

La economía **mexicana** en transición, 2000-2023

Pablo Mejía Reyes
Wendy Ovando Aldana
Celso Rodrigo Rivera Rojo
Coords.



Universidad Autónoma
del Estado de México

DC
Learning

***La economía mexicana en transición,
2000-2023***

***Pablo Mejía Reyes
Wendy Ovando Aldana
Celso Rodrigo Rivera Rojo***

Coords.



**Universidad Autónoma
del Estado de México**

Carlos Eduardo Barrera Díaz
Doctor en Ciencias e Ingeniería Ambientales
Rector

Martha Patricia Zarza Delgado
Doctora en Ciencias Sociales
Secretaria de Investigación y Estudios Avanzados

Sandra Ochoa Díaz
Maestra en Estudios Sustentables, Regionales y Metropolitanos
Directora de la Facultad de Economía

Humberto Thomé Ortiz
Doctor en Ciencias Agrarias
Director del Instituto de Ciencias Agropecuarias y Rurales

Susana García Hernández
Maestra en Administración
Directora de Difusión y Promoción de la Investigación y los Estudios Avanzados

***La economía mexicana en transición,
2000-2023***

***Pablo Mejía Reyes
Wendy Ovando Aldana
Celso Rodrigo Rivera Rojo***

Coords.

Universidad Autónoma del Estado de México
DC Learning S.A. DE C.V.

“2024, Conmemoración del 60 Aniversario de la Inauguración de Ciudad Universitaria”

*Toluca
2024*

La economía mexicana en transición, 2000-2023 / Pablo Mejía Reyes, Wendy Ovando Aldana, Celso Rodrigo Rivera Rojo, coords.
1ª ed.
Toluca, Estado de México : Universidad Autónoma del Estado de México, 2024.
544 p. : il. ; 17 x 23 cm.

ISBN 978-607-633-955-8 [impreso UAEMEX]
ISBN 978-607-633-953-4 [electrónico UAEMEX]
ISBN 978-607-99472-6-2 [impreso DC Learning]
ISBN 978-607-99472-5-5 [electrónico DC Learning]

Incluye referencias bibliográficas.

1. Distribución del ingreso -- México -- Siglo XXI.
2. México -- Política Económica -- Siglo XXI.
3. COVID-19 (Enfermedad) -- México -- Aspectos económicos.

I. Mejía Reyes, Pablo, coordinador.
II. Ovando Aldana, Wendy, coordinadora.
III. Rivera Rojo, Celso Rodrigo, coordinador

HC140.I5 E66 T88 2024



La economía mexicana en transición, 2000-2023

Pablo Mejía Reyes, Wendy Ovando Aldana, Celso Rodrigo Rivera Rojo (Coords.)

Libro sometido a sistema antiplagio y publicado con la previa revisión y aprobación de pares doble ciego externos que forman parte del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores, nivel I. Expediente de obra 394/01/2024, Dirección de Difusión y Promoción de la Investigación y los Estudios Avanzados, adscrita a la Secretaría de Investigación y Estudios Avanzados de la Universidad Autónoma del Estado de México.

Primera edición impresa: 2 de diciembre de 2024
Primera edición digital: 22 de noviembre de 2024
ISBN 978-607-633-955-8 (impreso UAEMEX)
ISBN 978-607-633-953-4 (electrónico UAEMEX)
ISBN 978-607-99472-6-2 (impreso DC Learning)
ISBN 978-607-99472-5-5 (electrónico DC Learning)

D. R. © Universidad Autónoma del Estado de México
Instituto Literario número 100 Ote., Col. Centro
C.P. 50000, Toluca, Estado de México
www.uaemex.mx

D.R. © DC LEARNING S.A. DE C.V.
Francisco Petrarca 133 Int. 501
Polanco V Sección, C.P. 11560, Ciudad de México
info@dcllearning.com.mx

Esta coedición y sus características son propiedad de la Universidad Autónoma del Estado de México y DC Learning.

El contenido de esta publicación es responsabilidad de los coordinadores y los autores.



Esta obra queda sujeta a una licencia *Creative Commons* Atribución-No comercial- Sin derivadas 4.0 Internacional. Puede ser utilizada con fines educativos, informativos o culturales, ya que permite solo descargar sus obras y compartirlas, siempre y cuando den crédito, pero no pueden cambiarlas de forma alguna ni usarlas de manera comercial. Disponibles para su descarga en acceso abierto en: ri.uaemex.mx

Hecho e impreso en México

CONTENIDO

| | |
|--|-----|
| PRESENTACIÓN | 9 |
| INTRODUCCIÓN | |
| <i>Pablo Mejía Reyes, Wendy Ovando Aldana y Celso Rodrigo Rivera Rojo</i> | 11 |
| PARTE I. DESEMPEÑO MACROECONÓMICO | |
| PIB REAL Y GENERACIÓN DE EMPLEO. UN ANÁLISIS SECTORIAL POR PERIODOS PRESIDENCIALES, 2000-2022 | |
| <i>Leobardo de Jesús Almonte</i> | 43 |
| EXPORTACIONES Y CICLOS ECONÓMICOS, 2000-2022 | |
| <i>Pablo Mejía Reyes y Annel Hurtado Jaramillo</i> | 71 |
| ANÁLISIS DEL COMERCIO EXTERIOR, 2000-2022 | |
| <i>Dulce Albarrán Macías y Jorge Luis Moranchel-Bustos</i> | 105 |
| LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES AGROPECUARIAS, 2000-2022 | |
| <i>Laura Elena del Moral Barrera</i> | 137 |
| INVERSIÓN PÚBLICA Y PRIVADA E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 2000-2022 | |
| <i>Yolanda Carbajal Suárez y David Alemán Aldama</i> | 165 |
| ESTRATEGIAS DE POLÍTICA MONETARIA E INFLACIÓN, 2000-2023 | |
| <i>Reyna Vergara González y Miguel Ángel Díaz Carreño</i> | 187 |
| TASA DE INTERÉS DE REFERENCIA Y DE LOS CRÉDITOS A HOGARES Y EMPRESAS, 2000-2023 | |
| <i>Brenda Murillo Villanueva</i> | 215 |
| LA POLÍTICA FISCAL DE LOS PRIMEROS CUATRO SEXENIOS PRESIDENCIALES EN EL SIGLO XXI | |
| <i>Marlen Rocío Reyes Hernández y Sandra Ochoa Díaz</i> | 241 |

ASPECTOS COMPARATIVOS DE LA ECONOMÍA DE LA FRONTERA NORTE EN EL CONTEXTO NACIONAL EN EL PERIODO 2010-2022

Jorge Eduardo Mendoza Cota..... 269

PARTE II. MERCADO DE TRABAJO Y BIENESTAR SOCIAL

ANÁLISIS DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DEL MERCADO DE TRABAJO, 2005-2022

Wendy Ovando Aldana..... 299

LA POLÍTICA DE SALARIOS MÍNIMOS Y SUS EFECTOS EN LA DISTRIBUCIÓN DE LA RIQUEZA Y LOS ÍNDICES DE POBREZA 2006-2023

Daniel Velázquez Orihuela, Juan Roberto Vargas Sánchez
y Zeus Salvador Hernández Veleros..... 331

ANÁLISIS DEL EMPLEO FORMAL E INFORMAL, LA PRECARIEDAD LABORAL Y DESIGUALDAD SALARIAL DE LOS TRABAJADORES POR GÉNERO EN LAS ENTIDADES FEDERATIVAS, 2005-2023

Roldán Andrés-Rosales y Miguel Ángel Mendoza-González..... 353

DESIGUALDAD, POBREZA Y MARGINACIÓN EN EL MARCO DEL NEOLIBERALISMO Y EL POSNEOLIBERALISMO, 2000-2023

Celso Rodrigo Rivera Rojo y Francisco Herrera Tapia..... 389

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO DE 2000 A 2021

Liliana Rendón Rojas..... 425

PARTE III. POLÍTICA SOCIAL

ANÁLISIS DEL GASTO SOCIAL Y SU CAPACIDAD DE DISTRIBUCIÓN, 2000-2023

Eduardo Ramírez Cedillo..... 445

ANÁLISIS DEL GASTO PÚBLICO EN SALUD Y PROTECCIÓN SOCIAL, 2000-2022

Jaime Alberto Rangel Bernal y Enid Asvany Guzmán Caballero..... 483

POBLACIÓN JOVEN EN LA POLÍTICA SOCIAL. JÓVENES QUE NI ESTUDIAN NI TRABAJAN, 2000-2023

Yuliana Gabriela Román Sánchez, Daniel Lozano Keymolén
y Claudia Yolanda Albarrán Olvera..... 503

COLABORACIONES..... 531

PRESENTACIÓN

La idea de hacer este libro surge bajo el polémico desempeño de la administración del presidente Andrés Manuel López Obrador (AMLO). La polarización en las discusiones coloquiales nos llevó a plantear la necesidad de ponerle cifras a los fenómenos económicos más importantes y a analizar a fondo su evolución.

Este proceso inició con la elaboración de una serie de notas de divulgación publicadas en redes sociales y en la revista *Economía Actual* del Centro de Investigación en Ciencias Económicas de la Facultad de Economía, de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX); esas versiones se ampliaron para darles mayor profundidad. Además, se sumaron colaboraciones de otros colegas que analizaron temas no incluidos inicialmente.

Para llevar a cabo el estudio de la reciente economía mexicana, se optó por enmarcarla en un horizonte de mediano plazo, lo que permitiría contrastarla con las tendencias previas al último sexenio y, quizá más importante, a la pandemia de la Covid-19 que sacudió al mundo durante 2020 y 2021, principalmente.

En ese sentido, los capítulos aquí contenidos buscan ofrecer análisis objetivos de los diferentes fenómenos que preocupan a funcionarios públicos, políticos, empresarios, trabajadores, académicos y a toda la sociedad. El contenido se ha escrito en un lenguaje claro con el fin de que pueda ser revisado por un público amplio y extender la discusión para comprender su naturaleza y proponer estrategias de política pública, con el propósito de avanzar en la construcción de una economía con crecimiento sostenido, incluyente y justa.

En la integración de esta obra hemos contado con la participación de académicos del Colegio de la Frontera Norte, la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, la Universidad Nacional Autónoma de México, la Universidad del Valle

de México y, desde luego, de la Universidad Autónoma del Estado de México. Agradecemos a todos ellos su generosa participación.

Agradecemos también a la Secretaría de Investigación y Estudios Avanzados de la Universidad Autónoma del Estado de México por su apoyo en la publicación de esta obra y, en particular, al Departamento editorial de la Dirección de Difusión de la Investigación y los Estudios Avanzados por su profesionalismo en el proceso de dictaminación y edición. Finalmente, pero no menos importante, deseamos reconocer la ardua labor en la revisión de los distintos detalles de este libro de Valeria Janet Servin Reynoso, Michelle Sánchez Esquivel y Juan Adolfo Ávila Cereceda.

Pablo Mejía Reyes, Wendy Ovando Aldana y Celso Rodrigo Rivera Rojo

INTRODUCCIÓN

Pablo Mejía Reyes, Wendy Ovando Aldana y Celso Rodrigo Rivera Rojo

Durante las últimas décadas, la economía mexicana ha experimentado varios problemas que han limitado su desarrollo y mejora del bienestar en la población, razón por la que se han demandado acciones activas del Estado. En particular, una serie de factores estructurales han generado un proceso de lento crecimiento que, a su vez, ha impedido la generación de empleos para una población de creciente demanda. Más aun, en el marco de una economía de mercado basada en mano de obra barata y relativamente calificada, el empleo se ha precarizado paulatinamente con condiciones de trabajo más desfavorables y, hasta hace pocos años, salarios reales decrecientes. Como consecuencia, la pobreza de una alta proporción de la población y una inequitativa distribución del ingreso se han convertido en dos de los mayores retos para los gobiernos de los últimos 30 años. Para enfrentarlos, aunque con magros resultados, se ha adoptado una política social que ha buscado atenuar sus efectos en los grupos más vulnerables.

En este contexto, los siguientes capítulos analizan la dinámica de estos fenómenos con el fin de obtener una mejor comprensión de sus causas y efectos y, sobre esa base, sugerir una serie de estrategias de política pública. Para enmarcar los análisis realizados, aquí se bosquejan sus aspectos fundamentales partiendo del cambio de modelo de desarrollo iniciado a mediados de la década de 1980.

Cabe recordar que en el transcurso de dicha década, México inició una serie de reformas estructurales que transformaron la economía nacional de una de tipo semicerrado, que favorece flujos de comercio e inversión internacionales con fuerte participación del Estado, a una abierta y basada en el mercado.¹ El cambio de estrategia se explica a partir del agotamiento del modelo de

¹ Véanse los trabajos ya clásicos sobre el tema de Clavijo y Valdivieso (2000), Cárdenas (1996) y Moreno y Ros (2010), así como los estudios contenidos en Mejía y Torres (2014).

industrialización por sustitución de importaciones (ISI), vigente desde la década de 1950, y de los efectos de la crisis de la deuda externa de 1982, resultado de la acumulación de desequilibrios fiscales y comerciales a lo largo de la década de 1960 (Ros, 1987). A partir de entonces, se adoptó un modelo basado notablemente en el crecimiento del sector externo.

