se utiliza la colección de TIO para México en el periodo 1950-2012: 1950, 1960, 1970, 1980, 1990,³ 2003, 2008 y 2013, aunque los resultados solo muestran las comparaciones 1950-1980-2013. Las TIO se agregaron a 24 sectores y se deflacionaron a precios de 1980. El estudio se basa en TIO oficiales calculadas mediante medios directos (censos, encuestas, etc.). Los sectores considerados se presentan en el cuadro 2, en el que en el recuadro se selecciona el sector manufacturero.

Cuadro 2. Lista de sectores considerados para el análisis

1	AGROP	AGROPECUARIO, SILVICULTURA, CAZA Y PESCA
2	MIMET	MINERO METALÚRGICO
3	MINOM	MINERO NO METALÚRGICO
4	PETRO	CARBÓN PETROLEO Y REFINACIÓN
5	ABEBT	ALIMENTOS BEBIDAS Y TABACO
6	TEXPR	TEXTIL, PRENDAS DE VESTIR Y CUERO
7	MADYP	MADERA Y SUS PRODUCTOS
8	PAPEL	PAPEL Y CARTÓN
9	IMPED	IMPRESA Y EDITORIALES
10	HYLLA	HULE Y LLANTAS
11	QUIPR	QUÍMICO Y FARMACÉUTICO
12	PMNOM	PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS
13	METYP	METAL Y PRODUCTOS
14	MQYEQ	MAQUINARIA Y EQUIPO ELÉCTRICO Y ELECTRÓNICO
15	AUTPA	AUTOMOTRIZ Y PARTES
16	OTMAN	OTRAS MANUFACTURAS
17	CONST	CONSTRUCCIÓN
18	ELECT	ELECTRIDAD, GAS Y AGUA
19	COMER	COMERCIO
20	TRANS	TRANSPORTE
21	HOTYRE	HOTELES Y RESTAURANTES
22	SEFIN	SERVICIOS FINANCIEROS
23	ALQIN	ALQUILQUILER DE MUEBLES E INMUEBLES
24	SERVS	SERVICIOS EDUCATIVOS, MÉDICOS Y OTROS

Fuente: elaboración propia con base en el SCIAN (2018).

³ La MIP correspondiente a 1990 fue calculada por métodos indirectos (matemáticos) por la empresa CIESA.

5. Resultados

La clasificación de industrias con base en el valor conjunto de los eslabonamientos directos hacia delante y hacia atrás, muestra un patrón conjunto de la estructura de los insumos intermedios de origen nacional y del patrón de especialización dado por las ventas de bienes y servicios a demanda intermedia de la economía.

El cuadro 3 presenta el resultado de la clasificación de industrias clave en un enfoque de estática comparativa para la ISI 1950-1980 y durante la EAE 1980-2013.

Cuadro 3. Clasificación de los sectores clave de las TIO de 1950, 1980 y 2013

	<i>Us < 1</i>			<i>Us > 1</i>		
	SECTOR IMPULSOR			SECTOR CLAVE		
<i>Ud > 1</i>	ABEBT50	ABEBT80	ABEBT13	PAPEL50	PAPEL80	PAPEL13
	TEXTPR50	TEXTPR80	TEXTPR13	PMNOM50	PMNOM80	PMNOM13
		AUTPA80	AUTPA13	METYP50	METYP80	METYP13
		MADYP80		MADYP50		MADYP13
	QUIPR50				QUIPR80	QUIPR13
		CONST80	CONST13		IMPED80	IMPED13
		OTMAN80	OTMAN13		PETRO80	PETRO13
		MQYEQ80		ELECT50	ELECT80	
			HUYLL13	HUYLL50	HUYLL80	MQYEQ50
				SEFIN50	SEFIN80	
				MIMET80		
	SECTOR DESCONECTADO			SECTOR IMPULSADO		
<i>Ud < 1</i>	SERVS50	SERVS80	SERVS13		AGROP80	AGROP13
	HOTYR50	HOTYR80	HOTYR13	MINOM50	MINOM80	MINOM13
	ALQIN50	ALQIN80	ALQIN13			MIMET13
	COMER50	COMER80				COMER13
		TRANS80	TRANS13	TRANS50		
	IMPED50			PETRO50		
	OTMAN50					ELECT13
	CONST50					
	AUTPA50					
	AGROP50					
MIMET50						
		SEFIN13				
		MQYEQ13				

Fuente: Elaboración propia con base en cálculos propios.

Los cambios más importantes en la clasificación de sectores corresponden a las comparaciones 1950-1980 y 1980-2013. En la clasificación resultante se destacan los cambios más significativos:

a) Para 2013, seis de las industrias manufactureras resultan sectores estratégicos: MADYP, PAPEL, IMPED, QUIPR, PMNOM, METYP, a los que se agrega PETRO por su importancia nacional; por otro lado, contrastan las industrias MQYEQ, que descienden del cuadrante (1) al (4) en todo el periodo, y AUTPA, que se ubica como sector impulsor (2).⁴

⁴ Como se verá más adelante, estas dos industrias dinámicas sostienen coeficientes de importación muy altos, típicos de las industrias basadas en la maquiladora de exportación.

b) Varios sectores manufactureros resultan impulsores, ya que se caracterizan por tener altos eslabonamientos promedio hacia atrás y menores al promedio en la provisión de insumos al resto de sectores porque su producción se destina fundamentalmente a la demanda final. Sobresalen: ABEBT y TEXPR, a las que se agregan OTMAN, HUYLL y AUTPA; aquí también destaca CONST.

c) En el cuadrante (3) se ubican los sectores cuya función típica es servir como proveedores de insumos a los demás sectores, con bajos eslabonamientos promedio hacia atrás y mayores al promedio hacia adelante, como lo son AGROP, MIMET y MINOM, así como ELECT, que deja de ser estratégico, y COMER, que asciende del cuadrante de sectores relativamente desconectados.

d) En el cuadrante (4) destacan los sectores relativamente desconectados en promedio, que son sectores típicamente de servicios; se tienen TRANS, HOTYRE, SEFIN, ALQIN y SERVS. Aquí destaca la trayectoria de TRANS. Resulta contrastante la clasificación de MQYEQ, que si bien es un sector dinámico y exportador se ubica como relativamente desconectado por sus efectos hacia atrás y hacia adelante promedio con un fuerte componente foráneo en sus insumos intermedios.

Siguiendo con el análisis estructural de IP y la clasificación de las industrias clave, en el cuadro 4 se realiza un contraste entre el análisis de clasificación de industrias clave basado en los multiplicadores de las inversas de Leontief y de Ghosh y un conjunto de variables que resultan del análisis *input-output*, tales como estructura productiva, tasas de crecimiento, multiplicadores, requerimientos directos e indirectos de importaciones y requerimientos directos e indirectos de empleo. Con ello se realiza un análisis más completo en el que destaca el papel de las industrias en el conjunto nacional.

Cuadro 4. Principales indicadores por sectores: Multiplicadores

SECTOR	MULT_50	MULT_80	MULT_13	PROD_50	PROD_80	PROD_13	RDIM_50	RDIM_80	RDIM_13	RDIE_60	RDIE_80	RDIE_13
AGROP	24.5%	42.3%	45.0%	15.4%	7.4%	2.7%	2.4%	3.0%	13.0%	3.28	1.73	81.4%
MIMET	18.2%	68.2%	51.2%	3.4%	0.9%	0.5%	5.7%	4.4%	14.0%	0.14	0.53	0.11
MINOM	28.6%	20.2%	43.6%	0.3%	0.4%	0.3%	3.8%	2.3%	17.8%	0.27	0.09	0.19
PETRO	35.4%	59.7%	69.2%	2.2%	2.8%	7.6%	17.2%	6.4%	17.8%	0.27	0.82	0.26
ABEBT	80.9%	88.0%	82.4%	10.3%	10.3%	6.2%	10.1%	10.4%	19.1%	13.29	6.12	3.08
TEXTPR	62.3%	82.4%	65.7%	9.2%	4.3%	1.2%	6.8%	6.0%	32.3%	4.88	2.69	0.99
MADYP	50.6%	77.8%	83.0%	2.0%	1.3%	0.2%	3.1%	4.6%	18.9%	13.54	3.70	3.42
PAPEL	86.7%	75.8%	69.6%	0.5%	1.0%	0.6%	26.2%	16.8%	37.4%	5.48	1.75	0.27
IMPED	45.4%	62.2%	70.2%	0.8%	0.7%	0.4%	16.1%	12.2%	29.8%	0.43	1.46	0.56
HUYLL	56.2%	59.3%	63.5%	0.2%	0.5%	0.2%	113.4%	13.7%	37.2%	1.83	1.37	1.33
QUIPR	80.0%	64.7%	60.3%	1.6%	3.0%	3.6%	35.3%	18.9%	28.3%	8.19	1.55	0.03
PMNOM	50.6%	58.3%	94.4%	1.1%	1.7%	0.8%	7.9%	5.5%	20.9%	0.97	1.48	0.96
METYP	53.2%	77.7%	77.0%	2.5%	3.9%	3.3%	8.3%	17.7%	26.8%	1.70	1.35	0.18
MQYEQ	78.0%	58.8%	28.3%	0.8%	2.7%	6.4%	15.5%	16.3%	59.7%	2.48	1.52	0.41
AUTPA	27.5%	72.9%	57.6%	1.1%	2.8%	6.4%	34.7%	22.0%	48.0%	0.50	2.05	0.06
OTMAN	42.0%	50.0%	59.3%	0.6%	1.2%	1.7%	13.1%	17.9%	41.7%	2.17	1.04	0.23
CONST	39.2%	76.9%	50.7%	8.8%	8.9%	7.9%	9.8%	8.0%	14.0%	1.68	2.10	0.14
ELECT	68.3%	64.5%	42.9%	0.5%	1.1%	2.1%	18.4%	4.1%	16.7%	0.04	1.03	0.51
COMER	23.8%	21.1%	23.3%	17.7%	18.8%	5.6%	2.7%	1.1%	5.1%	0.63	0.46	0.26
TRANS	42.4%	33.5%	31.4%	3.7%	5.9%	14.2%	11.0%	8.7%	11.0%	0.33	0.69	0.25
HOTYR	7.9%	27.6%	38.5%	1.8%	2.8%	1.3%	0.2%	0.8%	9.0%	0.67	1.12	0.08
SEFIN	72.8%	53.0%	28.8%	0.4%	0.9%	3.2%	14.1%	2.9%	2.3%	0.32	2.79	0.03
ALQIN	25.3%	11.0%	14.2%	4.0%	4.7%	8.3%	1.8%	0.3%	2.9%	0.52	0.15	0.60
SERVS	11.1%	31.9%	30.6%	11.2%	11.9%	15.3%	3.7%	2.3%	6.9%	0.20	0.84	0.18

Fuente: Elaboración propia, datos MIP's 1950, 1969, 1980 y 2013, deflactadas a precios de 1980 a 24 sectores.

Como se observa a simple vista, las industrias manufactureras son claves en el sentido de sus multiplicadores para 2013, 6 claves y 5 impulsoras, incisos a) y b); las excepciones son, por un lado, MAQYEQ, que desciende para 2013 al cuadrante (4) del cuadro 1 como industria crecientemente desconectada, y, por el otro, AUTPA, que asciende en su poder multiplicador (1950-1980) y luego desciende para 2013. El fuerte contraste se presenta cuando se considera la contribución de las industrias en la producción total.

Al respecto, aunque las manufacturas han contribuido con 31 y 33% de la producción bruta nacional, se han producido una serie de cambios estructurales: las industrias MAQYEQ y AUTPA aumentan su participación en la producción de 2 a 12.8% de 1950 a 2013 en conjunto (6.4% cada una), debido a que son enfocadas a las exportaciones. El contraste completo de estas industrias se vincula con sus altos requerimientos de importaciones, 59 y 48% respectivamente, así como sus escasos requisitos totales de empleo, -0.41 y 0.6 para sendas industrias.