Entonces, con la llegada a la presidencia de Miguel de la Madrid Hurtado (MMH) en 1982, quien afirmaba que el proyecto estatista que había caracterizado a la economía mexicana estaba desfasado de la realidad en aquellos años, se emprendió un redimensionamiento del Estado que implicó limitar sus funciones a las de un ente regulador y complementario, mas no sustituto del mercado (De la Madrid, 1995).

Concretamente, el modelo que se instauró en México fue un modelo de economía abierta y de mercado que, por sus características ideológicas, se conoce también como *neoliberalismo*, y cuyos principales fundamentos implican la reducción de las actividades del Estado en la economía como garante de la libertad económica con lo que se crea un entramado de instituciones propicio para el libre cambio, la desregulación de actividades económicas y la protección de derechos de propiedad. El cambio institucional que demandó el neoliberalismo para su puesta en marcha fue, sin embargo, un proceso que comenzó en 1942 tras la invitación de sus principales ideólogos, como Ludwing Von Mises, para promover una postura opuesta al intervencionismo experimentado desde el cardenismo (Romero, 2016) y que continuaría con un activismo intelectual y político dando lugar a la fundación de universidades, la ocupación paulatina de cargos estratégicos en la administración pública y la conformación de una red de empresarios, académicos y políticos que impulsaron la entrada del proyecto neoliberal (Salas, 2017).

Asimismo, los gobiernos en turno iniciaron un proceso de liberalización comercial con el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por las siglas en inglés del General Agreement on Tariffs and Trade; actualmente Organización Mundial de Comercio, OMC) en 1986, el cual se consolidó en 1994 con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte con EE.UU. y Canadá (TLCAN; ahora T-MEC, por las siglas de los países miembros) y de otros acuerdos comerciales (Clavijo y Valdivieso, 2000; Moreno y Ros, 2010). Simultáneamente, en 1993, se modificó la Ley de Inversión Extranjera para permitir la inversión en sectores antes restringidos a nacionales y se instrumentó un activo programa de reprivatización de empresas públicas (Kose *et al.*, 2004; Cárdenas, 1996).

Como resultado, la economía mexicana se convirtió en una de mercado y de las más abiertas del mundo. En este sentido, en 1988 se tenía un avance de 88.0% respecto al proceso de liberalización comercial y para 1994, el Estado mexicano tenía control de 1.8% de las importaciones (De la Madrid, 1995).

Este cambio de paradigma se tradujo en un proceso de desincorporación del sector paraestatal que implicó, además de la privatización, la fusión o liquidación de empresas, o la extinción de fideicomisos y transferencias a gobiernos de las entidades federativas (Sacristán, 2006). En este sentido, durante el sexenio de MMH se desincorporaron 537 entidades de las 1,155 existentes en 1982 (De la Madrid, 1995). Este proceso de privatización, de acuerdo con Sacristán (2006), puede dividirse en tres etapas. La primera, de 1984 a 1988, con la privatización de diversas actividades; la segunda, de 1988 a 1999, caracterizada por la privatización sectorial (siderurgia, banca y telefonía); y la tercera, de 1995 a 2000, marcada por cambios constitucionales que permitieron la enajenación del sector ferrocarrilero y la comunicación satelital.

De la misma manera, se requirió un profundo cambio institucional que estableciera las reglas del juego que darían forma y dirección al devenir de las actividades económicas del país, tanto al interior como en el escenario internacional. Siguiendo a Mejía y Torres (2014), con el propósito de establecer una economía abierta y de mercado, en 1988 se implementó un conjunto de reformas que, además, impulsó la competitividad de la economía mexicana, como la liberalización de las tasas de interés y se suprimieron las políticas de crédito selectivo; se inició un proceso de privatización de la banca comercial entre 1991 y 1992 que involucró a 18 bancos comerciales, de lo cual devino la conformación de grupos financieros cuyo control de activos abarcó hasta 50.0% en 1994. En el mismo sentido, en 1993 se dio autonomía al banco central, se fundó el Mercado Mexicano de Derivados (Mexder) y se llevaron a cabo otros cambios tendientes a regular y dar transparencia al funcionamiento de los mercados financieros.

Por otro lado, se reformó el sistema de pensiones (1997), pasando de un régimen de reparto a uno de capitalización individual y administración privada. También se reformaron las leyes del Seguro Social, Infonavit y del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), se estableció el Sistema de Ahorro para el Retiro que buscaría incrementar el ahorro interno y financiar la inversión con el objetivo de estimular el crecimiento económico (Ullóa, 2017).

En suma, en las últimas dos décadas se realizaron modificaciones profundas que han implicado el tránsito de una economía con amplio margen de participación económica estatal y regente del bienestar social a una orientada por los preceptos de neoliberalismo: apertura y liberalización de mercados, así como la constitución de un Estado mínimo. Bajo este modelo, el cambio institucional impulsó la privatización de empresas públicas y sectores con gestión estatal, promovió la inversión extranjera y dejó el sistema de pensiones en manos del mercado. Tales eventos constituyen un viraje en las reglas del juego que han determinado el devenir económico y social de México en el siglo XXI.

El nuevo modelo ha resultado exitoso en diferentes ámbitos, como, por ejemplo, en la evolución de las transacciones internacionales. Así, desde finales de la década de 1980 hubo una recomposición y un aumento sustancial de las exportaciones y la captación de Inversión Extranjera Directa (IED) en favor de los productos manufacturados, lo que resultó de la reorientación de la planta productiva hacia el exterior y la integración de los procesos productivos de México y Estados Unidos, reforzados por la apertura comercial y, en especial, por el TLCAN (Albarrán y Mejía, 2020; Mejía *et al.*, 2023). En particular, las exportaciones pasaron de 24.2% del producto interno bruto (PIB) a 42.6 y la IED aumentó de 18.2 mmdd a 36.3 entre 2000 y 2022, respectivamente.

Sin embargo, la significativa expansión del sector exportador no se tradujo en un mayor crecimiento de la economía. De hecho, entre 1982 y 2022 la tasa de crecimiento anual promedio fue de 2.2%, generando una fase de lento crecimiento o *crecimiento mediocre* (Ros, 2008). La situación, no obstante, ha sido peor en las dos décadas recientes, pues entre 2000 y 2022 el PIB creció a una tasa media anual igual a 1.6% anual, cifras muy por debajo de los registros históricos² y las expectativas generadas cuando se adoptó el nuevo modelo de desarrollo (Walton, 2004). Este bajo crecimiento a lo largo de las cuatro últimas décadas ha sido una de las mayores preocupaciones de académicos, diseñadores de política, empresarios y trabajadores por igual, dado que ha resultado insuficiente para generar la cantidad necesaria de empleos que permita elevar el ingreso y, como consecuencia, reducir la pobreza y mejorar el bienestar de las familias.

Las causas de este lento crecimiento son estructurales, múltiples y complejas, como han señalado diferentes autores. En particular, Ros (2008) y Moreno y Ros (2010) sostienen que la causa fundamental es un bajo ritmo de acumulación

2 Entre 1960 y 1981 la tasa de crecimiento anual promedio fue de 6.3%.

del capital, explicado por una reducción constante de la inversión pública, la eliminación de políticas activas de promoción y la recurrente sobrevaluación cambiaria usada como ancla nominal para controlar la inflación (como también sugiere Ibarra, 2008), así como los bajos niveles y altos costos del financiamiento bancario. Efectivamente, entre 2000 y 2022 la razón de inversión total al PIB ha estado en torno a 22.6%, con un máximo de 25.8 y un mínimo de 18.9%. Más aún, la inversión pública solo creció como porcentaje del PIB en el gobierno de Felipe Calderón Hinojosa (FCH) cuando llegó a 6.6% como parte del programa de combate a la recesión de 2008-2009, pero desde entonces ha mostrado una caída sostenida que la ha llevado hasta 2.2% en 2020, durante el gobierno de Andrés Manuel López Obrador (AMLO), con una ligera recuperación a finales de 2022, para llegar a 2.6%. Como se observa, estas cifras están por debajo de las tasas mínimas de 25.0% y 5.0% del PIB para la inversión total y pública recomendadas por el Banco Mundial (2008) y experimentadas por varios países asiáticos con tasas de crecimiento altas y sostenidas.

Por su parte, el crédito interno como porcentaje del PIB rebasó 25.0%, a principios de la década pasada, y de ahí ha crecido de manera sostenida hasta llegar a un nivel máximo de 36.9%, en 2020 (Banco Mundial, 2024). No obstante, la profundidad bancaria en el mercado nacional sigue muy por debajo de los niveles de los países desarrollados e incluso de los de países latinoamericanos más relevantes —como Brasil, Chile, Colombia, Perú y Uruguay— debido, entre otros factores, al historial de crisis bancarias, un sector informal significativo y un sistema legal ineficiente, así como a factores de demanda asociados a las tasas de interés y a la capacidad de financiamiento de los bancos, condicionada por la magnitud de los depósitos (Herman y Klemm, 2019).

La reducción sistemática de la productividad factorial total, que de acuerdo con el Inegi (2023a) cayó en promedio 0.6% cada año entre 2000 y 2022, ha sido otro de los factores fundamentales que se han propuesto para explicar el lento crecimiento. En particular, Padilla y Villarreal (2017) la atribuyen a una reasignación adversa de los factores productivos de los sectores de alta productividad a los de baja, mientras que López y Rebolledo (2016) sostienen que el limitado nivel de conocimiento de los procesos productivos, los cuales se basan principalmente en el uso intensivo del trabajo, ha jugado un papel central.

Más aún, este lento crecimiento se ha visto interrumpido por los episodios recesivos ocurridos en los periodos 2001-2002, 2008-2009 y 2020, según el Comité de Fechado de los Ciclos de la Economía Mexicana (Cofecem, 2022), y

explicado por factores externos o exógenos a la economía mexicana (Mejía y Erquizio, 2012; Mejía *et al.*, 2017). Los primeros dos se originaron en Estados Unidos a partir de auges en sectores específicos (tecnologías de la información y comunicaciones, y construcción, respectivamente) que llevaron a burbujas especulativas insostenibles. Específicamente, la de 2001-2002 provocó que la economía del país vecino tuviera un magro crecimiento acumulado igual a 0.5% en el transcurso de los últimos tres trimestres de 2001,³ mientras que la de 2008-2009, conocida como la gran recesión, por su severidad, causó una caída del PIB de 3.8% del cuarto trimestre de 2007 al segundo de 2009. En ambos casos, la economía mexicana resintió sus efectos dada la estrecha relación con su principal socio comercial, a pesar de los significativos esfuerzos que se habían hecho en las dos décadas anteriores por restablecer y mantener los equilibrios macroeconómicos básicos; el comercio exterior fue el principal mecanismo de transmisión de esas recesiones⁴ (Mejía y Erquizio, 2012; Mejía *et al.*, 2017).

Efectivamente, la primera recesión del siglo se presentó a inicios del gobierno de Vicente Fox Quezada (VFQ), cuando el PIB disminuyó 1.4% entre el tercer trimestre de 2000 y el segundo de 2001, en tanto que la manufactura se redujo en 8.4% entre el tercer trimestre de 2000 y el primero de 2003. Por su parte, la gran recesión de 2008-2009, sucedida en el gobierno de FCH, afectó severamente a la economía mexicana, con una caída del PIB de 8.1% entre el tercer trimestre de 2008 y el segundo de 2009.

La última recesión del periodo de estudio, la más profunda en casi cien años, estuvo ligada a la pandemia de la Covid-19 —por las siglas en inglés de Coronavirus Disease 2019—, una enfermedad nueva para la que no existían tratamientos médicos apropiados.⁵ Para enfrentarla, los gobiernos adoptaron medidas de *distanciamiento social* consistente en confinamiento domiciliario, cancelación de eventos masivos y trabajo desde casa, donde destacaron los servicios educativos, así como el cierre de actividades consideradas no esenciales (World Health Organization, 2021). Sin embargo, a pesar de todos los esfuerzos, entre

3 Las cifras del crecimiento del PIB que se citan provienen del Bureau of Economic Analysis (BEA, 2023).

4 Al igual que lo había sido en las expansiones correspondientes.

5 Apareció a finales de 2019 en China y se extendió rápidamente al resto del mundo, de modo que la Organización Mundial de la Salud (OMS) la declaró pandemia el 11 de marzo de 2020. Análisis más detallados se encuentran en Carteni *et al* (2020), World Health Organization (2021) y Mejía *et al.* (2022).

El virus causante de esta enfermedad es conocido como SARS-COV2, del inglés Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus 2 (World Health Organization, 2021).

principios de 2020 y septiembre de 2021 se presentaron 234,652,983 contagios y 4,810,590 muertes (Johns Hopkins University, 2021).

La combinación de estas medidas provocó una caída de la producción, el empleo, los ingresos, las ventas y el comercio mundiales, originando la peor recesión desde la Gran Depresión de finales de la década de 1920 y principios de 1930. Aunque persiste cierto debate sobre su efectividad, la evidencia sugiere que las medidas fiscales y monetarias de apoyo a familias y empresas no fueron suficientes para contrarrestar el impacto de este fenómeno. La economía mundial cayó 3.4% en 2020, mientras que el PIB de la Zona Euro y Estados Unidos descendió 6.4 y 3.6%, respectivamente (International Monetary Found [IMF], 2022).⁶ Ante el colapso del comercio exterior y de la demanda interna, la producción nacional total disminuyó 19.1% entre el primer trimestre de 2019 y el segundo de 2020, y 17.8% únicamente en el segundo trimestre de este año, provocando la peor recesión de la historia económica moderna.

La apertura comercial y la integración de la economía mexicana a la estadounidense, por su parte, originaron un cambio radical en la balanza comercial. Hasta mediados de la década de 1990, el saldo comercial había sido contracíclico debido al efecto positivo de la devaluación cambiaria sobre las exportaciones y al negativo de la contracción del producto sobre las importaciones, y viceversa. El papel central que ha jugado el comercio exterior desde entonces, al convertir a las exportaciones en un motor central del crecimiento en el que las importaciones de insumos y equipo de capital son cruciales en un modelo altamente ensamblador, ha significado un comportamiento procíclico de estas variables. Es decir, el comercio exterior responde principalmente a las fluctuaciones de la demanda de Estados Unidos, las cuales se transmiten a la economía mexicana, provocando un déficit comercial crónico, no de gran magnitud, pero prácticamente permanente (Ibarra y Blecker, 2016).

La política económica, a su vez, ha estado orientada desde hace prácticamente cuatro décadas a estabilizar la inflación, lo que le ha dado un tono más bien pasivo desde principios de este siglo cuando esta última disminuyó a niveles de un dígito. En particular, la política monetaria ha seguido varias estrategias con el fin de reducir paulatinamente el crecimiento de los precios hasta la meta del Banco de México (Banxico) fijada en $3\pm 1\%$ al año (Carstens, 2016; Pánico y Moreno, 2019). La acción del banco central ha sido, en general, exitosa excepto

⁶ Las medidas de apoyo fueron heterogéneas, con apoyos de 2.0 o 3.0% hasta 30.0% (IME, 2022).

por dos brotes inflacionarios asociados al ajuste del precio de la gasolina a principios de 2017 y al aumento internacional de los precios desde principios de 2022, explicado por la pandemia de la Covid-19 (Banxico, 2018; IMF, 2023).

La política fiscal, por su parte, ha seguido un manejo prudencial para apoyar la estrategia antiinflacionaria. De hecho, desde 2003 se estableció por ley que se debía obtener un déficit cero, excepto en condiciones excepcionales, como desastres naturales (López *et al.*, 2018). Por ello, a pesar de la restricción estructural que ha significado la estrecha base tributaria en la recaudación de impuestos, los gobiernos han buscado mantener déficits fiscales sostenibles que no provoquen aumentos significativos en la deuda pública. De hecho, ambos indicadores han aumentado en el contexto de las recesiones de 2008-2009 y 2020 cuando los gobiernos de FCH y AMLO adoptaron medidas para apoyar la recuperación de la economía, aunque muy limitadas en el segundo caso (Hernández, 2020). Como consecuencia, la deuda pública aumentó 9.7 (de 20.0 a 29.7%) y 4.1% (de 43.9 a 50.0 puntos porcentuales del PIB), respectivamente. El crecimiento sostenido más importante de la deuda, sin embargo, se presentó en el gobierno de Enrique Peña Nieto (EPN) cuando se elevó de 32.4 a 46.6% del PIB entre 2012 y 2017. Hacia 2022, esta razón se ubicaba en 47.7%, lo que en modo alguno representa un riesgo de estabilidad (SHCP, 2023).

Dentro de este marco general, resulta fundamental destacar los efectos del nuevo modelo de desarrollo sobre la dinámica del mercado de trabajo en el bienestar de la población. En particular, destaca una mayor integración de la mujer en la fuerza laboral, como sugiere el hecho de que la tasa de participación económica⁷ de las mujeres se incrementó en 10 puntos porcentuales al pasar de 39.1 a 49.1% entre 2000 y 2018, mientras que la de los hombres se mantuvo alrededor de 80.5% (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [Cepal], 2023c). Esta diferencia de poco más de 30 puntos porcentuales por sexo evidencia las disimilitudes en la participación económica de ambos sexos y refleja una mayor incorporación de las mujeres a la educación formal,⁸ lo que atrasa su inserción al mercado de trabajo (OIT, 2018).

7 Esta tasa se identifica como una razón de la PEA de las mujeres respecto del total de su población en edad de trabajar (Organización Internacional del Trabajo [OIT], 2015).

8 Para el caso de México, la matrícula femenina en nivel superior se incrementó en 95.5% de 2000 a 2018, superando ligeramente a la de los hombres, que fue de 90.5% (Instituto Nacional de las Mujeres [Inmujeres], 2023).

Por su parte, la tasa de desempleo durante el periodo 2005-2018 fue de 4.2%, en promedio, destacándose dos hechos principales: por un lado, su comportamiento relacionado con los vaivenes económicos y, por otro, las diferencias de acuerdo con el sexo. En cuanto al primero, el desempleo alcanzó el nivel más alto durante la administración de FCH con 5.3% en promedio anual en 2009 y 2010 (Inegi, 2023c), resultado de la gran recesión; en 2012 y 2013 fue de 4.9% para ambos años (Inegi, 2023c), como efecto de la desaceleración de las exportaciones hacia Estados Unidos, principalmente de manufactureras (Banxico, 2014). Respecto de las especificidades por sexo, las tasas de desempleo de las mujeres a lo largo del tiempo fueron mayores que las de los varones. Por ejemplo, en 2005 las tasas de desempleo de mujeres alcanzaron 3.9%, mientras que de hombres llegaron a 3.4% en promedio anual (Inegi, 2023c). No obstante, como resultado de la recesión de 2008-2009 ellos se ubicaron por encima de la media nacional y de la tasa de desempleo de las mujeres, obteniendo resultados de 5.4, 5.3 y 5.3%, respectivamente. Lo mismo ocurrió en 2010 con tasas de 5.4, 5.3 y 5.2% (Inegi, 2023c). Al respecto, Loría *et al.* (2012) establecieron que, en México, ante una recesión económica, la reacción del desempleo de los hombres es acelerada, mientras que la de las mujeres es más lenta, pero más aguda, debido probablemente a una mayor participación de los varones en empleos formales. No obstante, es importante señalar que la tasa de desocupación no es un indicador preciso de lo que ocurre en el mercado de trabajo en los países en desarrollo, puesto que existe un amplio número de empleos informales (OIT, 2018) que amortiguan el desempleo (Loría *et al.*, 2016).

En el caso de México, la Tasa de Informalidad Laboral 1 (TIL 1),⁹ en el periodo 2005-2018, no descendió de 56.5%,¹⁰ siendo su valor más bajo el del último de estos años (Inegi, 2023c). A nivel más detallado, sobresalen tres hechos fundamentales: 1) su incremento ante la recesión de 2008-2009 (59.5% en promedio anual en 2009 y 2010); 2) la ligera disminución a partir de 2012, que coincide con la Reforma Laboral del mismo año, y 3) la persistencia de

9 De acuerdo con Inegi (2023c: 27), esta tasa representa “la suma, sin duplicar, de las y los ocupados que son laboralmente vulnerables por la naturaleza de la unidad económica para la que trabajan, más aquellas personas cuyo vínculo o dependencia laboral no se reconoce por su fuente de trabajo. Así, en esta tasa se incluyen —además del componente que labora en micronegocios no registrados o sector informal— otras modalidades análogas, como las y los ocupados por cuenta propia en la agricultura de subsistencia, así como a quienes laboran sin la protección de la seguridad social y cuyos servicios los utilizan las unidades económicas registradas”.

10 Cabe señalar que el promedio de empleo informal en América Latina y el Caribe (ALyC) en 2019 fue mayor a 50.0% (OIT, 2019).

porcentajes mayores a 50.0%. En cuanto al segundo de éstos, destacan los cambios a la Ley Federal del Trabajo que propuso el gobierno de FCH en 2012, justificados, entre otras razones, como una forma de flexibilizar el mercado de trabajo mexicano¹¹ y con ello disminuir el número de empleos informales (Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, 2012). Efectivamente, el empleo informal disminuyó, aunque precarizó el empleo al disminuir el porcentaje de trabajadores que ganaban cinco y más salarios mínimos, aumentar el correspondiente a quienes percibían menos de un salario mínimo, e incrementar el indicador sobre las condiciones críticas de ocupación (Loría y Salas, 2019). Por otro lado, sobresale el porcentaje mayor a 50.0% durante 2005-2018; si bien se redujo de 2012 a 2018, sigue siendo un problema en el mercado de trabajo, debido a la falta de prestaciones laborales y protección social, por lo que este tipo de empleos se pueden relacionar con la precariedad laboral.

En este tenor, se pueden considerar, al menos, dos elementos complementarios que evidencian la precariedad laboral entre 2000 y 2018: a) cambios en la normatividad del trabajo, y b) nivel de ingreso de los trabajadores. Con la Reforma Laboral de 2012, contrario a la lucha de la década de 1930 en la que se restringió a los patrones de América Latina la aplicación de intermediarios laborales (Iranzo y Richter, 2012), se formalizó el *outsourcing* o subcontratación. De acuerdo con los Censos Económicos que emitió el Inegi (2009, 2014 y 2018), el personal ocupado no dependiente de la razón social se incrementó en 32.1% entre 2008 y 2013, y de 2013 a 2018 en 30.9%, en tanto que el dependiente de la razón social lo hizo en 3.4 y 24.7%, respectivamente.

En lo que respecta al nivel de ingreso, como un indicador de precariedad laboral, durante el periodo 2000-2016 los incrementos al salario mínimo nominal se realizaron en proporción al aumento del nivel general de precios (Inegi, 2022b), consecuentemente, el poder adquisitivo de los trabajadores no mejoró. A partir de 2017 el salario mínimo nominal empezó a ubicarse por encima de la inflación, de tal forma que el salario mínimo real para ese año fue de 84.47 y 88.15 pesos diarios para 2018 (Comisión Nacional de los Salarios Mínimos [Conasami], 2023). A pesar de ambos aumentos, el porcentaje de la población ocupada con ingreso laboral por debajo al costo de la canasta alimentaria

11 Para comprender el término *flexibilizar*, es importante remitirse a la definición de flexibilidad laboral como “[...] la capacidad de la gerencia de ajustar el empleo [...]” y salarios de acuerdo con las necesidades de producción (De la Garza, 2000: 162).

se ubicó en 41.7 y 40.4%, respectivamente (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [Coneval], 2023a).

Por otro lado, es importante señalar que el mercado laboral representa la unión entre la heterogénea estructura productiva y la desigualdad de ingreso que se observa en los hogares (Cepal, 2016). De acuerdo con datos comparables de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH)¹² (Inegi, 2023b), la principal fuente de ingreso de los hogares en México se atribuye al percibido por el trabajo que en 2016 y 2018 se ubicó en más de 60.0%. Al mismo tiempo, del ingreso promedio trimestral por deciles de hogares¹³ en 2016, 54.1% se concentró en los dos últimos deciles (20.0% de los hogares); para 2018 este porcentaje disminuyó ligeramente a 49.5%, redistribuyéndose, principalmente, entre los deciles del II al V. Resalta el hecho que el primer decil concentró apenas 1.8% de la riqueza en ambos años.

Asimismo, la pobreza en México, de 2008¹⁴ a 2018 se redujo tan sólo en 2.5 puntos porcentuales, al pasar de 44.4 a 41.9% de la población total, aunque en términos absolutos representó un aumento de 2.9 millones de personas (Coneval, 2018). En lo que respecta a pobreza extrema, hubo un decremento tanto en términos porcentuales como absolutos entre 2008 y 2018 (Coneval, 2018). En cuanto al primero, el descenso fue de 11.0 a 7.4% y en lo que refiere al segundo, pasó de 12.3 a 9.3 millones de personas (Coneval, 2018). Tanto la ligera disminución del porcentaje de hogares que concentran el ingreso como el correspondiente a la pobreza extrema pueden ser explicados por el incremento en las transferencias en el ingreso de los hogares. Conforme a González (2023), a partir de 2014 comenzó a incrementarse la importancia de las transferencias, aunque en 2016 se observó su papel preponderante al concentrar 15.5% de las principales fuentes de ingreso (a precios de 2020) (Inegi, 2021) y

12 En el 2023, Inegi presentó el informe de la ENIGH, haciendo una comparación desde 2016 hasta 2022. Cabe señalar que para tal cometido empleó los precios de 2020. Al mismo tiempo, es importante señalar que esta encuesta tiene una publicación bienal por lo que no se tiene información en años impares.

13 Los hogares se dividen en 10 conjuntos iguales (deciles). En el decil I se ubica 10.0% de los hogares con los niveles de ingreso más bajos y así sucesivamente, de tal forma que el decil X está conformado por 10.0% de los hogares que perciben los mayores ingresos (Inegi, 2023b).