Finalmente, en el cuadro 5 se presentan los resultados del SDA para ambos periodos: 1950-1980 y 1980-2013. Pueden compararse los datos en negativo (rojo) que destacan los cambios técnicos negativos del segundo periodo con los positivos del primero.

Los cálculos del SDA se realizaron de acuerdo con las ecuaciones siguientes:

$$(14) \Delta x = (L^1 f^1 - L^0 f^0) = \frac{1}{2} [\Delta L (f^0 + f^1)] + \frac{1}{2} [\Delta f (L^0 + L^1)] \pm \Delta L \Delta f$$

Cambio estructural
Cambio tecnológico
Cambio en la demanda final
Cambio de cambios

Dadas las soluciones para dos matrices en el tiempo, para el año anterior $L^0 f^0$ y para el año posterior $L^1 f^1$, el tercer componente desaparece el algoritmo al sumarse y restarse.

Cuadro 5. Resultados del SDA para los periodos 1950-1980 y 1980-2013
Descomposición de cambios técnicos y cambios en la demanda final

	1950-1980			1980-2013		
	Técnico	Demanda Final	Interacción de cambios	Técnico	Demanda Final	Interacción de cambios
AGROP	- 0.02	1.02	- 0.25	- 1.07	2.07	- 0.84
MMET	0.32	0.68	- 1.69	- 1.13	2.13	- 1.22
MNOM	0.03	0.97	- 0.42	- 0.11	1.11	- 0.28
PETRO	0.13	0.87	- 0.12	- 0.00	1.00	- 0.01
ABEBT	0.02	0.98	- 0.05	- 0.04	1.04	- 0.05
TEXTPR	0.01	0.99	- 0.17	2.68	- 1.68	1.70
MADYP	- 0.25	1.25	- 0.82	1.61	- 0.61	1.69
PAPEL	0.24	0.76	- 0.97	- 0.80	1.80	- 0.87
MPED	0.14	0.86	- 0.83	- 0.70	1.70	- 0.93
HUYLL	0.25	0.75	- 3.62	- 15.14	16.14	- 22.30
QUIPR	0.29	0.71	0.14	- 0.00	1.00	0.04
PMNOM	0.08	0.92	- 0.72	- 0.89	1.89	- 1.02
METYP	0.14	0.86	- 1.58	- 0.65	1.65	- 0.77
MQYEQ	0.08	0.92	- 0.78	- 0.08	1.08	- 0.11
AUTPA	0.17	0.83	- 1.51	- 0.14	1.14	- 0.22
OTMAN	0.18	0.82	0.25	0.06	0.94	0.06
CONST	- 0.06	1.06	0.19	0.09	0.91	0.09
ELECT	0.25	0.75	1.15	0.24	0.76	0.21
COMER	- 0.01	1.01	- 0.20	- 19.90	20.90	- 29.20
TRANS	- 0.01	1.01	0.34	0.04	0.96	0.04
HOTYR	0.09	0.91	- 0.24	- 0.39	1.39	- 0.42
SEFIN	0.13	0.87	1.18	0.09	0.91	0.11
ALQIN	0.05	0.95	0.05	- 0.00	1.00	0.01
SERVS	0.09	0.91	0.37	0.10	0.90	0.10

Fuente: Elaboración propia con base en las MIP de 1950, 1980 y 2013.

6. Conclusiones

1. El análisis *input-output* es una herramienta poderosa para el estudio del cambio de la estructura productiva en el tiempo, y el patrón de especialización productiva de los sectores.
2. El análisis del cambio en la estructura intersectorial en México permite contrastar las dos estrategias de crecimiento económico en el largo plazo: la ISI (1950-1980) y la EAE (1980-2012).
3. Mientras la ISI se basó en una estrategia de industrialización enfocada al mercado interno mediante el estímulo de industrias clave, la EAE se ha basado en una estrategia de crecimiento orientada a las exportaciones con un alto contenido de importaciones.
4. La EAE ha generado un proceso de desintegración de industrias o de sustitución de importaciones, con consecuencias negativas en la creación de cadenas productivas de contenido nacional, que promuevan el crecimiento económico.
5. Es evidente que la estrategia basada en la EAE ha debilitado la estructura de eslabonamientos creada en la ISI; se han desestimulado industrias impulsoras del crecimiento económico, tales como los complejos metálicos y no metálicos, y la industria de la construcción, entre otras.
6. Destacan la industria electrónica incluida en MQYEQ y la automotriz AUTPA por ser actividades dinámicas y exportadoras, con bajos eslabonamientos y multiplicadores hacia adentro pero altamente importadoras.
7. El SDA muestra un cambio técnico positivo generalizado para la manufactura en el primer periodo (1950-1980) y negativo para el segundo (1980-2013), en tanto que el cambio de cambios generalmente aparece negativo y con valores erráticos.

Referencias

Chenery, H. B. y T. Watanabe (1958), "An International Comparison of the Structure of Production", *Econometrica*, vol. 26, núm. 4, pp. 487-521.

CGINEGI (1981), *Las matrices de insumo-producto de México de 1950, 1960 y 1970: su utilización para el análisis de los cambios estructurales de la economía*, México, spp.

CIESAS (1998), MIP-1990.

Ghosh, A. (1958), "Input-Output Approach in Allocation System", *Economica*, 25, pp. 58-64.

Hirschman, A. O. (1958), *The Strategy of the Economic Development*, New Haven, Yale University Press.

INEGI (1986), MIP-1980.

_____ MIP-2003, MIP-2008 y MIP-2012.

Leontief, W. (1936), "Quantitative Input-Output Relations in the Economic System of the United States", *Review of Economics and Statistics*, vol. XVIII, núm. 3, pp. 105-125.

_____ (1941), *The Structure of American Economy 1919–1939*, Oxford, Oxford University Press.

Moreno R. y Álvaro M. (2008), “Las leyes del desarrollo económico endógeno de Kaldor: el caso colombiano”, *Revista de Economía Institucional*, vol.10, núm.18, enero/junio.

Oosterhaven, J. (1996), “Leontief versus Ghoshian Price and Quantity Models”, *Southern Economic Journal*, vol. 62, núm. 3, pp. 750-759.

_____ (1988), “On the Plausibility of the Supply-Driven Input-Output Model”, *Journal of Regional Science*, vol. 28, núm. 2, pp. 203-217.

Rasmussen, P. (1956), *Relaciones intersectoriales*. Madrid, Aguilar.



La economía mexicana en la encrucijada del *nearshoring*¹

Ernesto Bravo² y Alejandra Fernández³

Resumen

El fenómeno del *nearshoring* es una faceta más, y consecuencia, del *offshoring* que caracteriza al flujo mundial de inversión extranjera directa, por el que –debido a factores relacionados con la inestabilidad global derivada de los conflictos geoestratégicos en las regiones de Europa central y del sudeste asiático y a factores de carácter logístico-inflacionarios, como su cercanía con Estados Unidos, la existencia del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) y la posibilidad de interconectar el Océano Pacífico con el Golfo de México mediante el tren transistmico– la economía mexicana sobresale del concierto de las naciones, pero también por la forma en que el gobierno federal ha gestionado las finanzas públicas en el contexto de la pandemia y la pospandemia, lo que le ha permitido un mayor control de los procesos de endeudamiento público nacional e internacional, así como la posibilidad de acceder a mayores tasas de crecimiento económico. Con ello la economía mexicana se enruta en un círculo virtuoso que demanda a sus autoridades estar al pendiente de las necesidades logísticas de las empresas extranjeras ya presentes y de las que siguen llegando, pero también de las necesidades de la población mexicana, asegurando con ello que las ventajas económicas sean mayores que las desventajas de este complejo fenómeno.

Palabras clave: *Nearshoring*, *outsourcing*, finanzas públicas, T-MEC, ventajas competitivas, cadenas globales de valor, economía mexicana, deuda pública, economía mundial.

1. Introducción

La pandemia de covid-19 desencadenó procesos económicos inesperados a escala mundial como la crisis de suministros y la inflación galopante, que en conjunto han ralenti-

¹ Este trabajo forma parte del proyecto de investigación denominado La economía mixta mexicana en la era post neoliberal.

² Investigador titular adscrito a la Unidad de Investigación en Estudios Hacendarios y del Sector Público del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México (IIEC-UNAM). Correo electrónico: ebravobentez@yahoo.com.mx.

³ Académica adscrita a la Universidad Politécnica del Estado de Morelos (Upemor). Correo electrónico: aferandez@upemor.edu.mx.

zado el crecimiento de las economías hegemónicas y con ello de la economía global, lo cual ha motivado a las empresas multinacionales y los gobiernos a tomar diversas medidas para tratar de salir de este *impasse* económico. Las empresas transnacionales asentadas en China tuvieron que relocalizar su producción, mientras que la mayoría de los gobiernos debió implementar una combinación de medidas de política económica en los ámbitos fiscal, monetario y cambiario para impulsar la economía, pero también para controlar las presiones inflacionarias y de devaluación cambiaria que se manifestaron a escala global a fines del año 2021 y durante todo 2022.

El escenario antes mencionado derivó en la salida de muchas empresas occidentales de China y la relocalización de su producción hacia países con determinadas características, entre los que resalta la nación mexicana, que cuenta con el T-MEC, además de una posición geoestratégica especial ya que su territorio conecta Centro y Sudamérica con Norteamérica, y el Golfo de México con el Océano Pacífico a través del Istmo de Tehuantepec. En este sentido, el gobierno federal ha implementado diversas medidas en ámbitos relacionados con la infraestructura para la producción a través de la habilitación de parques industriales y la facilitación de trámites para recibir a muchas de las empresas provenientes de Estados Unidos, Canadá, Europa y Japón, e incluso hasta de origen chino.

Así, aunque la actual coyuntura internacional favorece a la nación mexicana, es un proceso con claroscuros ya que implica ser muy cuidadosos con la forma en que se conduce la política pública, porque pueden surgir cuellos de botella y presiones diplomáticas que deriven incluso en bloqueos comerciales, puesto que en el caso de Norteamérica se tienen cláusulas específicas en el marco del T-MEC en el sentido de que las naciones que lo conforman están impedidas para estrechar nexos comerciales con países de orientación económica no capitalista.

El presente trabajo está integrado por cuatro secciones. En la primera, de tipo introductorio, se esboza la problemática alrededor de la deslocalización empresarial; la segunda parte aborda aspectos de tipo teórico-metodológicos a partir de las modalidades en que pueden presentarse las variantes involucradas en la relocalización y de las ventajas competitivas sistémicas que involucran a la participación del Estado en la economía; la tercera parte contextualiza históricamente tanto el tema de la deslocalización empresarial como la existencia de instituciones gubernamentales que tienen la finalidad de apuntalar los procesos de crecimiento y desarrollo económicos. La cuarta parte está dedicada a los hechos estilizados que caracterizan a los procesos de deslocalización en el contexto de la pandemia de covid-19 y las respuestas para enfrentarla en lo sanitario y económico, así como las medidas posteriores que tuvieron que tomarse para afrontar las consecuencias económicas de fenómenos imprevistos como la crisis de suministros y la incertidumbre derivada de la confrontación bélica entre Rusia y Ucrania; por último se presentan las conclusiones y recomendaciones de política económica.