14 De acuerdo con la página de Coneval, en su sección de metodología para la medición de pobreza en México, a partir de 2008 se realiza una medición multidimensional de la pobreza, por lo que, en esta sección se presenta información comparable entre 2008 y 2018. Cabe señalar que los resultados que emite el Coneval también son bienales debido a que su fuente de información es la ENIGH.

hacer la diferencia en el cálculo del Coeficiente de Gini¹⁵ con y sin transferencias: en 2008 la disparidad entre ambos coeficientes fue de 0.01 (0.59 y 0.60, respectivamente) mientras que en 2016 fue de 0.10 (0.51 y 0.61) (Inegi, 2021).

En el periodo 2000-2018 destaca —durante el mandato de VFQ— la continuidad al Programa de Educación, Salud y Alimentación (Progresá) que se había instaurado con el gobierno de Ernesto Zedillo Ponce de León (EZPL) en 1997, cambiando su nombre a Oportunidades¹⁶ (Tetreault, 2012). Asimismo, sobresale en enero de 2004 la promulgación de la Ley General de Desarrollo Social (LGDS) que estableció, entre otros aspectos, el incremento anual del gasto social al unísono del crecimiento esperado del PIB, además, de su no disminución en situación de crisis (Tetreault, 2012). Posteriormente, cuando FCH asumió la presidencia de la república, en un ambiente de denuncia de fraude electoral, retomó el programa Oportunidades “[...] para ganar legitimidad política [...]” (Tetreault, 2012: 58) y, al mismo tiempo, para aliviar reformas neoliberales como la liberalización del comercio agrícola, en 2008, y mecanismo para combatir la crisis alimentaria internacional (Tetreault, 2012). De igual forma, durante su gobierno se aumentó el impuesto al valor agregado (IVA) de 15.0 a 16.0% como justificación para continuar con el programa Oportunidades (Tetreault, 2012). Estos programas tuvieron resultados favorables como la permanencia de niños y jóvenes en la escuela, y la mejora de la salud, nutrición y alimentación; no obstante, los egresados de bachillerato no accedieron a empleos de calidad (Ordoñez y Silva, 2019).

Posteriormente, EPN retomó este programa con el nombre de Prospera y cerró 2018 con más de 150 programas sociales (Badillo, 2019). La problemática de la política social en el combate a la pobreza en México es, precisamente, la falta de repercusión en su disminución, ya que su cobertura no fue de 100.0% de la población objetivo, sino apenas de 65.0 a 69.0% y el monto de las transferencias estuvo por debajo del precio de una canasta básica alimentaria. Al mismo tiempo, el apoyo no fue progresivo y el ingreso a los programas sociales

15 El Coeficiente de Gini permite cuantificar el nivel de desigualdad económica dentro de una sociedad identificando el grado de concentración del ingreso. Los valores cercanos a 0 refieren a mayor equidad en la distribución del ingreso y los cercanos a 1 representarían mayor desigualdad (Coneval, 2022)

16 Tanto Progresá como Oportunidades son un tipo de transferencia monetaria condicionada, considerada un mecanismo para romper el círculo vicioso de la pobreza; ya que, mediante la permanencia de los niños en la escuela, las visitas frecuentes a los centros de salud, así como la asistencia a talleres, se busca desarrollar el capital humano, mayoritariamente de aquellos que se encuentran en situación de pobreza extrema (Tetreault, 2012).

fue restringido en los municipios en condiciones de pobreza más desfavorables (Campos *et al.*, 2020).

El año 2018 estuvo marcado en México por un cambio de régimen político con el triunfo electoral del presidente Andrés Manuel López Obrador, al frente de un movimiento izquierdista que postulaba algo más que una transición del partido a cargo de la administración pública federal. En este sentido, en 2019, el mandatario declaró el fin de la política neoliberal y su política económica bajo nuevos preceptos cuyos contenidos se oponen a los del neoliberalismo, entre los que se encuentran a) “Economía del bienestar” (crecimiento con distribución de riqueza); b) “Por el bien de todos, primero los pobres” (un gobierno con enfoque humanista); c) “El mercado no sustituye al Estado” (el Estado no se diluirá en ningún sentido ni dejará de cumplir con su responsabilidad política, económica y social); d) “No dejar a nadie atrás, no dejar a nadie fuera” (igualdad y dignidad para todos los sectores de la población) (Gobierno de México, 2019), y que constituye un viraje parcial en el modelo de desarrollo toda vez que se mantiene una economía libre y de mercado, pero se robustece la participación del Estado.

Bajo este nuevo esquema, la administración de López Obrador ha trazado una línea en sentido contrario a las privatizaciones y la subcontratación de empresas privadas y semiprivadas para ofrecer servicios públicos, la supresión de fideicomisos con gestión poco transparente y la decisión de no otorgar más concesiones para la explotación de minas (Ackerman, *et al.*, 2021). Del mismo modo, se llevaron a cabo modificaciones institucionales que colocan a la política social como un eje medular del Estado. Un ejemplo de ello fue la aprobación de elevar a rango constitucional los programas sociales que favorecen a grupos vulnerables, así como la instauración de un sistema de salud universal (Senado de la República, 2020) que se complementó con el inicio de operaciones de la Megafarmacia del Bienestar en 2024 con capacidad para albergar 286 millones de fármacos (Gobierno de México, 2023) con el propósito de fortalecer el acceso a servicios de salud y que constituye un mecanismo de combate a la desigualdad económica (Piketty, 2014).

Bajo la misma lógica, la cobertura de los programas sociales implementados durante el sexenio de López Obrador se diferencia de los puestos en marcha durante sexenios pasados por su carácter universal y su cobertura a 71% de los hogares mexicanos (Programas para el Bienestar, 2023). Entre los 16 programas del bienestar se encuentran: Pensión para el Bienestar de las Personas Adultas

Mayores; Sembrando Vida, Jóvenes Construyendo el Futuro, Beca para el Bienestar Benito Juárez de Educación Básica, Beca Universal para el Bienestar Benito Juárez de Educación Media Superior, Beca para el Bienestar Benito Juárez de Educación Superior, Pensión para el Bienestar de las Personas con Discapacidad, Producción para el Bienestar y Fertilizantes para el Bienestar, entre otros (Programas para el Bienestar, 2024). El presupuesto asignado en 2022 al Ramo 20 Bienestar del cual se financian estos apoyos tuvo un incremento real de 617.91% respecto a 2001 y de 130.25% en comparación con el de 2018 (Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP], 2022).

En materia laboral resalta la Reforma en Materia de Subcontratación que prohíbe la subcontratación de personal, salvo en casos específicos, con lo que se garantiza a los trabajadores su contratación directa en la empresa a la que prestan sus servicios y que representa un cambio de posicionamiento del Estado (Rivera y Ovando, 2022). Como resultado, el Índice Global de Personal Ocupado de los Sectores Económicos del Personal Subcontratado presentó una caída de 78.8% si se compara la cifra de enero de 2023 con la correspondiente en 2013 (Inegi, 2024).

Lo anterior estuvo acompañado de una reforma laboral, aprobada en 2021, en la que se incluyen libertad y democracia sindical, justicia laboral expedita, transparencia sindical e inclusión con perspectiva de género. Con ello, se anunció la búsqueda del desarrollo pleno de los derechos laborales y el bienestar individual y colectivo (Secretaría del Trabajo y Previsión Social [STPS], 2019). Adicionalmente, los incrementos al salario mínimo real promedio al 2023 han sido de 121.40% respecto a 2000 y de 89.88% respecto a 2018 (Comisión Nacional de Salarios Mínimos [Consami], 2023).

Algunos otros indicadores del mercado de trabajo presentan avances en años más recientes. Ejemplo de lo anterior, es la Tasa de Condiciones Críticas de Ocupación (TCCO)¹⁷ que, al tercer trimestre de 2023, se situó en 30.3%, es decir, observó un descenso de 6.2% respecto al mismo trimestre de 2018 (Inegi, 2023d). Por su parte la tasa de desocupación alcanzó su mínimo histórico en el primer trimestre de 2023 (2.7%) al igual que la tasa de desocupación parcial (8.3%).

17 Se refiere a las personas con jornadas de trabajo menores a 35 horas por motivos distintos a su elección, las que laboran más de 35 horas por semana con ingresos mensuales por debajo al salario mínimo y aquellas que lo hacen por más de 48 horas semanales con percepciones de hasta dos salarios mínimos (Inegi, 2023d).

Asimismo, al revisar las cifras de la TIL 1 promedio¹⁸ de 55.6% durante el sexenio de AMLO que resulta menor a la de su antecesor (57.4%) (Inegi, 2023c).

En conjunto, la fortaleza del mercado de trabajo y los programas sociales han tenido efectos redistributivos positivos en los hogares mexicanos, tal como lo muestra el Inegi en su ENIGH, al señalar que se presentó un incremento de 20.4% en el ingreso de los hogares ubicados en el primer decil entre 2016 y 2022, así como de 15.7% en los correspondientes al segundo decil en el mismo periodo (Inegi, 2022a). De la misma manera, las cifras de pobreza muestran una reducción en 6.9% en 2022, respecto a 2016 y de 41.9% en comparación con 2018 (41.9%). Del mismo modo, la vulnerabilidad por ingresos en 2022 (7.2%), cifra menor a las registradas en 2018 (7.6%) y 2020 (8.0%) (Coneval, 2023b).¹⁹

En materia fiscal, en 2020 se decretó una reforma al artículo 8 constitucional que prohíbe la condonación y exención de impuestos (Diario Oficial de la Federación [DOF], 2020), lo cual tiene repercusiones sobre los beneficios fiscales que mantenía la iniciativa privada. En contraste, empresas públicas como Petróleos Mexicanos ha sido fortalecida con el propósito de ayudar al crecimiento económico, mientras que la Comisión Federal de Electricidad (CFE) deja de verse obligada a comprar energía eléctrica al sector privado lo que favorece la generación eléctrica por cuenta propia (Ackerman *et al.*, 2021). Además, el sector público ha observado una notable expansión en el campo económico al incursionar o incrementar su participación en actividades económicas, como es el caso del servicio de internet y telefonía móvil — por medio de la CFE—; construcción de trenes de carga, transporte y turismo; comercialización de gas doméstico; construcción de sucursales bancarias pertenecientes al Banco del Bienestar en todo el país; rescate y recuperación de operaciones de Aeroméxico; construcción, mantenimiento y compra de refinerías; creación de aeropuertos; entre otras acciones que se alejan de la estrategia de desarrollo basada en el mercado y con un Estado mínimo como ente regulador, alejado de las actividades productivas como fue el caso del modelo de ISI.

En suma, la economía mexicana ha atravesado por transiciones en sus modelos de desarrollo durante las últimas décadas, particularmente en los albores del siglo XXI, con el anuncio en 2018 del fin del neoliberalismo —aunque

18 Para cada promedio se toman datos del primer trimestre de 2013 y 2019 al tercero de 2018 y 2019.

19 En 2020, durante la pandemia, esta cifra alcanzó 8.5% debido a los estragos económicos ya mencionados anteriormente.

no de la economía abierta y de mercado— o un posneoliberalismo que involucra una mayor participación del Estado y que generó incertidumbre debido a los cambios institucionales subyacentes que esto conllevaría, en comparación con las administraciones públicas federales previas.

En este contexto, el presente libro, *La economía mexicana en transición. 2000-2023*, tiene como objetivo general contrastar el comportamiento de la economía entre los primeros tres sexenios del siglo XXI, en los que se mantuvo un modelo de desarrollo basado en una economía abierta y de mercado, y el que ha seguido a partir de 2018, en el que se ha adoptado un modelo con énfasis en el bienestar de la población, aun cuando se han mantenido los fundamentos anteriores. Para ello, este texto se divide en tres grandes secciones.

En la primera, se analiza la dinámica de las variables macroeconómicas más importantes, tales como producción, empleo, inversión, comercio exterior, precios y tasas de interés. En la segunda, se estudia el desempeño del mercado de trabajo y el bienestar social, a partir de variables como empleo, salario y precariedad laboral, así como la evolución de la desigualdad, la pobreza y el desarrollo humano. La última sección aborda el diseño y los efectos de la política social, elemento crucial de la estrategia gubernamental del sexenio de AMLO.

La primera parte, denominada *Desempeño macroeconómico* está compuesta por nueve capítulos. En primera instancia se encuentra la contribución “PIB real y generación de empleo. Un análisis sectorial por periodos presidenciales, 2000-2022”, bajo la autoría de Leobardo de Jesús Almonte, quien analiza datos de dichos parámetros a nivel de sectores de actividad. Entre sus hallazgos destaca un lento crecimiento promedio (2.1%) entre 2000 y 2019. En segundo lugar, aparece el capítulo “Exportaciones y ciclos económicos en México, 2000-2022”, de Pablo Mejía Reyes y Annel Hurtado Jaramillo, quienes realizan un análisis de los efectos de la apertura económica sobre los ciclos económicos. Entre sus resultados señalan que las primeras dos recesiones del siglo XXI se originaron en EE.UU. y se transmitieron a México por medio de los altos volúmenes de exportaciones, mientras que la tercera fue consecuencia de la pandemia de la Covid-19, que afectó a la economía mundial.