2. Elementos teórico-conceptuales alrededor de la globalización, deslocalización y la intervención gubernamental

La producción y la comercialización eficientes de bienes y servicios entre los países en el plano internacional se explicaban hasta antes del arribo de la globalización en función del modelo de Bertil-Ohlin (Bajo, 1991), basado en la dotación de factores productivos pero contextualizado en el modelo de las ventajas competitivas esgrimido a principios del siglo XIX por D. Ricardo (1993),⁴ el cual fue antecedido a fines del siglo XVIII por el criterio productivo de las ventajas absolutas de A. Smith (2015). Con el arribo del proceso globalizador, que comenzó a gestarse en la década de los años setenta del siglo pasado, el paradigma que en realidad rige los procesos de especialización productiva y de posicionamiento comercial entre los países se sustenta en el modelo de las ventajas competitivas de M. Porter (1991) y su corolario basado en las ventajas sistémicas (Esser, 2005; Benavides, Muñoz y Parada, 2004; Ortega y Segovia, 2017).⁵

El proceso globalizador trajo aparejado el conocido fenómeno de la deslocalización empresarial u *offshoring*,⁶ que de manera complementaria se sustenta también en la teoría de los costos de transacción (Salgado, 2003), la cual implica dejar que sea el mercado, por medio de diversas empresas esparcidas por el mundo, el que atienda ciertos segmentos del proceso productivo en lugar de que la totalidad de la producción del bien o servicio recaiga en la empresa en un mismo lugar, aunque esto implique llevar la producción manufacturera a los sitios en que es factible incurrir en ventajas competitivas porque ahí existe una mayor disposición de materias primas, mano de obra barata y buenas condiciones geográficas, pero también de tipo logístico que tienen que ver con estímulos para la producción de carácter gubernamental, también conocidos como ventajas competitivas sistémicas.

Una empresa *offshore* es una organización multinacional de tipo productivo, financiero o fondo de inversión que escoge un lugar para ubicar su domicilio fiscal sin producir en él y en el cual se beneficia de la protección de activos, confidencialidad y de ventajas fiscales (Fenoy, 2015). Existe una tipología *ad-hoc* para contextualizar los procesos de deslocalización que da pie a variantes que están en función de aspectos relacionados con la propiedad, la distancia y los procesos productivos, y da paso a modalidades como las si-

⁴ Ventajas comparativas hace referencia a que los países deben especializarse en la producción de los bienes y servicios en que resultan ser más eficientes y exportar sus excedentes hacia otras naciones que a su vez ofertan en los mercados internacionales los bienes en que son eficientes desde el punto de vista de la producción.

⁵ El criterio de las ventajas sistémicas destaca en particular el aporte que los gobiernos hacen en términos de dotar de la infraestructura productiva y social.

⁶ El concepto de *offshoring* o deslocalización no debe confundirse con el de *outsourcing*, que no es más que la contratación externa. Es la práctica de contratar a un tercero para que lleve a cabo servicios, realice tareas y maneje las operaciones de una empresa; ocurre cuando las empresas contratan el trabajo de individuos u organizaciones externas (Manrique y Porras, 2022) y comenzó a principios de las décadas de los años setenta, ochenta y noventa con actividades de bajo y medio contenido de valor agregado (Bauza, 2021) para consolidarse con actividades de alto valor agregado con el arribo del nuevo milenio (invidgroup.com)

güentes (Coll, 2023):

a) Propiedad: está relacionada con el traslado por parte de la empresa de los factores productivos (capital, trabajo y capacidades emprendedoras) hacia aquellas regiones en que se pretende producir un bien o servicio; la otra modalidad relacionada con este tema implica la subcontratación de una empresa externa para que participe en una parte de la producción del bien o servicio.

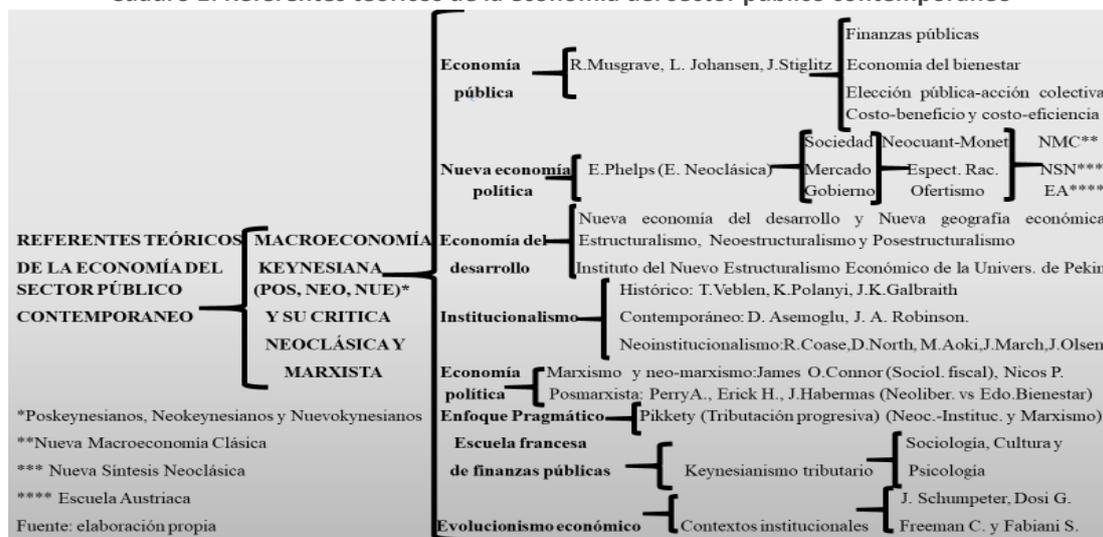
b) Distancia: tiene que ver con el envío a territorios distantes (*offshoring*), en los que existen ciertas ventajas a ser explotadas a favor de la empresa; la otra modalidad es el *nearshoring* (*reshoring*), que implica trasladar parte de la producción a regiones no tan distantes, como podrían ser los países vecinos.

c) Procesos: los servicios se prestan en el extranjero como una mejor vía para acercarse a los clientes. Los procesos de producción se mandan a fábricas en el extranjero, para ventas se contratan servicios externos con la finalidad de abrir nuevos mercados y por último están la investigación y el desarrollo, que no es más que la deslocalización de las actividades que aportan valor al servicio o producto.

El estudio de la intervención del Estado en la economía data de tiempos anteriores a la edición de *La riqueza de las naciones* de A. Smith en 1776, obra que aborda de manera sistemática el estudio de tal intervención. En este sentido, y aunque dicho análisis se hace desde una perspectiva crítica, toda la segunda parte del texto se dedica casi por completo a enunciar la forma en que dicha intervención se desenvuelve; a inicios del siglo xx D. Ricardo retoma esto en su *Principios de economía política y tributación*.

Con el advenimiento de la economía del bienestar y las propuestas de W. Pareto (1945), A. Marshall (2003) y A. C. Pigou (2017), estos últimos en el contexto de la escuela de Cambridge (cuadro 1), dicha crítica se matiza y se torna por completo a favor de la intervención gubernamental con el arribo del keynesianismo (Keynes, 2003) y el poskeynesianismo (Lovoie y Seccareccia, 2022).

Cuadro 1. Referentes teóricos de la economía del sector público contemporáneo



Fuente: Elaboración propia.

3. Fundamentos histórico-institucionales

Al término de la Revolución mexicana, la dinámica macroeconómica del México contemporáneo estuvo enmarcada por la estrategia de desarrollo conocida como industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), que prácticamente se abandonó a principios de la década de los años ochenta debido a la crisis de la deuda externa y a partir de 1986 fue sustituida por la estrategia de apertura económica (EAE) con la entrada de México al entonces Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), hoy organización Mundial de Comercio (OMC), y de manera más formal con la entrada en vigor en 1994 del Tratado de Libre Comercio (TLC) y su posterior renegociación en 2018 bajo el concepto del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). Cabe señalar que también existen los tratados de libre comercio que tiene México con múltiples países, entre los que destaca en particular el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCMUE) vigente desde el año 2000, así como el Acuerdo de Continuidad Comercial con el Reino Unido (ACCRU) firmado en 2020 (Secretaría de Economía, 2020), además de otras naciones asiáticas con las que se tienen estrechos lazos comerciales como Japón (Acuerdo de Asociación Económica, 2004) y Corea del Sur, que actualmente negocia un TLC con México (Secretaría de Economía, 2022), sin dejar de mencionar a China, que desde 2001 pertenece a la OMC y también quiere posicionarse productivamente con sus empresas en México.

El proceso de apertura económica que la economía mexicana ha vivido en los últimos lustros se empalmó con la irrupción del fenómeno globalizador y la subsecuente conformación de cadenas globales de valor, transformando su perfil productivo en los ámbitos industrial-manufacturero y de los servicios. Sin embargo, los resultados en términos de crecimiento y desarrollo económicos no fueron los esperados por los sectores de la sociedad mexicana, lo que propició que en el año 2018 sus ciudadanos votaran mayoritariamente por un personaje con perfil ideológico distinto al neoliberal y un programa de gobierno transicionista, el cual tuvo que enfrentar una de las pandemias más agresivas que ha vivido la humanidad con sus lamentables efectos sanitarios y de carácter económico en ámbitos relacionados con la producción (*nearshoring* y *onshoring*), el comercio (crisis logística) y la inflación que afecta al sistema de precios internacionales

Así, desde su llegada al poder, el gobierno del presidente Andrés Manuel López Obrador se ha caracterizado por impulsar cambios en leyes primarias y secundarias de carácter económico-social, adecuando también el marco administrativo que lo sustenta, con fundamento en los artículos constitucionales que le confieren al Estado mexicano una condición rectora del desarrollo económico, esto es, el llamado capítulo económico integrado por los artículos constitucionales 25º, 26º, 27º y 28º, algunos de los cuales podrían incluso reformarse para regresar al Estado mexicano su condición promotora del desarrollo económico; todo lo anterior podría ser auxiliado con el concurso de otros artículos constitucionales que contribuirían al fortalecimiento del neointervencionismo en la etapa pospandémica bajo un formato de abierta promoción de las ventajas competitivas sistémicas de carácter institucional (Bravo, 2022).

4. Hechos estilizados de los procesos de deslocalización

Los efectos económicos del proceso de deslocalización se han estudiado tanto desde la perspectiva internacional como desde los niveles nacional y local en ámbitos que atañen a la producción industrial, el empleo, las inversiones (nacionales y foráneas), el comercio exterior y la fiscalidad (Borja, 2006), pero no así en lo relacionado con los fenómenos del *nearshoring* y el *onshoring*, que apenas empiezan a ser estudiados precisamente con motivo de los efectos económicos generados por la pandemia de covid-19 (Emptor, 2023; Thomson Reuters, 2023; World Economic Forum, 2023).

Los fenómenos de *offshoring* y *outsourcing* tienen ventajas y desventajas que se evalúan a la hora en que las empresas deciden incursionar en ellos (cuadro 2). En lo que se refiere a las ventajas, las empresas deciden incursionar porque las hace más productivas y competitivas y porque les permite acceder a los mercados internacionales; lo mismo sucede con la parte gubernamental en lo relacionado con la eficiencia y el ahorro de recursos de las políticas públicas dirigidas a las organizaciones sin fines de lucro como los siguientes:

Estos beneficios incluyen ahorros, alivios fiscales, alivios de personal, experimentación, menos riesgo político, mejoramiento de la imagen, mayor apalancamiento, desarrollo económico, manejo de las emergencias, aclaración de costos e incentivos para mejorar la productividad pública [Henry, 2017]. Las áreas de gobierno donde mayor ahorro estriba son entre un 19 a 30%, y son en las áreas de limpieza, mantenimiento y recogido de basura [Hodge, 2000] (Bauza, 2021).

Asimismo, entre las desventajas económicas que los procesos de deslocalización empresarial generan se encuentran los efectos a la población y las regiones que son abandonadas cuando se decide incursionar en otras latitudes trasladando hacia allá sus actividades productivas, además de problemas relacionados con los costos del traslado, la calidad de los bienes manufacturados y la alta rotación del personal empleado en la producción; en este sentido, suelen presentarse problemas vinculados con los siguientes aspectos:

[...] se reduce el control de las tareas delegadas a los proveedores, se disminuyen o se pierden áreas de especialización porque se han delegado. La desarticulación de esos sectores dificulta una posible decisión de *insourcing* de interés, de desconocimiento por parte del proveedor, de políticas y cultura de la empresa, el tiempo que demanda implementar el *outsourcing* y el control posterior de los servicios delegados al proveedor. Asimismo, pesan en contrario cuestiones de confidencialidad, de conflictos [Romagnoli, 2006, pp. 107-114] (Bauza, 2021).

Cuadro 2

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Menores costos al tercerizar distintos procesos de la compañía.	Menor control en la ejecución de procesos al delegar parte del trabajo a una compañía externa.
Reduce la carga de trabajo al relevar ciertos procesos a un tercero.	Si la especialización no es necesaria, puede generar costos adicionales innecesarios.
Permite realizar proyectos de la compañía con personal especializado sin necesidad de invertir en su capacitación.	Requiere de capacitación y recursos si es que se desea implementar por primera vez.
Permite un mejor flujo de trabajo al trabajar con personas dentro de la misma zona horaria.	Puede tomar tiempo aclimatar a los trabajadores de la empresa con el nuevo equipo de <i>nearshoring</i> .

Fuente: Elaboración propia con base en Jason Bott.

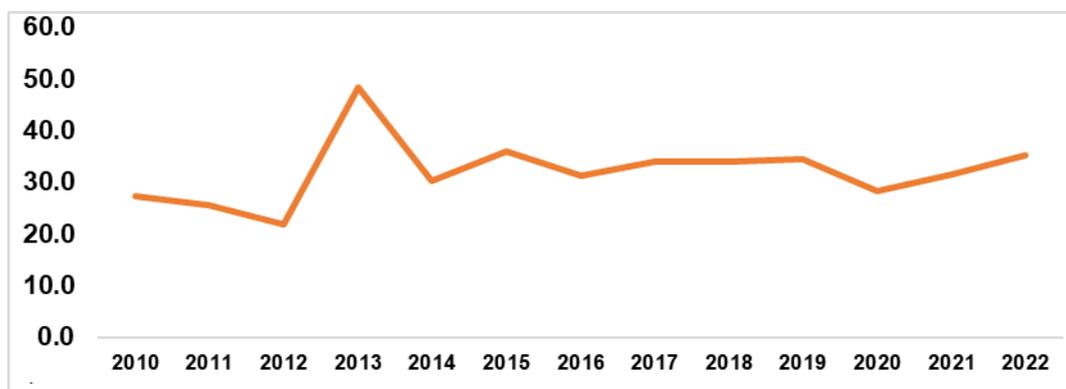
4.1 La inversión extranjera directa y el *offshoring*

Una forma de conocer cuantitativamente el fenómeno del *offshoring* y sus variantes es por medio de los flujos de inversión extranjera directa (IED), cuyo comportamiento a nivel mundial es monitoreado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2022), la cual estipula que dicho flujo creció 7% al pasar de 1.41 billones de dólares (bdd) en 2018 a 1.5 bdd en 2019, cayendo 35% con motivo de la irrupción de la covid-19 en el año 2020, para volver a crecer 64% en 2021 a 1.58 bdd, con lo que se recuperaron los niveles anteriores a 2020. Sin embargo, las proyecciones de dicho indicador para 2022 prevén un estancamiento debido a la ralentización de la economía mundial operada en 2022 y que se prolonga para el año 2023.

El escenario anterior muestra un resultado más complejo para el caso de las economías en vías de desarrollo durante este periodo, a cuyas regiones fluyó en 2019 menos de 50% del total de la IED mundial, que cayó 8% en 2020 al posicionar su monto en 643 miles de millones de dólares (mmdd), cifra mucho menor que la caída de 58% que registraron las economías desarrolladas y las economías en transición. Tal resultado transformó la correlación de este indicador porque implicó que durante ese año estas naciones recibieron dos terceras de la IED mundial. No obstante, esta tendencia volvió a revertirse para 2021: dichos flujos hacia las naciones desarrolladas crecieron 134% en tanto que el crecimiento para las economías en desarrollo se ubicó en 837 mmdd, es decir, un crecimiento de 30% que implica que dichas regiones recibieron en esta ocasión solo 50% del total mundial.

Por lo que respecta a los países latinoamericanos, la UNCTAD reporta que en 2018 sus naciones integrantes recibieron recursos por 184 287 millones de dólares (mdd), que en 2019 fueron 160 721 mdd y en el año de la pandemia (2020) cayeron a 102 000 mdd, mientras que en 2021 volvieron a ascender a 134 000 mdd, lo cual significa un crecimiento de 56%. De estos recursos, a México le correspondió un total de 34.1 mmdd en 2018 y 34.6 mmdd en 2019; en el difícil año de 2020 dichos recursos cayeron a 28.2 mmdd, mientras que en 2021 crecieron a 31.5 mmdd y en 2022 volvieron a crecer por efectos del *nearshoring* a 35.3 mmdd (gráfica 1); además se prevé que estos recursos sean cercanos a los 40 mmdd para 2023.

Gráfica 1. Inversión extranjera directa en México (miles de millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con base en Secretaría de Economía, <https://www.gob.mx/se/prensa/revisado>. Consulta: 09/02/2023.

El proceso de recuperación de la IED que se observa en la economía mexicana a partir del año 2020 no es más que el resultado de los reacomodos productivos para hacer eficientes las cadenas de valor, toda vez que estas se han visto afectadas por los problemas sanitarios de la pandemia, la confrontación en los frentes europeo, entre Rusia y Ucrania, y asiático, entre China y Hong Kong, así como los problemas de carácter logístico-inflacionario derivados de la recuperación económica basada en los trascendentes impulsos fiscal-monetarios de las naciones hegemónicas y en desarrollo (Banco Mundial, 2021; CEPAL, 2020). En este sentido, específicamente el *nearshoring* ha beneficiado la economía mexicana al recibir en los últimos meses volúmenes crecientes de inversiones producto de la compleja matriz geopolítica y geoeconómica en que se mueven las naciones desarrolladas y emergentes, de tal manera que, según el índice de potencial del *nearshoring*, la posicionó en 2020 en el lugar 15 de 40 naciones; el primer lugar lo ocupó Vietnam (Garrido, 2022).

Lo antes mencionado se ha traducido para México en inversiones que buscan relocalizarse provenientes de Canadá, China, Corea, Japón y, por supuesto, de Estados Unidos (Flores, 2023),⁷ las cuales entre febrero de 2022 y enero de 2023 ascendieron a 19 109 mdd (Noguez, 2023) y se ubicaron en el sector industrial-manufacturero (Hernández, 2023), específicamente en el sector automotriz, lo que motivó el crecimiento de la demanda de parques industriales en las capitales de los estados de Nuevo León, que concentra 50% de las inversiones de este tipo (Players of Life, 2023), Chihuahua, Coahuila, San Luis Potosí, Guanajuato, así como la Ciudad de México y su zona conurbada.

Específicamente el *nearshoring* ha beneficiado la economía mexicana al recibir en los últimos meses volúmenes crecientes de inversiones producto de la compleja matriz geopolítica y geoeconómica en que se mueven las naciones desarrolladas y emergentes, de tal manera que según el *ranking* de potencial del *nearshoring*,⁸ la posicionó en 2020 en el lugar 15 de 40 naciones consideradas; dicho indicador es liderado por Vietnam como la principal nación receptora a nivel mundial de este tipo de recursos.

La dinámica del *nearshoring* ha motivado en México un crecimiento inusitado del sector inmobiliario-industrial cuya oferta de parques industriales se concentra en estados como Nuevo León, que reúne 50% de las inversiones, Chihuahua, Coahuila, San Luis Potosí, Guanajuato, así como la Ciudad de México (Players of Life, 2023). En términos de dinamicidad destacan sobre todo las regiones del Norte y el Bajío (cuadro 3), y en menor medida las de Occidente y la Ciudad de México. Sin embargo, la participación en el *nearshoring* de las regiones del Sur y el Sureste del país es prácticamente nula, aunque se espera que dicha situación cambie con la puesta en marcha del tren transístmico y la construcción de 10 parques industriales que se tienen proyectados a lo largo de su ruta (Ramales, 2023).

⁷ La Secretaría de Economía informa que más de 400 empresas han manifestado su intención de relocalizar sus procesos productivos hacia México, pero demandan garantías diversas, entre las que destacan en particular las relacionadas con el suministro eficiente de energéticos (Bloomberglínea, 2023).

⁸ La empresa inmobiliaria del Reino Unido denominada Savills construye el índice de potencial del *nearshoring*, el cual considera, además de los costos operativos de la firma, aspectos relacionados con factores logísticos, calidad de infraestructura, entorno regulatorio y comercio favorable, así como una base de exportación sólida (*Frontier Industrial & Logistics Real State*, 2023).

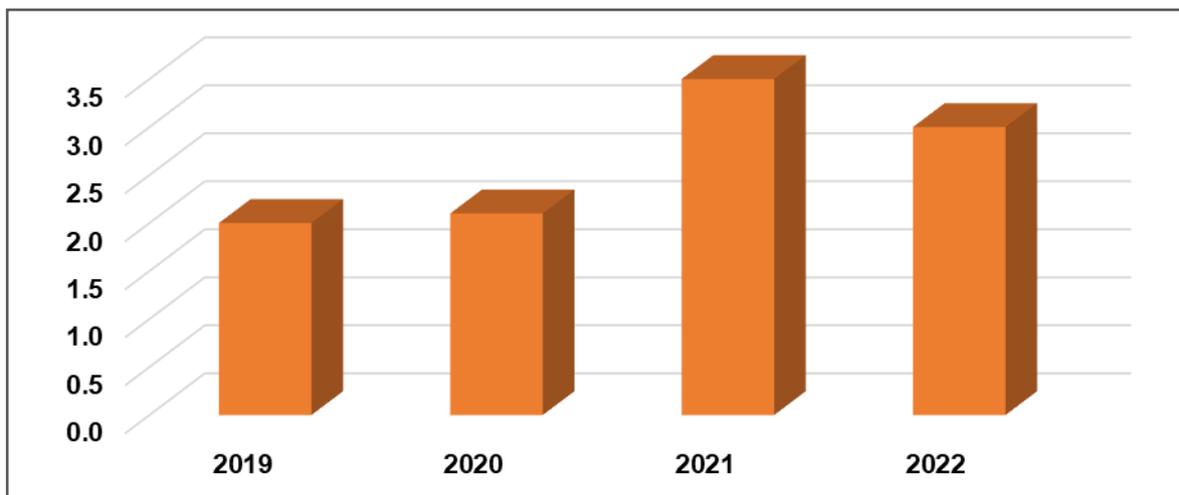
Cuadro 3. Porcentaje de participación de los mercados inmobiliarios-industriales más dinámicos de México en 2023

Mercado	Participación
Bajío	22.90%
Monterrey	21.20%
Ciudad de México	17.20%
Juárez	7.10%
Guadalajara	7.10%
Saltillo	6.70%
Tijuana	6.70%

Fuente: elaboración propia con base en datos de la AMPIP,
<https://www.ampip.org.mx/sector-inmobiliario-industrial/15/01/2022>.

La disponibilidad de metros cuadrados de dicho sector creció 50 % entre los años 2019 y 2020 (gráfica 2): pasó de 2 a 3 millones de metros cuadrados (AMPIP, 2023),⁹ los cuales albergan actividades pertenecientes a los sectores manufacturero (53 %), logístico (19 %), automotriz (17 %) y de *high-tech* (35 %) provenientes principalmente de México (36 %), Estados Unidos (33 %), Europa 20 %, Canadá (2 %) y China (2 %).