Posteriormente, Dulce Albarrán Macías y Jorge Luis Moranchel-Bustos analizan el comercio bilateral entre México y EE.UU. a partir del volumen, intensidad y comercio intraindustrial en el periodo 2000-2022 en el capítulo “Análisis del comercio exterior, 2000-2022”, ofreciendo una explicación de la integración comercial entre ambos países. Dentro de este contexto, se sitúa la

contribución a cargo de Laura Elena del Moral Barrera, titulada “Las exportaciones e importaciones agropecuarias, 2000-2022”, en la que describe su comportamiento y balanza comercial bajo el marco legal de los acuerdos comerciales de los últimos cuatro sexenios. Asimismo, “Inversión pública y privada e inversión extranjera directa, 2000-2022”, de Yolanda Carbajal Suárez y David Alemán Aldama, quienes analizan la evolución de los datos de inversión en estas tres modalidades durante los últimos cuatro mandatos presidenciales.

Enseguida, Reyna Vergara González y Miguel Ángel Díaz Carreño presentan el capítulo “Estrategias de política monetaria e inflación, 2000-2023”, en el cual se analiza el comportamiento de estos elementos entre 2000 y 2023, con particular énfasis en periodos de inestabilidad 2001-2003, 2008-2009, 2017 y el asociado a la pandemia de la Covid-19 de 2020. Por su parte, Brenda Murillo Villanueva revisa el comportamiento de la tasa de interés de referencia en el siglo XXI al considerar la inflación en el capítulo “Tasa de interés de referencia y de los créditos a hogares y empresas, 2000-2023”, analizando su relación con el comportamiento de las tasas de interés de los créditos a los hogares y la inversión.

Posteriormente, se encuentra el capítulo “La política fiscal de los primeros cuatro sexenios presidenciales en el siglo XXI” de Marlen Rocío Reyes Hernández y Sandra Ochoa Díaz, quienes presentan un análisis de los ingresos tributarios y no tributarios, el gasto no programable, programable y sus principales componentes, así como el déficit y la deuda pública a lo largo de dicho periodo, con el propósito de identificar y explicar los cambios en su estructura y comportamiento. Por otro lado, en “Aspectos comparativos de la economía de la frontera norte en el contexto nacional en el periodo 2010-2022”, Jorge Eduardo Mendoza Cota analiza las principales características de la estructura económica de los estados de la frontera norte, dentro de cuyos resultados destacan las tasas de desempleo en dichas entidades federativas fronterizas.

La segunda parte de la presente obra lleva por nombre *Mercado de trabajo y bienestar social* e inicia con el capítulo “Análisis de las principales variables del mercado de trabajo, 2005-2022”, donde Wendy Ovando Aldana identifica algunos rasgos distintivos de este mercado durante las etapas presidenciales, retomando indicadores como población económicamente activa (PEA), población no económicamente activa (PNEA), desempleo, informalidad laboral, subempleo y condiciones críticas de ocupación. De este marco general, Daniel Velázquez Orihuela, Juan Roberto Vargas Sánchez y Zeus Salvador Hernández

Veleros presentan un análisis específico en el capítulo “La política de salarios mínimos y sus efectos en la distribución y la pobreza 2006-2023”, argumentando sobre el incremento del salario mínimo real y su incidencia en la reducción de la pobreza laboral. Enseguida, aparece la aportación de Roldán Andrés-Rosales y Miguel Ángel Mendoza-González cuyo capítulo “Análisis del empleo formal e informal, la precariedad laboral y la desigualdad salarial de los trabajadores por género en las entidades federativas, 2005-2023” presenta evidencia sobre resultados favorables en el empleo femenino y un aumento de la participación en el empleo informal masculino

Posteriormente, en el capítulo “Desigualdad, pobreza y marginación en el marco del neoliberalismo y el posneoliberalismo, 2000-2023” de Celso Rodrigo Rivera Rojo y Francisco Herrera Tapia, se analiza el comportamiento de dichos factores bajo un enfoque crítico y de discusión a partir de los fundamentos del modelo neoliberal, y entre cuyos resultados mencionan su incompatibilidad con la idea de plena libertad en las elecciones individuales y, consecuentemente, la total falta de responsabilidad de cada individuo de situarse en alguna de estas condiciones, sustentada por la ética neoliberal. Asimismo, observan una reducción en el número de pobres, en materia de desigualdad y marginación en México, particularmente en el último lustro marcado por un periodo posneoliberal.

Por último, se encuentra el capítulo “Evolución del índice de desarrollo humano, 2000-2021” de Liliana Rendón Rojas, quien analiza el comportamiento de este índice. Entre sus resultados destaca que este indicador sufrió una caída de 2.7% como consecuencia de la pandemia ocasionada por el virus SARS-COV2 e implica un retroceso de nueve años. Además, de un retroceso a los niveles de 1990 en la esperanza de vida al nacer, lo cual expone las deficiencias del sector salud para hacer frente a este tipo de contingencias.

La tercera parte del libro: *Política social*, se encuentra integrada por tres capítulos dedicados al estudio de la evolución del gasto y la política social; la distribución del ingreso en los hogares y el comportamiento de la pobreza, y al desarrollo humano experimentado en las primeras décadas del siglo XXI. La primera contribución se titula “Análisis del gasto social y su capacidad de distribución, 2000-2023” a cargo de Eduardo Ramírez Cedillo, en la que se exploran los resultados de dicho indicador a lo largo de los últimos cuatro sexenios y se emiten prospectivas y recomendaciones para la formulación de una política de gasto social que impulse el crecimiento económico y que logre articular una política social de derechos y que, a largo plazo sea de carácter universal.

En segundo lugar, el lector encontrará el capítulo “Análisis del gasto público en salud y protección social, 2000-2022” escrito por Jaime Alberto Rangel Bernal y Enid Asvany Guzmán Caballero, quienes llevan a cabo un estudio de los elementos mencionados, observando un gasto en salud, como porcentaje del PIB (1.8%), menor al recomendado por la Organización Mundial de la Salud (OMS) y un gasto social con una tendencia de crecimiento sostenida que alcanza máximos históricos.

Finalmente, aparece la contribución “Población joven en la política social. Jóvenes que ni estudian ni trabajan, 2000-2023”, cuyos autores son Yuliana Gabriela Román Sánchez, Daniel Lozano Keymolen y Claudia Yolanda Albarrán Olvera, en el cual exponen las políticas sociales dirigidas hacia dicho segmento de población, desde la administración de Miguel de la Madrid (1982-1988) a la de Andrés Manuel López Obrador (2018-2024). Los hallazgos de este capítulo muestran que la población joven ha sido relativamente poco considerada dentro de la política social, a pesar de la magnitud e importancia que representa, teniendo una mayor apertura en la última administración estudiada.

La evidencia presentada a lo largo de este libro muestra un persistente estancamiento del crecimiento de la producción y el empleo, así como una alta vulnerabilidad a eventos externos adversos, debido a un lento proceso de integración económica experimentado en las últimas décadas. No obstante, junto con un horizonte promisorio apoyado por la relocalización global de la producción, la construcción de importantes obras de infraestructura y un fortalecimiento del mercado interno, que podrían impulsar el crecimiento de sectores y regiones particulares, los años recientes han atestiguado la recuperación de la actividad económica en la fase poscovid-19 y la reversión paulatina de la precarización del empleo resultante del aumento del salario real y de cambios a la ley para mejorar las condiciones de trabajo.

Asimismo, ha habido avances en la disminución de la proporción de población en condiciones de pobreza extrema, aunque la pobreza global sigue en niveles elevados, lo que constituye una de las preocupaciones principales a futuro. La política social del gobierno de AMLO ha contribuido a mejorar las condiciones de vida de la población en general y de grupos específicos, como adultos mayores, campesinos y jóvenes.

No obstante, es aún muy temprano para tener la certeza de que serán sostenibles en el mediano plazo debido a una amplia y compleja serie de factores entre los que se encuentran la consistencia de las políticas que los sustentan y

la ocurrencia de choques exógenos de la más diversa índole, por citar algunos. Más todavía, es difícil saber si la economía se encamina a un modelo de desarrollo sostenido sustancialmente diferente del anterior. Los pasos para ello, sin embargo, ya se han dado.

La problemática económico-social de nuestro país es muy compleja y, desde luego, quedan varios temas pendientes de analizar que conforman una agenda de investigación que ha de abordarse a la brevedad posible. Solo por mencionar algunos, es evidente la necesidad de analizar la problemática ambiental en tiempos en que el cambio climático global ha empezado a afectar los procesos productivos de varios sectores, en especial del agropecuario; la sostenibilidad de las finanzas públicas ante la carga que representan el sistema de pensiones, la cuestionada capacidad competitiva de Pemex; el riesgo que conlleva el cumplimiento de las obligaciones financieras por parte de la Comisión Federal de Electricidad en el corto, mediano y largo plazo, así como la multiplicación de los apoyos sociales, entre otros.

Igualmente, se integran a una agenda de investigación futura el análisis de los posibles cambios de la capacidad competitiva esperada del aparato productivo nacional, en el que se combinan el aumento de costos que significa el alza del salario mínimo y la mejoría de las condiciones laborales, con el imperativo de mejora de la mano de obra con base en una educación de calidad y atención médica oportuna. En suma, el monitoreo permanente para evaluar los resultados de las estrategias puestas en marcha y la búsqueda de políticas más efectivas serán tareas que deberán llevarse a cabo de manera permanente.

Por lo anterior, la presente obra editorial está dirigida a académicos, formuladores de políticas públicas, políticos y a todo el público interesado en comprender mejor el punto de arranque y los resultados tempranos de un modelo de desarrollo basado en el bienestar de la población.

Bibliografía

- Albarrán, D. y Mejía, P. (2020). "Volumen, intensidad y proporción intraindustrial de comercio bilateral entre México y Estados Unidos, 1981-2017", *Norteamérica*. Vol. 15, Núm. 1, pp. 87-110. <https://doi.org/10.22201/cisan.24487228e.2020.1.416>
- Badillo, D. (2019). "AMLO eliminó 12 programas sociales que incidían en la pobreza", *El Economista*. Recuperado el 26/12/2023 de <https://www.economista.com>.

- com.mx/politica/AMLO-elimino-12-programas-sociales-que-incidian-en-la-pobreza-20190901-0005.html
- Banco de México [Banxico] (2008). "Compilación de informes trimestrales correspondientes al año 2007". Banxico. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-anuales/%7B27E0486F-9932-63AA-548C-7B325FF8C46E%7D.pdf>
- Banco de México [Banxico] (2014). "Compilación de informes trimestrales correspondientes al año 2013". Banxico. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-anuales/%7BE7D8B25E-E27C-5350-85F8-FE1E850D004D%7D.pdf>
- Banco de México [Banxico] (2018). "Informe trimestral: enero-marzo 2018". Banxico. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-trimestrales/%7B7E9CAB5E-DA3C-B3A8-7DB3-F517D6C69960%7D.pdf>
- Banco Mundial (2008). "Informe sobre el crecimiento. Estrategias para el crecimiento sostenido y el desarrollo incluyente". Banco Mundial. Recuperado el 04/07/2023 de <https://documents1.worldbank.org/curated/en/282811468321254594/pdf/449860PUBOSPAN101OFFICIAL0USE0ONLY1.pdf>
- Belmont, E., Carrillo, M., Real, G., González, M. y Salinas, J. (2012). "Las paradojas de la competitividad: la subcontratación, el outsourcing y la reforma laboral en México", en J. C. Celis (Coord.), *La subcontratación laboral en América Latina: miradas multidimensionales*. CLACSO, Ciudad de Buenos Aires, pp. 99-132.
- Blanchard, O. (2009). "The Crisis: Basic Mechanisms and appropriate Policies". International Monetary Fund. <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/The-Crisis-Basic-Mechanisms-and-Appropriate-Policies-22758>
- Bureau of Economic Analysis [BEA] (2023). "Gross Domestic Product". BEA. Recuperado el 21/12/2023 de <https://www.bea.gov/data/gdp/gross-domestic-product>
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión (2012). "Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Federal del Trabajo", *Diario Oficial de la Federación*.
- Campos, R., Delgado, V. y Medina, E. (2020). "Política social y combate a la pobreza en México: Análisis de la Cartilla Social", *Gestión y política pública*. Vol. 29, Núm. 2, pp. 355-386. <https://doi.org/10.29265/gypv29i2.777>
- Cárdenas, E. (1996). *La política económica en México, 1950-1994*. Fondo de Cultura Económica, México.
- Cárdenas, E. (2022). "La economía mexicana en el dilatado siglo XX, 1929-2010", en Kuntz, F. S. (Coord.), *La economía mexicana*. El Colegio de México, Tlalpan, pp. 232-323.