Gráfica 2. Disponibilidad de metros cuadrados en el sector inmobiliario-industrial mexicano (millones de metros cuadrados)



Fuente: elaboración propia con base en AMPIP.
<https://www.ampip.org.mx/sector-inmobiliario-industrial/15/01/2023>

5. Conclusiones

El escenario económico internacional pospandémico se ha hecho más complejo debido a los problemas relacionados con la crisis de suministros y sus secuelas inflacionarias, pero también por las tensiones geopolíticas derivadas de los conflictos que se viven en el Medio Oriente, Europa central y el sudeste asiático. No obstante, la posición geográfica de México, su vecin-

⁹ Según información actualizada que la AMPIP presenta en su portal, al año 2023 los sitios con el mercado inmobiliario industrial más dinámico son el Bajío, Monterrey, la Ciudad de México, Ciudad Juárez, Guadalajara, Saltillo y Tijuana.

dad con Estados Unidos, la existencia del T-MEC y la forma en que las autoridades mexicanas gestionaron las finanzas públicas en el contexto de la pandemia de covid-19, han hecho de México un país atractivo para el *nearshoring*, lo cual se constata tanto por el crecimiento de los flujos de IED hacia nuestro país como por la creciente demanda de parques industriales en las zonas del Norte, pero también del Bajío y la Ciudad de México, aunque no así en las regiones del Sur y el Sureste del país, si bien se espera que esto cambie una vez que entren en operación el tren transístmico y las 10 zonas industriales diseminadas a lo largo de su ruta.

Por lo tanto, si las autoridades federales desean incrementar los flujos de IED y prolongar su retención temporal deberán accionar de manera certera y articulada con los otros niveles de gobierno (estatal y municipal) para facilitar los trámites de funcionamiento, dotar de una adecuada infraestructura física y social a las regiones receptoras, y mejorar la seguridad pública, con lo cual podrá asegurarse que las ventajas económicas serán mayores que las desventajas y se proyectará hacia otros estadios de desarrollo la economía mexicana al consolidarla como una de las más dinámicas y atractivas a nivel mundial para este tipo de inversiones.

Referencias

AMPIP (2023), El sector inmobiliario industrial en México. Disponible en: [https://www. am- pip.org. mx/sector-inmobiliario-industrial](https://www.ampip.org.mx/sector-inmobiliario-industrial). Consulta: 15/01/2023.

Bajo, Oscar (1991), *Teorías del comercio internacional*, Barcelona, Antoni Bosch, 160 pp.

Banco Mundial (2021), Crecimiento en tiempos de crisis. Disponible en: [https://envivo.ban- comundial.org/crecimiento-economico-en-tiempos-de-crisis](https://envivo.bancomundial.org/crecimiento-economico-en-tiempos-de-crisis). Consulta: 18/01/2023.

Bauza, Hugo M. (2021), “*Outsourcing y offshoring*. Ventajas y desventajas”, *Revista Empresarial Inter Metro*, vol. 15, núm. 1, 52 pp.

Benavides, Shirley, Juan José Muñoz y Álvaro Martín Parada (2004), “El enfoque de competitividad sistémica como estrategia para el mejoramiento del entorno empresarial”, *Economía y Sociedad*, núm. 24, pp. 119-137.

Flores, Zenyazen (2023), “*Nearshoring* transita entre escépticos y creyentes de la relocalización en México”, Bloomberg Línea.

Borja, Antón (2006), “Deslocalización de empresas: ¿temores excesivos o peligros reales?” *Lan Harremanak - Revista de Relaciones Laborales*. Disponible en: [https://doi.org/10.1387/ lan-harremanak.4476](https://doi.org/10.1387/lan-harremanak.4476). Consulta: 15/01/2023.

Bott, Jason (2022), ¿Qué es el *nearshoring*? Disponible en: [https://www.webcreek.com/es/ blog/negocios/que-es-nearshore](https://www.webcreek.com/es/blog/negocios/que-es-nearshore). Consulta: 02/02/2022.

Bravo, Ernesto (2022), “Estabilizadores pospandémicos y oportunidades de las políticas fiscal y monetaria en México”, en: Meireles, Mónica y Claudia Maya, *Senderos de la recuperación pospandémica: política monetaria, inestabilidad financiera y desarrollo económico*, México, IIEC, pp. 69-88.

Castañeda, Diego (2022), México y los vientos agitados de la economía global. Disponible en: <https://economia.nexos.com.mx/mexico-y-los-vientos-agitados-de-la-economia-global>. Consulta: 13/07/2023.

CEPAL (2020), *Panorama fiscal de América Latina y el Caribe. La política fiscal ante la crisis derivada de la pandemia de la enfermedad por el coronavirus (covid-19)*, Santiago de Chile, CEPAL, 166 pp.

Coll Morales, Francisco (2020), *Offshoring*. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/offshoring.html>. Consulta: 07/01/2023.

Emptor (2022), ¿Qué es el *onshoring*, *offshoring* y *outsourcing*? Disponible en: <https://www.emptor.io/es/blog/que-es-el-onshoring-offshoring-y-outsourcing>. Consulta: 03/01/2022.

Esser, Klaus, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner y Jörg Mayer-Stamer (1996), *Systemic Competitiveness: New governance patterns for industrial development*. Reino Unido, Frank Cass.

Fenoy, Erasmo (2015), ¿Qué son las sociedades *offshore*? Disponible en: <https://www.abc.es/economia/20150303/abci-sociedad-offshore-201503021319.html>. Consulta: 01/02/2023.

Ferrer, Juliana (2005), “Competitividad sistémica: niveles analíticos para el fortalecimiento de sectores de actividad económica”, *Revista de Ciencias Sociales*, vol. 11, núm. 1, pp. 149-166.

Noguez, Roberto (2023), *Nearshoring* ha traído a México más de 19,000 mdd de inversiones en el último año. Disponible en: <https://www.forbes.com.mx/nearshoring-trae-a-mexico-mas-de-19000-mdd-de-inversiones-en-el-ultimo-ano>. Consulta: 13/02/2023.

Frontier Industrial & Logistics Real State (2023), *Nearshoring*: Competitividad por región a nivel mundial. Disponible en: <https://blog.frontierindustrial.mx/nearshoring-competitividad-por-region-a-nivel-mundial>. Consulta: 17/01/2023.

Garrido, Celso (2022), *México en la fábrica de América del Norte y el nearshoring*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 95 pp.

Hernández, Enrique (2023), *Nearshoring* catapultará 8 % la producción de refrigeradores y lavadoras en México. Disponible en: <https://www.forbes.com.mx/nearshoring-catapultara-8-la-produccion-de-refrigeradores-y-lavadoras-en-mexico>. Consulta: 01/02/2023.

Keynes, J. M. (2003), *La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, FCE, 413 pp.

Lovoie, Mark y Mario Seccareccia (2022), “La economía poskeynesiana, ¿un pensamiento heterodoxo desconocido?” *Análisis*, vol.15, núm. 42, pp.1-37. Disponible en: http://www.olafinanciera.unam.mx/new_web/42/pdfs/PDF42/LavoieSeccarecciaOlaFinanciera42.pdf. Consulta: 15/08/2022.

Manrique, Irma y Raúl Porras (2022), “Terciarización y precarización del trabajo en México”, *Boletín Momento Económico*, núm. 66, pp. 5-18.

Martín-Roda, Eva (s/f), Deslocalización empresarial mundial. Disponible en: <https://afiweb.afi.es/eo/E%20Martín-Roda%20108%20Extra.pdf>.

Molina, Carlos (2008), La deslocalización elimina 340 empresas y 60,000 puestos de trabajo en cuatro años. Disponible en: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2008/06/10/economia/1213077388_850215.html. Consulta:10/01/2023.

Ortega, Manuel y María Concepción Segovia (2017), “Ventajas del análisis sistémico aplicado a los espacios locales”, *Cinta de moebio*, núm. 58, pp. 13-25. Disponible en: <https://www.redalyc.org/journal/101/10151254002/html>. Consulta: 12/01/2023.

OIT (2020), El futuro del trabajo en el mundo de la industria 4.0. Disponible en: https://www.ilo.org/buenosaires/publicaciones/documentos-de-trabajo/WCMS_749337/lang-es/index.htm. Consulta: 07/01/2023.

Pareto, W. (1945), *Manual de economía política*, Buenos Aires, Atalaya, 527 pp.

Piguo, A. C. (2017), *La economía del bienestar*, España, Aranzadi, 448 pp.

Players of Life (2023), *Nearshoring*, el modelo de compañía que beneficiará a México. Disponible en: <https://playersoflife.com/saltillo/nearshoring-el-modelo-de-compania-que-beneficiara-a-mexico>. Consulta: 15/01/2023.

Porter, Michael (1991), “La ventaja competitiva de las naciones”, *Revista Facetas*, núm. 91-1. Disponible en: http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1254/1254_u12_act1.pdf. Consulta: 28/06/2022.

Ramales, Rosy (2023), La promesa de diez parques industriales en el Corredor del Istmo. Disponible en: <https://indicadorpolitico.com.mx/?p=24958>. Consulta: 16/02/2023.

Recluta Talenthunter (2022), *Nearshoring*, “friendshoring”: efectos positivos para Costa Rica. Disponible en: https://es.linkedin.com/pulse/nearshoring-friendshoring-efectos-positivos-para-costa-?trk=pulse-article_more-articles_related-content-card. Consulta: 05/02/2023.

Ricardo, David (1993), *Principios de economía política y tributación*, Bogotá, fce, 332 pp.

Salgado, Elvira (2003), “Teoría de costos de transacción: una breve reseña”, *Cuad. Adm. Bogotá (Colombia)*, vol. 16, núm. 26, pp. 61-78.

Secretaría de Economía (2020), México y Reino Unido firman Acuerdo de Continuidad Comercial que mantiene el libre comercio entre ambos países, Comunicado Núm. 089. Disponible en: <https://www.gob.mx/se/articulos/mexico-y-reino-unido-firman-acuerdo-de-continuidad-comercial-que-mantiene-el-libre-comercio-entre-ambos-paises?idiom=es>. Consulta: 07/01/2023.

Secretaría de Economía (2022), Durante 2022 la Inversión Extranjera Directa (IED) fue de 35 mil 292 mdd, lo cual incrementó 12 por ciento en comparación con el año 2021, Comunicado Núm. 006. Disponible en: <https://www.gob.mx/se/prensa/durante-2022-la-inversion-extranjera-directa-ied-fue-de-35-mil-292-mdd-lo-cual-incremento-12-por-ciento-en-comparacion-con-el-ano-2021>. Consulta: 09/02/2023.

Smith, Adam (2015), *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México, FCE, 917 pp.

Thomson Reuters (2023), *Nearshoring*: la solución actual para el comercio exterior. Disponible en: <https://www.thomsonreutersmexico.com/es-mx/soluciones-de-comercio-exterior/blog-comercio-exterior/nearshoring-la-solucion-actual-para-el-comercio-exterior>. Consulta: 01/02/2023.

World Economic Forum (2023), Qué es *offshoring*, *nearshoring* y *reshoring* - y como se beneficia un estado en México. Disponible en: <https://es.weforum.org/agenda/2023/01/explicado-que-es-offshoring-nearshoring-y-reshoring-y-como-se-beneficia-un-estado-en-mexico>. Consulta: 08/01/2023.

Las diferencias del TLCAN y el T-MEC

Ana Luisa González Arévalo¹

Resumen

El artículo aborda la importancia de la manufactura mexicana y su comercio exterior, el cual presenta una balanza favorable. Este sector mantiene un intercambio comercial muy significativo con Estados Unidos; en particular, México exporta productos de la industria automotriz a ese país. En consecuencia, resulta muy importante el acuerdo comercial Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), el cual ha implicado una nueva era en la integración económica y comercial con los países de América del Norte.

La consolidación de las relaciones comerciales entre Canadá, Estados Unidos y México se logró desde que entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994. Con la firma del nuevo acuerdo, denominado T-MEC, se cuenta con nuevas reglas, que no son distantes de las de su predecesor. En efecto, la principal diferencia entre el TLCAN y el T-MEC es el impulso al comercio donde sea beneficioso para todas las partes.

Palabras clave: Manufactura mexicana, comercio exterior, acuerdos comerciales, covid-19.

1. El comercio exterior

La manufactura mexicana es un sector importante de la economía: representó casi 16% del producto interno bruto (PIB) en el año 2021.² En su comercio exterior muestra una balanza favorable durante los últimos años y en especial en el marco de la pandemia de covid-19; en 2020, alcanzó la cifra positiva de 37.5 mil millones de dólares, es decir, la enfermedad favoreció una reducción de las importaciones, lo cual dio lugar a esta situación positiva. Con la cuenta corriente de la balanza de pagos no manifiesta una situación favorable ya que muestra un saldo negativo: de 2000 a 2019 obtuvo en promedio casi un saldo negativo de -15 mil millones de dólares; sin embargo, con la presencia de la covid-19 en 2020, alcanzó la cifra positiva de más de 26 571 millones de dólares, resultado del descenso de

¹ Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México (IIEC-UNAM). Correo electrónico: analuisa102002@yahoo.com.mx

² Banco de México. Compilación de informes trimestrales correspondientes al año 2021, cuadro A11. Disponible en: <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-anuales/%7B4BE24ECE-CA65-25A0-91AE-6129E55D73A5%7D.pdf>.

las importaciones totales de mercancías de 455 295 millones de dólares en 2019 a 382 986 millones de dólares en 2020, ello expresa un descenso de -15.8, pero en 2021 presentó un incremento que alcanzó casi 506 mil millones de dólares de importaciones totales.³

En México, la industria manufacturera es el mayor componente del sector secundario, el cual mantiene un comercio muy importante con Estados Unidos; en este sentido, según la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR, 2020), la maquinaria, los vehículos de motor y los repuestos se encuentran entre las principales categorías del comercio bilateral entre Estados Unidos y México. Además, el sector manufacturero es uno de los líderes de la inversión extranjera directa de Estados Unidos en México. El Servicio de Investigaciones del Congreso estadounidense ha enfatizado que el flujo de insumos intermedios producidos en ese país y exportados a México y el de retorno de productos terminados de México hacia Estados Unidos aumentaron en gran medida la importancia de la región fronteriza entre estos dos países como lugar de producción.

Las industrias manufactureras de Estados Unidos, en particular la automotriz, la electrónica, la de los electrodomésticos y la de maquinaria, necesitan la asistencia de los fabricantes mexicanos (Servicio de Investigaciones del Congreso, 2020). El comercio de la manufactura mexicana se desarrolla dentro del marco del T-MEC, que entró en vigor el 1 de julio de 2020. Dentro de la canasta de las exportaciones mexicanas a nuestro país vecino, la de mayor importancia es la rama automotriz; como consecuencia, la producción de automóviles de los tres países del T-MEC ha estado estrechamente ligada por medio de las cadenas de suministro. La entrada en vigor de este acuerdo marcó el inicio de una nueva era en la integración económica y comercial de América del Norte, región que alberga a una población combinada de más de 490 millones de habitantes, es decir, poco menos de 7 % de la población mundial, pero que representa 30 % del PIB a nivel global. Gracias a la integración de cadenas globales de valor en distintos sectores, es considerada un centro de producción para el resto del mundo y por tanto un polo de inversión e innovación (Clouthier Carrillo, 2021:4).

La tasa de crecimiento promedio de las exportaciones mexicanas manufactureras para el periodo 2000-2021 es de 6.66%⁴ y la de importaciones de 6.28%; para este mismo periodo las exportaciones de la manufactura representaron en promedio 26.9% del PIB y el año pasado se incrementaron a 33.73%.⁵

Ante este panorama es muy importante aprovechar el acuerdo comercial T-MEC para avanzar en la consolidación de nuestra industria manufacturera.

La firma del T-MEC resulta fundamental en especial para la industria automotriz; esta rama presenta un panorama muy alentador y balanza comercial positiva al alcanzar la cifra de casi 78 mil millones de dólares en 2020 y 70 605 millones de dólares en

³ Banco de México, Compilación de informes trimestrales, varios años.

⁴ Banco de México. Exportación de productos manufacturados – (CE171). Disponible en: <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=1&accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=-CA176&locale=es>. Consulta: 31/08/2022.

⁵ Banco de México, Compilación de informes trimestrales, varios años.

2021; como puede observarse, la pandemia no afectó de manera tan intensa la industria automotriz como a la manufactura en su conjunto (cuadro 1).

Cuadro 1. Balanza comercial de la manufactura y la industria automotriz, 2000-2021
(millones de dólares)

Año	Automotriz	Total de manufactura
2000		-18,638.30
2001		-17,293.10
2002		-17,462.40
2003		-20,348.10
2004	17,256.50	-20,148.80
2005	18,008.20	-22,235.40
2006	21,790.80	-24,381.30
2007	22,784.90	-26,198.20
2008	21,687.90	-28,395.20
2009	18,669.60	-14,801.90
2010	31664.30	-14,476.50
2011	40,285.80	-14,729.50
2012	44,233.30	-12,775.60
2013	51,897.20	-12,099.70
2014	60,259.20	-7,685.80
2015	63,643.60	-9,809.90
2016	62,898.00	-6,990.80
2017	70,766.80	-459.4
2018	82,881.30	2012.50
2019	88,867.50	18,140.50
2020	77,863.40	37,470.50
2021	70,605.70	5,358.70

Fuente: Banco de México, Compilación de informes trimestrales, varios años.

México se encuentra en el décimo lugar como potencia mundial por el valor económico alcanzado por sus exportaciones de manufacturas y en las importaciones ocupa el lugar número 11.⁶

En 2021, nuestro país realizó 80 %⁷ de sus exportaciones a Estados Unidos. El comercio exterior es la principal fuente de ingresos tributarios directos que se fortalecen con

⁶ Es importante destacar que México participa con 3 % de las exportaciones manufactureras totales a nivel mundial. Véase OMC, Examen estadístico del comercio mundial 2021, Tabla A17.

⁷ Banco de México. Compilación de informes trimestrales correspondientes al año 2021. Cuadro A60. Disponible en: <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-anauales/%7B4BE24ECE-CA65-25A0-91AE-6129E55D73A5%7D.pdf>

motivo de las múltiples ventajas comparativas, competitivas, estratégicas y geográficas, así como la reapertura de cadenas de suministro y reactivación económica y social que contribuye con el T-MEC al incrementar el volumen y el valor de las exportaciones (González, 2021).

Las exportaciones manufactureras han experimentado un crecimiento espectacular de casi tres veces: en el año 2000 se obtenía la cifra de casi 146.5 mil millones de dólares y para 2021, aun con la pandemia, el país obtuvo casi 436 075.9 millones de dólares.⁸ Esta situación ha favorecido el balance de la cuenta corriente.

2. Las diferencias del TLCAN y el T-MEC

La consolidación de las relaciones comerciales entre Canadá, Estados Unidos y México se logró en 1994 con la entrada en vigor del TLCAN, cuyo principal objetivo fue la facilitación del intercambio comercial entre los países miembros y la eliminación de restricciones al comercio y la inversión.

A partir de la firma del nuevo acuerdo comercial denominado T-MEC en sustitución del TLCAN, este bloque comercial entre México, Estados Unidos y Canadá cuenta con nuevas reglas, cuyo objetivo principal no es distante del de su predecesor. A continuación se presentan algunos puntos clave imprescindibles de este nuevo acuerdo:

1. El establecimiento de una zona de libre comercio, basado en el artículo XXIV del GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) de 1994 y el artículo V del AGCS (Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios).
2. No se aumentarán los aranceles existentes.
3. En comparación con el TLCAN, el T-MEC incluye 12 nuevos capítulos, sobre todo con exigencias de los negocios, entre los cuales se encuentran temas como el comercio digital, las pequeñas y medianas empresas, la competitividad y las medidas anticorrupción.
4. La aceptación de certificaciones electrónicas.
5. En materia de origen para el sector automotriz, se presentan cambios como el aumento del valor del contenido regional para vehículos ligeros y *pick ups*, compromisos de compra de acero y aluminio, y un valor de contenido laboral.
6. En la aplicación del capítulo 27, correspondiente a la normativa anticorrupción, se establece que las partes del acuerdo afirman su determinación para prevenir y combatir el cohecho y la corrupción en el comercio y las inversiones internacionales.
7. El capítulo 28, sobre buenas prácticas regulatorias, busca promover la calidad regulatoria mediante el aumento de la transparencia, el planteamiento de análisis objetivos y una rendición de cuentas que facilite el comercio, la inversión y el crecimiento económico de los miembros del acuerdo (Galindo Cantor, 2020).

⁸ Banco de México, Compilación de informes trimestrales, varios años.

La principal diferencia entre el TLCAN y el T-MEC es el impulso al comercio para que sea más beneficioso para todas las partes y posibilite mayor libertad en los mercados.

Una de las características más específicas del nuevo T-MEC es el compromiso de los tres países respecto a la anexión de los derechos laborales dándole prioridad a la vigilancia y el acatamiento de estas nuevas disposiciones, tema que en el TLCAN no se incluía (Medrano, 2021).

Los capítulos que constituyen el T-MEC implican importantes cambios con respecto al TLCAN, sobre todo en temas como contenido regional, que tiene un impacto importante en la cadena de suministro y registro de procesos, combate a la corrupción, salarios, medioambiente y comercio electrónico.

En relación con el sector automotriz, en el TLCAN se establecía que 62.5 % debe producirse en alguno de estos tres países y ahora con el T-MEC debe ser 75 %; además, los obreros de esta rama deben ganar por lo menos 16 dólares la hora por sus labores. En lo que respecta al medioambiente se favorecen medidas orientadas a la protección de la diversidad biológica, la calidad del aire y la capa de ozono.

También se plantea como un punto nuevo, a diferencia del anterior tratado, el sector tecnológico, para el que se incluye un nuevo capítulo sobre la regulación del comercio digital. El acuerdo tendrá una vigencia de 16 años, pero será sometido a revisión cada seis años.

Referencias

Arias, A. (2022), “Conflicto por T-MEC hundiría 3.5 % el PIB de México, advierten”, *ENERGY 21*, 29 de julio. Disponible en: <https://energy21.com.mx/index.php/politica-y-normatividad/2022/07/29/conflicto-por-t-mec-hundiria-35-el-pib-de-mexico-advierten>.

Arias, A. (2022), “Devastador y catastrófico que México pierda disputa en T-MEC: Kenneth Smith”, *Energy 21*, 8 de agosto. Disponible en: <https://energy21.com.mx/politica-y-normatividad/2022/08/08/devastador-y-catastrofico-que-mexico-pierda-disputa-en-t-mec>.

Clouthier Carrillo, T. (2021), “Prólogo”, en: *La implementación del T-MEC: una prueba para América del Norte*, México, Senado de la República-Secretaría de Economía, pp. 4- 6. Disponible en: https://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/docs/La_implementacion_del_T-MEC_una_prueba_para_America_Norte.pdf.

Galindo Cantor, S. (2020), “Ocho aspectos esenciales del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)”. *Aduanas Revista*, 7 de julio. Disponible en: <http://aduanas-revista.mx/ocho-aspectos-esenciales-del-tratado-entre-mexico-estados-unidos-y-canada-t-mec>.

González, K. (2021), “Manufacturas recuperadas”, *Noticias de Tamaulipas.com*, septiembre 19.

Medrano, A. (2021), “Diferencias entre el TLCAN y T-MEC”, *Zárate Abogados*, junio 3. Disponible en: <https://zarateabogados.com/2021/06/03/diferencias-entre-el-tlcan-y-t-mec/#:~:text=La%20regulaci%C3%B3n%20del%20sector%20automotriz,regla%20se%20incrementa%20al%2075%25>.

Morales R. (2022), “Panel podría derivar en aranceles contra exportaciones”, *El Economista*, 21 de julio. Disponible en: <https://www.economista.com.mx/empresas/Panel-podria-derivar-en-aranceles-contra-exportaciones-20220721-0016.html>.