- Carstens, A. (2016). "Inflación baja y estable, el éxito de una reforma estructural", *Pluralidad y Consenso*. Vol. 5, Núm. 25, pp. 160-175. <http://revista.ibd.senado.gob.mx/index.php/PluralidadyConsenso/article/viewFile/24/23>
- Carteni, A., Di Francesco, L. y Martino, M. (2020). "How mobility habits influenced the spread of Covid-19 pandemic: Results from the Italian case study", *Science of the Total Environment*. Vol. 741, pp. 1-9. <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2020.140489>
- Clavijo, F. y S. Valdivieso (2000). "Reformas estructurales y política macroeconómica: el caso de México 1982-1999". Cepal, Serie Reformas Económicas. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/8661142f-a0ca-4aab-815b-da4d394298f5/content>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [Cepal] (2016). "La matriz de la desigualdad social en América Latina". Cepal. Recuperado el 23/12/2023 de <https://repositorio.cepal.org/items/6b09f324-9f39-4b23-a090-b92b5d96e4a6>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [Cepal] (2023a). CepalSTAT. Distribución del ingreso de las personas por deciles de ingreso per cápita. Cepal. Recuperado el 21/12/2023 de <https://statistics.cepal.org/portal/inequalities/incomes.html?lang=es&indicator=3291>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [Cepal] (2023b). CepalSTAT. Índice de concentración de Gini según área geográfica. Cepal. Recuperado el 21/12/2023 de <https://statistics.cepal.org/portal/cepalstat/dashboard.html?theme=1&lang=es>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [Cepal] (2023c). CepalSTAT. Tasa de participación en la actividad económica, según sexo (estimaciones). Cepal. Recuperado el 21/12/2023 de <https://statistics.cepal.org/portal/cepalstat/dashboard.html?theme=1&lang=es>
- Comisión Nacional de los Salarios Mínimos [Consami] (2022). "Salarios mínimos". Consami. Recuperado el 21/12/2023 de <https://www.gob.mx/conasami/documentos/evolucion-del-salario-minimo>
- Comisión Nacional de Salarios Mínimos [Consami] (2023). "Evolución del salario mínimo". Consami. Recuperado el 05/01/2024 de <https://www.gob.mx/conasami/documentos/evolucion-del-salario-minimo?idiom=es>
- Comité de Fechado del Ciclo Económico de México [CFCEM]. (2022). "Reporte de puntos de giro, recesiones y expansiones de 1980 a 2020". CFCEM. https://comitefechadocicloseconomicos.mx/wp-content/uploads/2022/08/Reporte_CFCEM.pdf
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [Coneval] (2018). "Resultados de pobreza en México 2018 a nivel nacional y por entidades

- federativas". Coneval. Recuperado el 26/12/2023 de <https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Pobreza-2018.aspx>
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [Coneval] (2022). "La cohesión social". Coneval. Recuperado el 26/12/2023 de https://www.coneval.org.mx/Medicion/paginas/cohesion_social.aspx
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [Coneval] (2023a). "El Coneval presenta información referente a la pobreza laboral al segundo trimestre de 2023". Coneval. Recuperado el 26/12/2023 de <https://statistics.cepal.org/portal/inequalities/incomes.html?lang=es&indicator=3291>
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [Coneval] (2023b). "Medición de la pobreza". Coneval. Recuperado el 15/01/2024 de <https://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/PobrezaInicio.aspx>
- De la Garza, E. (2000). "La flexibilidad del trabajo en América Latina", en E. De la Garza (Coord.), *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*. FLACSO-UAM-FCE, Distrito Federal, pp. 148-178.
- De la Madrid, H. M. (1995). "La Reforma del Estado en México. Una perspectiva histórica", *Gestión y Política Pública*. Vol. 4, Núm. 2, pp. 329-346. http://repositorio-digital.cide.edu/bitstream/handle/11651/3020/MM_Vol.4_No.II_2dosem.pdf?sequence=1
- Diario Oficial de la Federación [DOF] (2020). "Decreto por el que se declara reformado el primer párrafo del artículo 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en materia de condonación de impuestos". DOF. Recuperado el 06/01/2024 de https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5588597&fecha=06/03/2020#gsc.tab=0
- Elgin, C. y Elveren, A. (2019). *Informality, Inequality, and Feminization of Labor*. Political Economy Research Institute, University of Massachusetts, Amherst. <https://doi.org/10.1016/j.wsif.2021.102505>
- Fondo Monetario Internacional [IMF] (2015). "Vulnerabilities, Legacies and Policy Challenges". IMF. <https://www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/2015/02/pdf/text.pdf>
- Fondo Monetario Internacional [IMF] (2022). "World Economic Outlook Update, Rising Caseloads, a Disrupted Recovery, and Higher Inflation". IMF. <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/WEO/2022/Update/January/English/text.ashx>
- Fondo Monetario Internacional [IMF] (2023). "World economic outlook: A rocky recovery". IMF. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2023/04/11/world-economic-outlook-april-2023>

- Gobierno de México (2019). "Presidente López Obrador declara formalmente fin del modelo neoliberal y su política económica". Gobierno de México. Recuperado el 06/01/2024 de <https://www.gob.mx/presidencia/prensa/presidente-lopez-obrador-declara-formalmente-fin-del-modelo-neoliberal-y-su-politica-economica-lo-que-hagamos-sera-inspiracion-para-otros-pueblos#:~:>
- Gobierno de México. (2023). "Megafarmacia del Bienestar inicia operaciones". Gobierno de México. Recuperado el 06/01/2024 de <https://www.gob.mx/salud/prensa/458-megafarmacia-del-bienestar-inicia-operaciones?idiom=es>
- González, J. (2023). "La distribución del ingreso en México (2008-2020)", *Revista de economía*. Vol. 40, Núm. 100, pp. 1-19. <https://doi.org/10.33937/reveco.2023.305>
- Herman, A. y Klemm, A. (2019). "Financial Deepening in Mexico", *Journal of Banking and Financial Economics*. Vol. 11, Núm. 1, pp. 5-18. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2938320>
- Hernández, F. (2020). "¿Había espacio fiscal para enfrentar la pandemia en México? Una revisita a la sostenibilidad fiscal", *Contaduría y Administración*. Vol. 65, Núm.5, Especial Covid-19, pp. 1-16. <http://dx.doi.org/10.22201/fca.24488410e.2020.3021>
- Ibarra, C. (2008). "La paradoja del crecimiento lento de México", *Revista de la Cepal*. Núm. 95, pp. 83-102. <https://doi.org/10.18356/802aef01-es>
- Ibarra, C. y Blecker, R. (2016). "Structural change, the real exchange rate and the balance of payments in Mexico, 1960-2012", *Cambridge Journal of Economics*. Vol. 40, Issue 2, pp. 507-539. <https://doi.org/10.1093/cje/beu079>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2009, 2014 y 2018). "Censos Económicos". Recuperado el 19/12/2023 de <https://www.Inegi.org.mx/app/saic/default.html>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2021). "Encuesta Nacional De Ingresos y Gastos de los Hogares 2020 (ENIGH)". Inegi. Recuperado el 26/12/2023 https://genero.congresocdmx.gob.mx/wp-c/ontent/uploads/2022/10/enigh2020_ns_presentacion_resultados.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2022a). "Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares". (ENIGH). Recuperado el 06/01/2024 de <https://www.Inegi.org.mx/programas/enigh/nc/2022/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2022b). "Nota técnica /sobre salarios mínimos equivalentes para la comparabilidad de la información de los ingresos por trabajo". Inegi. Recuperado el 26/12/2023 de <https://www.Inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2023/ENIGH2022.pdf>

- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2023a). “Banco de Información Económica, BIE”. Inegi. Recuperado el 22/12/2023 de <https://www.Inegi.org.mx/app/indicadores/?tm=0>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2023b). “Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH). El Inegi presenta los resultados de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 2022”. Inegi. Recuperado el 19/12/2023 de https://www.Inegi.org.mx/sistemas/Infoenoe/Default_15mas.aspx
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2023c). “Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)”. Recuperado el 19/12/2023 de https://www.Inegi.org.mx/sistemas/Infoenoe/Default_15mas.aspx
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2023d). “Encuesta Nacional de Ocupación y empleo (ENOE). Comunicado de prensa número 711/23”. Inegi. Recuperado el 16/01/2024 de https://www.Inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2023/enoenoe/enoent2023_11.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2024). “Banco de Información Económica (BIE)”. Inegi. Recuperado el 05/01/2024 de <https://www.Inegi.org.mx/app/indicadores/?tm=0#bodydataExplorer>
- Instituto Nacional de las Mujeres [INMUJERES] (2023). “Educación. Indicadores”. INMUJERES. Recuperado el 21/12/2023 de http://estadistica.inmujeres.gob.mx/formas/link_ind_g.php?menu1=2&IDTema=2&pag=4
- Iranzo, C. y Richter, J. (2012). “Las implicaciones de la subcontratación laboral”, en J. C. Celis (Coord.), *La subcontratación laboral en América Latina: miradas multidimensionales*. CLACSO, Ciudad de Buenos Aires, pp. 99-132.
- Jarque, C. y Téllez, L. (1993). *El Combate a la Inflación*. Editorial Grijalbo, México.
- Johns Hopkins University (2021). “Covid-19 Dashboard”. Center for Systems Science and Engineering. Johns Hopkins University. Recuperado el 22/12/2021 de <https://coronavirus.jhu.edu/data>
- Jorgenson, D. (2001). “Information Technology and the US Economy”, *The American Economic Review*. Vol. 91, Núm. 1, pp. 1-32. <http://www.jstor.org/stable/2677896?origin=JSTOR-pdf>
- Keeley, B. (2019). *Desigualdad de ingresos. La brecha entre ricos y pobres*. Universidad Nacional Autónoma de México, Ciudad de México.
- Kose, A., Guy M. y Towe, C. (2004). “How Has NAFTA Affected the Mexican Economy? Review and Evidence”. Fondo Monetario Internacional. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp0459.pdf>
- López, B., Ramírez, A. y Sámano, D. (2018). “Fiscal Policy and inflation: understanding the role of expectations in Mexico”. Banco de México, Documento de

- Investigación 2018-18. <https://www.banxico.org.mx/publications-and-press/banco-de-mexico-working-papers/%7BFEED34-FD3A-9F1A-17DF-A8E2D20EEFAE%7D.pdf>
- López, E. y Rebolledo, J. (2016). "Productivity in Mexico: trends, drivers and institutional framework", *International Productivity Monitor*, Num. 30, pp. 28-42. <https://ideas.repec.org/a/sls/ipmsls/v30y20162.html>
- López, S., Venegas, F. y López, F. (2013). "El sector mexicano de construcción de viviendas y la crisis financiera mundial: 2008-2009", en P. Mejía (Coord.), *Fluctuaciones cíclicas y crecimiento económico en México*. Plaza y Valdés-UAEMEX, México, pp. 66-94.
- Loría, E. (2009), "Sobre el lento crecimiento económico de México. Una explicación estructural", *Investigación Económica*. Vol. 68, Núm. 270, pp. 37-68, doi: <https://doi.org/10.22201/fe.01851667p.2009.270.16681>
- Loría, E. y Salas, E. (2019). "México: reforma laboral (2012), una formalización empobrecedora", *Revista Chilena de Economía y Sociedad*. Vol. 13, Núm. 2, pp. 72-92. <https://rches.utem.cl/wp-content/uploads/sites/8/2020/01/revista-CHES-vol13-n2-2019-Loria-Salas.pdf>
- Loría, E., Aupart, M. y Salas, E. (2016). "Informalidad, productividad y crecimiento en México, 2000.Q2-2014.Q4", *Ensayos. Revista de economía*. Vol. 35, Núm. 2, pp. 151-174. <https://www.scielo.org.mx/pdf/ere/v35n2/2448-8402-ere-35-02-00151.pdf>
- Loría, E., Libreros, C. y Salas, E. (2012). "La ley de Okun en México: una mirada de género, 2000.2-2011.1", *Investigación económica*. Vol. 71, Núm. 280, pp. 121-140. <https://doi.org/10.22201/fe.01851667p.2012.280.37336>
- Martínez, K., Marroquín, J. y Ríos, H. (2019). "Precarización laboral y pobreza en México", *Análisis económico*. Vol. 34, Núm. 86, pp. 113-131. <https://www.scielo.org.mx/pdf/ane/v34n86/2448-6655-ane-34-86-113.pdf>
- Mejía, P. y Erquizio, A. (2012). *Expansiones y recesiones en los estados de México*. Pearson, Hermosillo.
- Mejía, P. y Torres, V. (2013). "Reformas estructurales en México: pasado, presente y futuro", en R. P. Mejía y P.V.H. Torres (Eds.), *Efectos de las reformas estructurales en las fluctuaciones cíclicas y el crecimiento económico en México*. Universidad Autónoma del Estado de México, Facultad de Economía, Toluca, pp. 6-38.
- Mejía, P., Albarrán, D. y Rendón, L. (2023). "Crecimiento económico del Estado de México ante el cambio en la estrategia de desarrollo, 1981-2021", *KORPUS 21*. Vol. 3, Núm. 8, pp. 287-306. <https://doi.org/10.22136/korpus212023138>
- Mejía, P., Díaz, M. y Vergara, R. (2017). "Recesiones de México en los albores del siglo XX", *Revista Problemas del Desarrollo*. Vol. 48, Núm. 189, pp. 57-84. <http://probdes.iiec.unam.mx>