Origen e institucionalización del Estado regulador

Miguel Ángel Arroyo¹

Resumen

El presente artículo trata de organizar el ascenso del denominado Estado regulador dadas sus bases teóricas extraídas de dos escuelas de pensamiento económico, en particular de las ideas de la escuela de Chicago y de la escuela neoclásica. Por otra parte, para caracterizar cierta mutación entre el Estado de bienestar y el Estado regulador se aborda el enfoque institucional y su cambio, que a su vez permiten explicar el origen y la naturaleza del fenómeno de los costos de transacción. El artículo cierra reflexionando acerca de una malinterpretación intencional del término “costos de transacción”.

Palabras clave: Estado regulador, instituciones, cambio institucional, costos de transacción, empresa.

1. Introducción

El estudio del Estado es ineludiblemente un fenómeno social abordado por múltiples enfoques de las ciencias sociales y por ende su definición depende de las circunstancias en las que se interpreta. La discusión histórica del Estado induce a pensar que no existe una teoría unificada del Estado, más bien hay enfoques en general aceptables, como el enfoque institucional abordado por la economía y la ciencia política.

El enfoque institucional es aceptado como el conjunto de teorías que explican las relaciones sociales. En el caso del Estado, es factible establecer su capacidad elemental para generar instituciones, esto es, que el Estado es la institución de instituciones y siempre ha de subordinar cualquier actividad social, económica y política dentro de lo que comprende su jurisdicción. El Estado ha obtenido su poder a lo largo de la historia, está dentro de su naturaleza y, en cualquier caso, la población le ha conferido ese poder.

Para referir el origen del Estado regulador es necesario aclarar su desprendimiento del Estado moderno, el cual es una mezcla funcional de la concepción clásica del Estado europeo de los siglos XVI y XVII junto con la reforma angloamericana del siglo XX.

¹ Estudiante de doctorado en el Instituto de Investigaciones Económicas (IIEC), Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Correo electrónico: arroyo.mig1@gmail.com

Como resultado tenemos que el Estado regulador es una mutación de los Estados-nación establecidos en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial.

Asimismo, la institucionalización del Estado regulador llegaría en el último cuarto del siglo xx con el objetivo inicial de resolver los problemas de la estancación económica mediante la visión desreguladora de los mercados.

2. Origen del Estado regulador

En el Estado regulador confluyen varias interpretaciones de las ciencias sociales; por ejemplo, desde la ciencia política, hoy el Estado es una estructura de poder distribuida en jerarquías (de gobernanza) que, según sus atribuciones, gestionan el cumplimiento de los asuntos públicos delimitados por el sistema legal.

Por otra parte, el enfoque ortodoxo de la economía asigna al Estado la única función de determinar los derechos de propiedad mediante un sistema legal duradero que es establecido desde el enfoque teórico del agente-principal. Esta forma de Estado se encargaría de resolver las controversias que surjan de los derechos de propiedad. Esto es, el Estado árbitro, un Estado mínimo que resuelve los conflictos de interés mediante la evaluación económica del bienestar, un enfoque teórico de la escuela de Chicago y de la escuela neoclásica que adapta las funciones del Estado-nación a una mínima intervención en las actividades económicas y al aseguramiento del modelo de libre mercado mediante derechos de propiedad privada.²

Actualmente, la organización del Estado regulador se caracteriza por una serie de instituciones legales que trastocan lo concerniente a la administración pública.³ Por decir lo menos, el Estado se convierte en un administrador apolítico, producto de las reformas de la década de los ochenta del siglo xx que intensificaron el discurso de las evaluaciones técnicas por encima de cualquier visión política o social.

En este contexto, las decisiones que parezcan afectar la libertad de los mercados deberían ser argumentadas subrayadamente; esto es, que la actuación del Estado debe acatar las metodologías establecidas por sus instituciones apolíticas. Los agentes de este nuevo Estado se moverían en el margen de una red de gobernanza que desestima la versión social y política del mismo. Las funciones de este nuevo Estado serían producto precisamente del cambio institucional de la segunda mitad del siglo xx.

Es complejo deducir el origen del Estado regulador, en especial por la diferencia entre gobernanza global y gobernanza de mercados, pero en ambos casos estos son fenómenos de la concepción polimórfica del Estado y de su cambio institucional. Dicha gobernanza pasaría a ser la nueva cara del Estado, suscrito a un conjunto de instituciones

² El Estado-nación es la visión clásica de los tres poderes (ejecutivo, legislativo y judicial), aunado a la soberanía sobre un territorio. El Estado regulador es una suerte de oposición al poder político, una división desconcentrada del poder que opera con agentes representantes del Estado y con una pérdida jerarquizada de la soberanía territorial.

³ De acuerdo con Bob Jessop (2017), la administración pública contemporánea se caracteriza por el fenómeno de la despolitización del poder, es decir, una especie de quitar valor a lo público dentro del Estado.

proclives al ideario del libre mercado que, en efecto, solucionarían la estanflación de la década de los ochenta.

3. Ideología del Estado regulador

La consolidación de Estados Unidos como potencia económica del siglo xx permitió la reorganización del sistema financiero internacional en los acuerdos de Bretton Woods en 1944 y el plan Marshall para reconstruir Europa en 1948. Ambos sucesos tendrían un extenso contenido de la cosmovisión estadounidense, que en su apogeo tejió una red de gobernanza global. Dicha estructura no desapareció cuando el Estado regulador se instruyó, más bien se redefinió en la defensa de un tipo especial de instituciones, las empresas.

La moneda fiduciaria como el origen del cambio institucional hacia el Estado regulador fue la pauta para reestablecer las instituciones que perdieron mérito cuando la crisis de 1929 demostró la inestabilidad en la autorregulación de los mercados. De tal modo, la moneda fiduciaria sería la institución que abrió la puerta a la desregulación del mercado financiero que a su vez permitió una nueva etapa de empresas trasnacionales beneficiarias del acceso al apalancamiento financiero.

Debe tenerse cuidado al hablar del conjunto de ideas que influyeron en la creación del Estado regulador, en específico por la congregación de varias escuelas de pensamiento y hechos históricos que tenían en común alcanzar el viraje del *statu quo*. Dicho esto, el Estado regulador es en gran medida el resultado del “nuevo pensamiento económico” de la década de los setenta y ochenta del siglo xx. Un tipo de pensamiento que auguraba el ocaso del Estado de bienestar tras eventos como la terminación de los acuerdos de Bretton Woods en 1971 y el fin de la Guerra Fría en 1989.

La primicia del neoliberalismo económico como modelo dominante desmontó el aparato gubernamental (de enfoque social) que “vacunaba” contra cualquier alternativa de organización, es decir, el Estado de bienestar como la protección al socialismo.

Ya no era necesario mostrar los beneficios del capitalismo como modelo socioeconómico, ahora se pretendía reunificar y reorganizar el poder disperso de dos tipos de instituciones que se veían afectadas por el Estado-nación: las instituciones globales de gobernanza y las instituciones que organizaban la producción.

El discurso político para justificar el Estado regulador evidenciaba el “catálogo de deficiencias” que el Estado de bienestar acumulaba hasta los años ochenta. Las elecciones de Reino Unido y Estados Unidos en 1979 y 1981, respectivamente, serían el inicio de la era de la desregulación económica y el establecimiento del Estado regulador que prometía dar solución a los problemas del excesivo déficit público y el desempleo.

En particular, el pensamiento económico “pro-mercado”, que establece las bases del Estado regulador, tiene un alto contenido ideológico en el sentido de que gran parte de su teoría o no se asemeja a la realidad o deja ver una inclinación hacia generar la estructura social que realce la gran empresa privada como sistema jerárquico de la asignación de recursos.

Los críticos del Estado de bienestar se extendían de la escuela austriaca a la escuela de Chicago y de la teoría neoclásica a las teorías del agente-principal, de la elección pública y de la regulación económica. El conjunto de críticas reclamaba la participación del Estado en la economía como ineficiente, costosa y excesiva. Se planteaba que los gobiernos y su burocracia eran pésimos administradores de lo público, por lo que el libre mercado y la competencia eran la vía más conveniente para salir de la estanflación. El libre mercado era como si quitaran el grillete de prisionero al Estado sobre las preocupaciones de los derechos sociales, que ahora serían objeto de la mercantilización y de la “infalible” eficiencia del mecanismo de precios.

4. El cambio institucional: condición necesaria para establecer el Estado regulador

La motivación para cambiar las instituciones del nuevo Estado vino de sus propios agentes; estos eran parte de la estructura social que conformaba las instituciones y por tanto serían entes influidos por el pensamiento de la época. Esto fue lo que llevó a crear las instituciones de posguerra y las neoliberales, así como muchos otros ejemplos a lo largo de la historia del Estado. El punto a clarificar es que “Las instituciones forman un conjunto histórico heredado en un país o en una época dados; y a esto se le llama matriz institucional” (Chavance, 2018).

El cambio de la matriz institucional (instituciones económicas, políticas y jurídicas) no fue un proceso discontinuo, sino un proceso incremental, es decir, tuvieron que pasar mínimo 10 o 15 años para que el pensamiento neoliberal tomara fuerza como agenda de cambio. Los términos “ciclo intelectual” y “tensión social” hoy permiten deducir por qué hay épocas en las que un conjunto de autores tiene tanta influencia en los decisores de políticas.

Hodgson (2007) afirma que el foco de interés de la economía institucional y el Estado se encuentra en la teoría de la empresa y en el desarrollo del capitalismo como sistema económico complejo; explicar la evolución de las empresas es en esencia el cambio institucional. Esta interpretación es muy pertinente para explicar la naturaleza del Estado regulador como cambio institucional. El Estado regulador fue la mudanza del Estado de bienestar al Estado árbitro con agencias de gobernanza.

North (2014) señala que el cambio institucional es regido por la variación de los precios relativos; en ese sentido, la estructura que organiza la producción es la encargada de promover el cambio. O sea, si la organización de la producción es la finalidad de la empresa privada, siempre y cuando sea rentable, entonces las actividades empresariales deliberadas son la manera de presionar el cambio institucional.

Podemos decir que el cambio institucional se somete a la utilización del mecanismo de los precios y a la reducción de los costos de transacción que permite hacer rentable la organización de la producción; esta idea es en resumen el pensamiento de la nueva

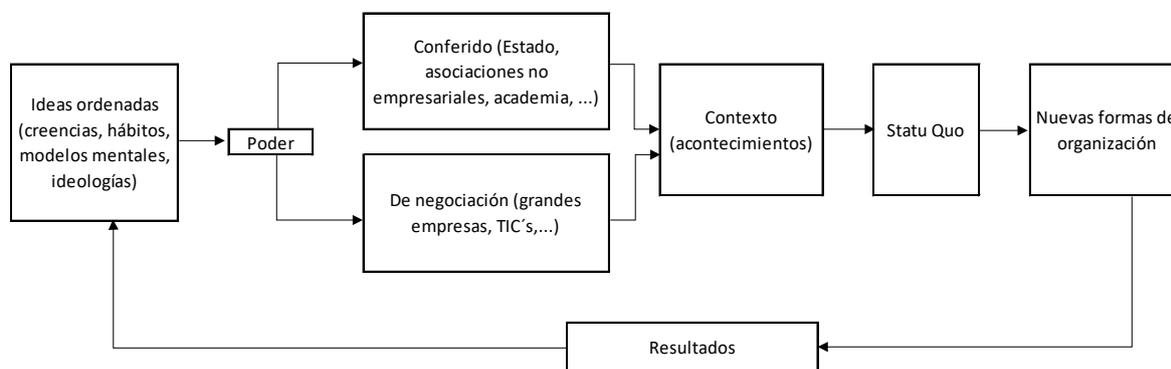
economía institucional (NEI), una escuela de pensamiento que tuvo origen en el concepto de “costos de transacción” del economista Ronald Coase (1910-2013) y que estudiaría de manera introductoria en su artículo de 1937, “La naturaleza de la firma”.

Para comprender por qué sucede el cambio institucional podemos correlacionar tres principios secuenciales. La organización de la producción es uno de ellos (su propia existencia), es decir, al perseguir la reducción de los costos de transacción, la empresa ya está promoviendo el cambio institucional, primero porque cambia la forma en que organizaba su producción para hacer rentable su función, pero ahora con los mismos recursos puede organizar transacciones adicionales, lo que necesariamente aumenta su tamaño.

El segundo principio es la acumulación del poder de negociación que adquiere al aumentar las transacciones adicionales. Si su forma de organización le permite seguir creciendo, es indudable que podrá tener una relación dispar con el consumidor por el poder relativo de precios que acumula; esto es lo que influye en el cambio institucional.

El tercer principio es la forma aparentemente realizable para modificar la matriz institucional. El poder de negociación es una relación social que puede cooperar con las altas esferas burocráticas; esto es necesario porque ellos son los encargados de ejercer el cambio institucional formal y su participación es clave en la “preparación del terreno”.

Diagrama 1. Proceso del cambio institucional



Fuente: Elaboración propia.

En el diagrama 1 se observa la secuencia del cambio institucional. Quien concentra el poder de negociación es sumamente influyente en la institucionalización de cierto tipo de intereses; “las instituciones no son necesariamente creadas con miras a ser socialmente eficaces, más bien son creadas, al menos las reglas formales, con la finalidad de servir a los intereses de quienes detentan el poder de negociación al momento de crear nuevas reglas” (Chavance, 2018).

Dilucidar el cambio institucional como un proceso deliberativo e incremental implica que quien detenta el poder tratará de encubrir su interés personal con interés social. Es decir, si entendemos la ideología como “una forma de ocultamiento en el que los intereses y preferencias propios de un grupo social se disfrazan, al hacerse pasar por intereses y valores universales, y se vuelven así aceptables por todos” será consecuente que la clase dominante incite a crear instituciones idóneas a sus propósitos (Villoro, 2015).⁴

⁴ O lo que la escuela austriaca (Hayek) llamaría la clase más apta para promover sus intereses.

Dicho esto puede formularse la siguiente hipótesis: siempre que exista un cambio institucional formal habrá un nivel de ideología enquistada en la nueva estructura de organización; será una ideología de la clase dominante que ejercerá su poder para obtener utilidades potenciales. Puesto que el orden que promueven las instituciones es de carácter productivo, las instituciones son la base para que exista el crecimiento económico.

5. El contrasentido de los costos de transacción en el Estado regulador

En la sección anterior se mencionó que los costos de transacción motivan la creación de las instituciones que organizan la producción (las empresas). Para que exista una empresa debe existir un costo por utilizar el mecanismo de los precios; esto es, que los individuos que desembolsan recursos para producir algo esperan que al utilizar el mercado alguien les retribuya más de su anticipo.

Cabe señalar que los costos de transacción son un costo por fuera de la empresa, “son los costos por utilizar el mercado” (Coase, 1937). Los costos internos de producción son totalmente manejados por la empresa y ajenos a los precios. Es el empresario quien coordina su producción, no el mercado. Por tanto, el mercado y la empresa son instituciones que dependerán de los “precios relativos”. En el mercado saldrán a la luz los precios con costos de transacción, pero la empresa será la que conozca, en la medida de su organización y su nivel de integración vertical, los precios relevantes.

El marco analítico de los costos de transacción es en esencia un tema institucional; en específico, los costos de transacción originan las relaciones económicas entre Estado, mercado y empresa. Cuando la empresa organiza la producción está decidiendo cuál es la mejor asignación del mercado para ella; esto no quiere decir que sea eficiente. Del lado contrario, si el Estado decide intervenir, tampoco hay nada que asegure la asignación eficiente. En cualquier caso, los costos de transacción existen y la valoración de cuál institución usar para organizar la economía será la vía de la negociación. Aunque la negociación es la vía para llegar a una asignación menos ineficiente, el sistema legal siempre beneficiará más a alguien, porque la negociación es un poder desigual.

El análisis de Ronald Coase sobre los costos de transacción no es un proceso determinista, porque el autor no asegura una única forma de proceder en casos reales. Esta aseveración se deduce de su artículo de 1960, “El problema del costo social”, en el que analiza algunos escenarios sobre como negociar la “tragedia de los comunes”.

No obstante, los postulados de Coase han sido modificados en la formulación de un modelo teórico llamado “teorema de Coase” en el que los costos de transacción se suponen bajos o cero. En la tercera edición de su libro *Teoría del precio* (1966), George Stigler usa este concepto por primera vez como el enfoque predominante de los costos de transacción para justificar las asignaciones y resoluciones de la negociación vía mercado, en especial para evaluar la intervención estatal en posibles externalidades y fallas de mercado.

Coase (1988) nunca estuvo de acuerdo con el teorema que lleva su nombre por el hecho de que los supuestos que enuncia son totalmente irreales y quedan solo en el análisis.

sis de una pizarra para enseñar economía. Aun así, la escuela de Chicago generalizó el uso del mercado como la mejor manera de enfrentar cualquier problema de costos de transacción o, dicho de otra forma, cualquier problema de precios.

A pesar de ello, las ideas de Coase, aunque con una preferencia por soluciones de mercado, nunca aseguraron que el Estado no pudiera intervenir en la economía y mejorar la situación. De estas consideraciones se deduce que la regulación gubernamental directa no presentará de manera necesaria mejores resultados que la solución de mercado o a través de la empresa. Pero, igualmente, no hay razón por la que en ocasiones tal regulación administrativa gubernamental no deba conducir a un aumento de la eficiencia económica (Coase, 2013).

La desregulación de los años ochenta se basó en la malinterpretación del teorema de Coase sobre los costos de transacción; esto es, que las instituciones del Estado regulador trataban de privilegiar el mercado como la forma más eficiente de organización, pero sustentada en la idea teórica y alejada de la realidad acerca de los bajos o inexistentes costos de transacción.

Ronald Coase, con un notable desencanto por el tratamiento de sus ideas, terminaría diciendo que le faltó defenderlas más y que la pobreza de algunos de sus argumentos de 1937 fue por no considerar la empresa como un “problema sociológico”. Coase nunca abogó por el mercado como la mejor herramienta para asignar recursos; señaló que la vía que se utilice tendrá un costo de transacción, alto o pequeño, no se sabe, pero la eficiencia de las instituciones será la que decida la forma. Lo que no cabe duda es que la empresa y el mercado, en el mundo actual, constituyen la estructura institucional del sistema económico (Coase, 2012).

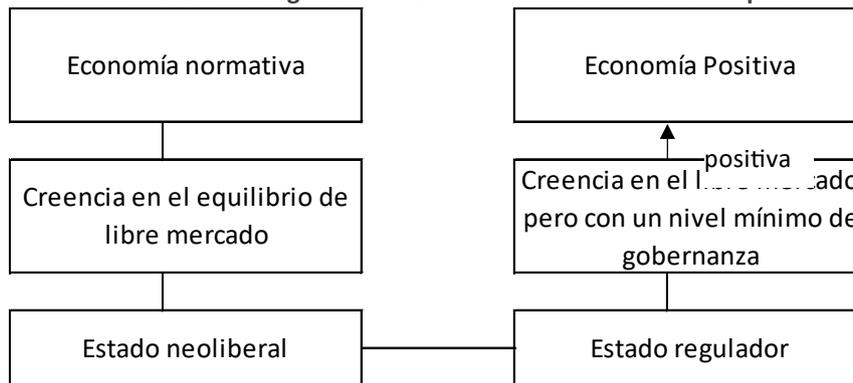
6. A manera de cierre

De esta forma, en 1980 comienza la desregulación de los mercados, motivada por la idea de que el mecanismo de precios puede resolver cualquier mal de la sociedad. El actual Estado es en esencia el Estado neoliberal, o por lo menos así se entienden las ideas normativas de un Estado que promueve las soluciones de mercado (cuadro 1). El Estado neoliberal institucionalizado es lo que aquí se entiende como Estado regulador, una transformación de las instituciones establecidas a expensas de este pensamiento económico con el fin de legalizar nuevas prácticas sociales.⁵

El marco legal del Estado regulador (de ideas neoliberales) “viene definido por obligaciones contractuales libremente negociadas entre sujetos jurídicos en el mercado. La inviolabilidad de los contratos y el derecho individual a la libertad de acción, de expresión y de elección deben ser protegidos” (Harvey y Varela, 2007). Una idea fundamental para entender el neoliberalismo se explica en dos partes: primera, por la claridad en los derechos de propiedad y, segunda, por la reivindicación de la gran empresa privada. La empresa privada tomaría las decisiones de organizar la producción sin que el Estado pudiera intervenir en el proceso de asignación.

⁵ Por ejemplo, la participación privada en la provisión de servicios públicos a partir de la década de los ochenta.

Cuadro 1. El Estado regulador como fenómeno de la economía positiva



Fuente: elaboración propia.

7. Conclusiones

Resulta difícil promover el cambio institucional sobre la base de un sistema que se legitima a sí mismo por su poder. Las instituciones del Estado regulador vinieron para quedarse con el propósito de sobrevivir en el tiempo. La tarea de las nuevas generaciones que se encargan de representar al Estado tendrá que ser repensar los resultados que el neoliberalismo y sus instituciones de tipo arbitral han dejado para el progreso de la sociedad. Eventos de magnitud como la pandemia de covid-19 o las interrogantes del cambio climático permiten remplazar formas de organización (o desorganización) de la sociedad. El desencanto por no alcanzar los estándares de bienestar mínimo planeados por los gobiernos alrededor del mundo pesa en las desigualdades tan marcadas que vive el ser humano. Es mejor aprender de una guerra contra el microuniverso, que los eventos que enfrentan a la humanidad contra la humanidad.

Referencias

Chavance, B. (2018), *La economía institucional*, vol. 1, México, FCE.

Coase, R. H. (1937), "The Nature of the Firm", *Economica*, vol. 4, pp. 386-405.

_____ (1988), "How should economists choose?", en: *Ideas, Their Origins and Their Consequences. Lectures to Commemorate the Life and Work of G. Warren Nutter*, Institute for Public Policy Research, Thomas Jefferson Center Foundation, pp. 63-79.

_____ (2012), *Markets, Firms and Property Rights*, abril 24. Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=ZAq06n79QIs>.

_____ (2013), "The Problem of Social Cost", *The Journal of Law and Economics*, vol. 56, núm. 4, pp. 837-877.

Harvey, D. y A. Varela (2007), *Breve historia del neoliberalismo*, Madrid, Ediciones Akal.

Hodgson, G. M. (2007), *Economía institucional y evolutiva contemporánea*, vol. 1, México, UAM-X Producción económica.

Jessop, B. y D. R. Rosero (2017), *El Estado. Pasado, presente, futuro*, vol. 1, Madrid, Los Libros de la Catarata.

North, D. C. (2014), *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, vol. 1, México, FCE.

Stigler, G. J. (1966), *The Theory of price*, vol. 1, MacMillan.

Villoro, L. (2015), *El concepto de ideología: y otros ensayos*, vol. 1, México, FCE.



Directorio

Director

Armando Sánchez Vargas

Secretaría Académica

José Manuel Márquez Estrada

Secretaría Técnica

Patricia Llanas Oliva

Créditos

Cuerpo editorial

Coordinador

Ernesto Bravo Benítez

Edición académica

Citlalin Martínez Córdova

Evelyn Jazmín Sánchez Fragoso

Cuidado editorial

Graciela Reynoso Rivas

Diseño editorial

María Victoria Jiménez Sánchez

Formación

Fernanda Camero Olea

Corrección de estilo

Hannah Vanesa Posadas Garduño

Comité editorial

Arturo Ortiz Wadgyamar

IIEc-UNAM

Jorge Calderón Salazar

FE-UNAM

María Isabel García Morales

SEPI-ESE-IPN

César Octavio Vargas Téllez

UAM-Cuajimalpa