- Mejía, P., Reyes, M. y Vergara, R. (2022). "La pandemia de Covid-19 en la economía mexicana: condiciones iniciales, estrategias de política y efectos productivos", *Paradigma Económico*. Vol. 14, Núm. 2, pp. 55-83. <https://doi.org/10.36677/paradigmaeconomico.v14i2.19351>
- Moreno, J. y Ros, J. (2010). *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana. Una perspectiva histórica*. Fondo de Cultura Económica, Ciudad de México.
- Ordóñez, B. G. M. y Silva, H. A. L. (2019). "Progresá-Oportunidades-Prospera: avatares, alcances y resultados de un programa paradigmático contra la pobreza", *Papeles de población*. Vol. 25, Núm. 99, pp. 77-111. <https://www.scielo.org.mx/pdf/pp/v25n99/2448-7147-pp-25-99-77.pdf>
- Organización Internacional del Trabajo [OIT] (2015). "KILM 1. Tasa de participación en la fuerza de trabajo". OIT. Recuperado el 21/12/2023 de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/publication/wcms_501573.pdf
- Organización Internacional del Trabajo [OIT] (2018). "Perspectivas Sociales y del Empleo en el Mundo: Avance global sobre las tendencias del empleo femenino 2018". OIT. Recuperado el 21/12/2023 de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_619603.pdf
- Organización Internacional del Trabajo [OIT] (2019). "Panorama Laboral 2019. América Latina y el Caribe". OIT. Recuperado el 21/12/2023 de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_732198.pdf
- Organización Internacional del Trabajo [OIT] (2023). "Empleo informal". OIT. Recuperado el 21/12/2023 de <https://www.oitcinterfor.org/taxonomy/term/3366>
- Ovando, W. (2022). "Salario mínimo real en México, 2000-2021", *Economía Actual*. Año 15, Núm. Especial, pp. 75-78.
- Padilla, R. y Villarreal, F. (2017). "Structural change and productivity growth in Mexico, 1990-2014", *Structural Change and Economic Dynamics*. Vol. 41, pp. 53-63, <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2017.02.002>
- Panico, C. y Moreno, J. (2019). "El Banco de México y la política monetaria, en L. Ludlow y M. A. Romero (Coords.), *El Banco de México a través de sus constructores, 1917-2017*. Instituto de Investigaciones Históricas. UNAM, pp. 515-560.
- Programas del Bienestar (2023). "Presentan avances de los programas para el bienestar: más del 70% de los hogares mexicanos reciben estos apoyos". Programas del Bienestar. Recuperado el 05/01/2024 de <https://programasparaelbienestar.gob.mx/presentan-avances-de-los-programas-para-el-bienestar-ya-llegan-a-mas-del-70-de-los-hogares-mexicanos/>

- Puigvert, J. y Juárez, M. (2019). "La participación laboral y el ciclo económico en México". Banco de México, Documento de Trabajo 4. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/documentos-de-investigacion-del-banco-de-mexico/%7B7DAA3F3F-425E-3DCA-74DC-650F44115A27%7D.pdf>
- Romero, M. (2016). *Los orígenes del neoliberalismo en México: la Escuela Austriaca*. Fondo de Cultura Económica, Ciudad de México.
- Ros, J. (1987). "Mexico from the Oil Boom to the Debt Crisis: An Analysis of Policy Responses to External Shocks, 1978–85", en R. Thorp and L. Whitehead (Eds.), *Latin American Debt and the Adjustment Crisis*. St Antony's/Macmillan Series, London, pp. 68 – 116. https://doi.org/10.1007/978-1-349-18671-6_4
- Ros, J. (2008). "La desaceleración del crecimiento económico en México desde 1982", *El Trimestre Económico*. Vol. LXXV, Núm. 3, Núm. 299, pp. 537-560. <https://doi.org/10.20430/ete.v75i299.411>
- Sacristán, E. (2006). "Las privatizaciones en México", *Economía UNAM*. Vol. 3, Núm. 9, pp. 54-64. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1665-952X2006000300004&script=sci_abstract
- Salas, A. (2017). *La economía política neoliberal en México: ¿quién la diseñó y cómo lo hizo?* Ediciones Akal, México.
- Sandler, T. y Enders, W. (2008). "Economic Consequences of Terrorism in Developed and Developing Countries", en P. Keefer y N. Loayza (Eds.), *Terrorism, Economic Development, and Political Openness*. MIT Press, Cambridge, pp. 17-47.
- Secretaría de Gobernación (2012). "Ley Federal del Trabajo", Diario Oficial de la Federación, 30 de noviembre de 2012.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2023). "Estadísticas oportunas". SHCP. Recuperado el 12/10/2023 de http://finanzaspublicas.hacienda.gob.mx/es/Finanzas_Publicas/Estadisticas_Oportunas_de_Finanzas_Publicas
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social [STPS] (2021). "Hacia un nuevo modelo laboral 2019". STPS. Recuperado el 05/01/2024 de https://reforma laboral.stps.gob.mx/sitio/rl/doc/HACIA_UN_NUEVO_MODELO_LABORAL.pdf
- Senado de la República (2020). "Senado eleva a rango constitucional programas sociales y crea el sistema nacional de salud para el bienestar". Recuperado el 05/01/2024 de <http://comunicacion.senado.gob.mx/index.php/informacion/boletines/47923-senado-eleva-a-rango-constitucional-programas-sociales-y-crea-el-sistema-nacional-de-salud-para-el-bienestar.html>
- Tetreault, V. (2012). "La política social y los programas para combatir la pobreza en México ¿Oportunidades para quiénes?", *Estudios críticos del desarrollo*. Vol. 2, Núm. 2, pp. 41-74. <https://doi.org/10.35533/ecd.0202.dvt>

- Ullóa, O. (2017). "Reforma de pensiones en México: diseño, promesas y evidencias", *El Cotidiano*. Núm. 204, pp. 7-28. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32553151002>
- Weller, J. (2007). "La flexibilidad del mercado de trabajo en América Latina y el Caribe. Aspectos del debate, alguna evidencia y políticas". Naciones Unidas, Cepal. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/5429-la-flexibilidad-mercado-trabajo-america-latina-caribe-aspectos-debate-alguna>
- Villagómez, A. y Navarro, L. (2010). "Política fiscal contracíclica en México durante la crisis reciente: Un análisis preliminar". Centro de Investigación y Docencia Económicas. <http://hdl.handle.net/11651/1250>
- Walton, M. (2004). "Neoliberalism in Latin America: good, bad or incomplete?", *Latin American Research Review*. Vol. 39, Num. 3, pp. 2004, pp. 165-183. <https://doi.org/10.1353/lar.2004.0061>
- World Health Organization [WHO] (2021). "Covid-19: cronología de la actuación de la OMS". Comunicados de prensa. WHO. <https://www.who.int/es/news/item/27-04-2020-who-timeline---covid-19>
- Yang, Y. (2006). "China's Integration into the World Economy: Implications for Developing Countries", *Asian-Pacific Economic Literature*. Vol. 20, Núm. 1, pp. 40-56. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8411.2006.00177.x>

**PARTE I.
DESEMPEÑO
MACROECONÓMICO**

PIB REAL Y GENERACIÓN DE EMPLEO. UN ANÁLISIS SECTORIAL POR PERIODOS PRESIDENCIALES, 2000-2022

*Leobardo de Jesús Almonte**

Introducción

Una de las grandes preocupaciones de los gobiernos en cualquier país es que la actividad económica pueda generar empleo en la cantidad y calidad que satisfaga a las necesidades de su población. La preocupación por los niveles de empleo es más evidente debido a que es una variable que responde a las fluctuaciones de la producción en los periodos de auge o de recesión económica y, muchas de las veces, los periodos de auge no logran ser suficientes para recuperar los empleos perdidos en las fases de recesión. De acuerdo con Samaniego (2009), uno de los primeros síntomas de una crisis es el rápido deterioro en las cifras de empleo formal; más aún, las caídas de la actividad económica tienen un impacto directo e inmediato en el empleo, de ahí que este indicador sea central para medir la magnitud de las recesiones.

Bajo esta premisa, se acepta que existe una correlación entre el crecimiento de la producción y el empleo. Para el caso de la economía mexicana, se ha dado evidencia de que la elasticidad producto del empleo es de 0.8%, lo que significa que si el producto interno bruto (PIB) real crece en 1.0%, el empleo lo hace en 0.8% (Bracamontes y Camberos, 2022). Para periodos específicos, se han reportado elasticidades producto del empleo relativamente altas, de 1.17 y 1.86 para 1987-1993 y 1995-2001, respectivamente (Kato, 2004). Esta relación es muy ilustrativa pues permite ver que la generación de empleos se explica de manera importante por el desempeño del PIB real; sobre todo en un contexto en que las bajas tasas de crecimiento de las décadas recientes —el PIB real de la economía mexicana entre 1980 y 2019 creció en promedio 2.2% por

* Centro de Investigación en Ciencias Económicas de la Facultad de Economía, Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Correo electrónico: ldejesusa@uaemex.mx

año (Inegi, 2023b)— son un argumento para justificar la escasa generación de empleo, lo cual se ha convertido en uno de los problemas estructurales de la economía (Loría *et al.*, 2015).

El tema no es menor, las dificultades de la economía mexicana para generar empleo han estado presentes en las décadas recientes. Incluso, los sectores que se habían caracterizado por ser más dinámicos, como el manufacturero, han reducido su ritmo de crecimiento y, en consecuencia, la generación de empleos (De Jesús, 2019; Carbajal y De Jesús, 2017; Sánchez, 2012). Más aún, se ha documentado (Murillo, 2021) que entre 1971 y 1980, años que se caracterizaron por un creciente gasto público deficitario y el auge petrolero financiado con deuda externa, la economía creció a una tasa promedio anual de 7.0% y el empleo total a una tasa de 3.6%; mientras que los primeros años de apertura comercial —entre 1986, con el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), y 1994, con el inicio del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN)— fueron de recuperación, con tasas de crecimiento del PIB real de entre 4.5 y 5.5% y del empleo de entre 1.0 y 4.0%.

Las crisis de las décadas recientes han tenido efectos adversos importantes en la producción y el empleo: la de 1995 se manifestó en una caída en el PIB real de -6.5% y de -2.2% en el empleo; la de 2001 de -0.6 y -0.8% en el PIB y en el empleo, respectivamente; la gran recesión de 2008-2009 en una reducción del PIB real de -4.7% en 2009 y de -3.9% en los niveles de empleo (para más detalle, véase Murillo, 2021); mientras que la recesión de 2020, generada por la pandemia de la Covid-19, en -8.2% en el PIB real y -6.8% en el empleo (Inegi, 2023a y b). Una característica de la fase de recuperación de la recesión de 2020 es que la del empleo fue lenta e insuficiente (Vergara *et al.*, 2023). Finalmente, los hechos de los años recientes indican que después de la recuperación de la gran recesión —en el 2010—, la producción y el empleo han crecido a tasas inferiores a las registradas de 1970 a 2010, tendencia que se agrava en los últimos años. Entre 2011 y 2019, el producto creció a una tasa anual de 2.4% y el empleo a 1.9% (Murillo, 2021).

En este contexto, lo que se observa es que en las décadas recientes la economía mexicana no ha logrado superar una tendencia de lento crecimiento que la ha acompañado desde principios de la década de 1980, lo que ha dificultado la generación de empleos (De Jesús, 2019). Al respecto, se debe anotar que la referencia al lento crecimiento se hace en relación con las tasas promedio

anuales de 6.4% que la caracterizaron entre 1940 y 1981 (De Jesús, 2019), periodo de auge y de relativa estabilidad de precios (Esquivel, 2010). Ros (2008), de forma más específica, asocia el periodo de lento crecimiento con el ritmo del desarrollo económico y refiere que ha sufrido una severa desaceleración en comparación con la norma histórica de los 40 años anteriores. Entre 1981 y 2005, el PIB per cápita creció a una tasa promedio anual de solo 0.5% que se compara muy desfavorablemente con la norma histórica de 3.2% durante el periodo 1940-1981.

El problema es complejo, sobre todo porque se considera que los “empleos que se generan en México no son de calidad; por el contrario, reflejan que el sector productivo del país utiliza mano de obra poco cualificada y con baja productividad” (Martínez *et al.*, 2018: 87).

Generalmente el análisis del empleo se realiza a partir de la conducta del mercado de trabajo, específicamente de las funciones de oferta y demanda. Algunas veces, el argumento teórico se enfoca en elementos de carácter neoclásico o keynesiano (Carbajal y De Jesús, 2017). Para fines del presente capítulo, se considera que la relación entre empleo y crecimiento del PIB real es estrictamente keynesiana, de ahí que se suponga una relación positiva entre producción y empleo; más aún, el empleo como una función de la producción (Kato, 2004). Abel y Bernanke (2004) indican que el hecho de que el empleo dependa de la demanda efectiva se explica por los planteamientos de Keynes, es decir que cuando una empresa satisface la demanda de su producto, emplea la cantidad de trabajo necesaria para producir la cantidad demandada; por lo que, si se necesita más empleo para incrementar la producción, las empresas deben emplear más trabajo: “a medida que la demanda efectiva aumenta, la ocupación sube” (Keynes, 1936 [1987]: 257).

Por ello, el objetivo de este capítulo es analizar lo que ha ocurrido en la economía mexicana en las décadas recientes, específicamente del año 2000 al 2022, en términos de crecimiento del PIB real y la generación de empleos (total y por sector de actividad económica), para ofrecer argumentos de comparación entre el desempeño de las administraciones de estos años —desde el gobierno del expresidente Vicente Fox Quesada (VFQ) hasta el sexenio el presidente Andrés Manuel López Obrador (AMLO)—. En este análisis se busca no perder de vista que la administración de AMLO enfrentó la mayor crisis de salud derivada de la pandemia de la Covid-19, la cual produjo una crisis económica mundial de impactos adversos, entre ellos en el mercado de trabajo.

El trabajo se desarrolla en tres apartados, además de la introducción y las conclusiones. En el primer apartado se presenta el desempeño de la economía mexicana a partir de la dinámica de crecimiento del producto interno bruto real por sexenios. En el segundo se analiza el crecimiento del PIB real por sectores y se destaca el desempeño del sector terciario y las dificultades que enfrenta el sector manufacturero. Finalmente, en el tercer apartado se analizan los saldos del crecimiento del PIB en términos de empleos generados, entre empleo formal e informal, entre trabajo permanente y eventual, así como entre sectores de actividad.

1. El crecimiento del PIB total por sexenios

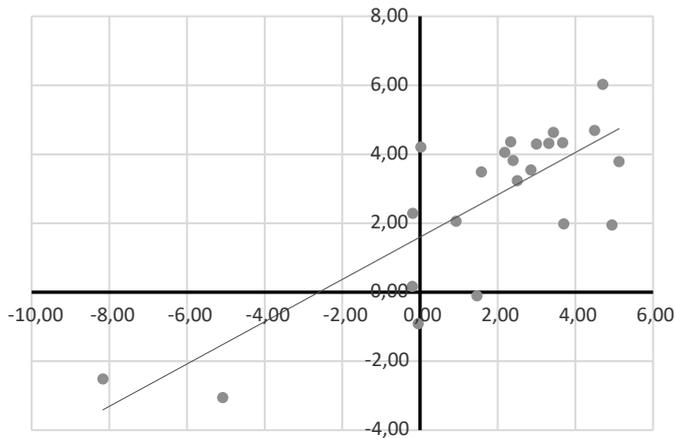
La senda de crecimiento de la economía mexicana de los años 2000 al 2022 se ha visto interrumpida por crisis importantes: la de 2001, la de 2009 y la de 2020. Esta última, generada por la pandemia de la Covid-19, llevó a una caída en el PIB real de 8.1%, lo que ha significado que antes de terminar la administración de AMLO, el PIB real registró un crecimiento promedio anual de 1.4%. A partir de este desempeño, la comparación de lo que ha ocurrido en relación con las administraciones pasadas es inevitable; el crecimiento es menor que el de los sexenios anteriores (véase gráfica 2), incluso al que se registró en el gobierno de Felipe Calderón Hinojosa (FCH) que, hasta antes de que iniciara la gestión de AMLO, había sido de las administraciones con el crecimiento promedio más bajo.

Al revisar el ritmo de crecimiento de la economía de los 22 años recientes y asociarlo con los empleos generados, se puede realizar un análisis de lo que ha ocurrido con la actividad económica en los periodos de gobierno recientes: VFQ, FCH, Enrique Peña Nieto (EPN) y la administración de AMLO. Esta asociación es muy ilustrativa porque permite identificar que la dificultad de las economías para generar empleos se manifiesta de manera importante, entre otros factores, en el crecimiento de su producción. Más aún, en años de recesión la caída en la actividad económica afecta de manera inmediata a la generación de empleos y, por lo tanto, al ingreso, por ello crece la incertidumbre en la población y se generan dinámicas que pueden restringir aún más el crecimiento.

Si se revisan los datos del crecimiento del PIB real y el empleo formal medidos a partir del total de trabajadores asegurados al Instituto Mexicano del

Seguro Social (IMSS) (Secretaría del Trabajo y Previsión Social [STyPS], 2023), entre 2000 y 2022, se observa una relación muy estrecha entre ambas variables (véase gráfica 1). Lo que se identifica en el diagrama de dispersión es que en los años en que la economía ha presentado tasas de crecimiento relativamente altas, el empleo ha crecido casi en la misma magnitud; y en los años de caídas del PIB el empleo también ha caído. Esta relación lleva a considerar que el empleo se puede analizar como una función del nivel de producción, como refieren Noriega (2001) y Kato (2004), además de que se ha dado evidencia de que para el periodo 2005-2013 la elasticidad producto del empleo para la economía fue de 0.8 (Bracamontes y Camberos, 2021), lo que indicaría que el empleo crece en 0.8% por cada incremento de 1.0% en el PIB real.

Gráfica 1. Crecimiento del PIB real y del empleo, 2000-2022 (tasas anuales de crecimiento)



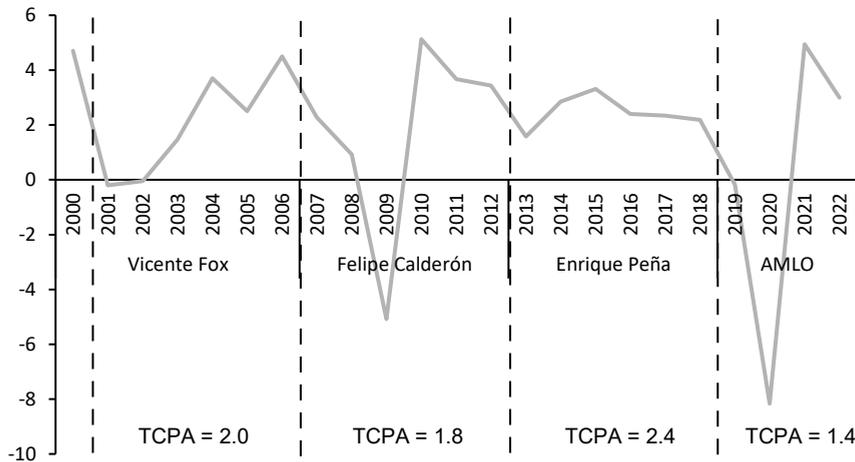
Fuente: elaborado con datos del Inegi (2023b) y la STyPS (2023).

A partir de esta relación, en la gráfica 2 se presenta el crecimiento del PIB real para el periodo 2000-2022 y se identifican los promedios de crecimiento por periodos presidenciales. De estos años se desatacan algunos hechos importantes:

- a) En términos del PIB real, entre 2000 y 2019, previo a la crisis por la Covid-19, la economía creció en promedio a una tasa de 2.1% anual, tasa muy baja en relación con el desempeño que la caracterizó entre

1940 y 1981, cuyo crecimiento promedio anual fue de 6.4% (De Jesús, 2019). Si se analiza lo que ha ocurrido con el PIB posterior a la crisis de 1982, se identifica un rasgo de bajas tasas que suman poco más de cuatro décadas alrededor de 2.4% en promedio anual (De Jesús, 2019).

Gráfica 2. PIB real por sexenios, 2000-2022
(tasas anuales de crecimiento)



Fuente: elaborado con datos del Inegi (2023b).

- b) Durante los años 2000-2006, periodo de gobierno del expresidente VFQ, la economía creció 2.0% promedio anual. Un rasgo que identificó la transición de gobierno es que “ocurrió lo impensado; se interrumpió el largo ciclo (en ese entonces de 71 años) del mismo partido en el gobierno” (Pipitone, 2017: 88), con lo que la administración de VFQ inició con mucho optimismo y con la promesa de fortalecer el crecimiento del país. Sin embargo, el desencanto llegó pronto, dicho gobierno retomó una economía que venía recuperándose de la crisis de 1995 —año en que el PIB real cayó 6.3%—, y al primer año tuvo que sufrir los embates de la recesión mundial de 2001-2002, que llevó a la economía mexicana a una caída del PIB real de 0.4 y 0.04 (ver gráfica 2). Además, se debe destacar que la alternancia política de este sexenio no se tradujo en crecimiento alto y sostenido; más bien, como refiere Márquez (2014), se mantuvo la conducción de la economía en la

misma línea de los años previos, caracterizada por el estancamiento de la década de 1980 y los altibajos del crecimiento de la de 1990. De ahí que los empleos generados en este contexto “resultaron insuficientes para dar cabida a un creciente número de entrantes a la fuerza de trabajo y, en su mayoría se concentraron en sectores de baja productividad” (Márquez, 2014: 205).

- c) Para el periodo 2006-2012, que corresponde al gobierno de FCH y que da continuidad al gobierno del Partido Acción Nacional (PAN), se registró un crecimiento promedio anual de 1.8%, menor al del gobierno anterior. El hecho se puede justificar porque el gobierno de FCH enfrentó la gran recesión de 2008-2009, cuya caída del PIB real ha sido de las más importantes en la historia moderna (5.3% en 2009).
- d) Para el periodo 2012-2018, sexenio que corresponde al gobierno de EPN, cuyo distintivo es el restablecimiento del Partido Revolucionario Institucional (PRI) en el gobierno, uno de los ejes rectores era la búsqueda de elevar de manera sostenida el potencial de crecimiento de la economía a partir de promover las “reformas estructurales que el país necesitaba”. Puntualmente, unos de los objetivos del Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (Pronafide) 2013-2018, que formaba parte del Plan Nacional de Desarrollo del gobierno, era incrementar el potencial de crecimiento. Las estimaciones del Pronafide eran optimistas en dos escenarios claros: I) sin la instrumentación de las reformas estructurales se estimaba un crecimiento del PIB de 3.5% para 2018, II) con reformas estructurales, el pronóstico de crecimiento se elevaba a una tasa de 5.3% (Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP], 2013).

El optimismo de ese gobierno no se materializó al final del sexenio, dado que la evidencia de la evolución del PIB indica que no se cumplió el objetivo de crecimiento. Como se observa en la gráfica 2, el crecimiento fue de 2.2% en 2018, y el crecimiento promedio anual del sexenio de 2.4%, aun cuando fue de los más altos en años recientes. Un rasgo adicional es que, en la segunda mitad del mandato de EPN, la economía ya presentaba síntomas de desaceleración, de una tasa de crecimiento de 3.3 en 2015 a 2.2% en 2018 (véase gráfica 2).

- e) En años recientes (2018-2022), que corresponden a los primeros cuatro años de la administración de AMLO, un hecho importante es que este

gobierno tomó la economía en una fase de desaceleración y el primer año de su gobierno registró una caída del PIB de 0.2%. A este desempeño se le suma, de manera lacerante, la urgencia del cierre de actividades no esenciales con el propósito de contener los efectos adversos que en la salud estaba provocando el incremento alarmante del número de contagios y muertes por la pandemia generada por la Covid-19, y cuyo resultado fue una caída histórica en 2020 de 8.1% del PIB real. A la fecha, aun con el repunte de 4.9% en 2021 y el crecimiento de 3.0% en 2022, la economía mexicana no logra apuntalar una fase franca de recuperación.

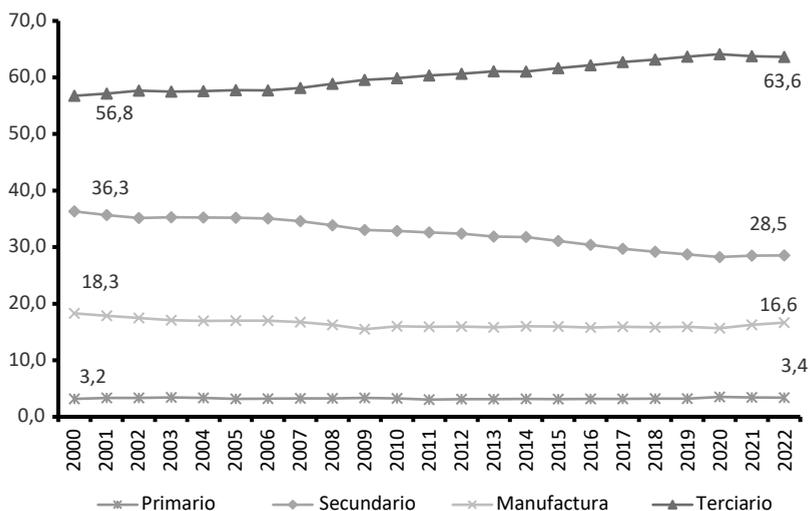
2. El crecimiento del PIB sectorial por sexenios

El desempeño de la economía mexicana de estos años, medido por el crecimiento del PIB real, permite delinear un escenario general. Sin embargo, el comportamiento de los sectores de actividad económica es diferente y éstos pueden considerarse como indicadores más puntuales de lo que ha ocurrido en el periodo de análisis. En este sentido, a continuación, se destacan los rasgos más importantes a partir del crecimiento de la producción sectorial que, sin duda, será central para identificar en dónde se ha llevado a cabo la generación de empleos y su desempeño en los diferentes sexenios de gobierno.

En principio, lo que se debe anotar es que durante el periodo de estudio se ha mantenido la norma de las décadas recientes en la composición sectorial de la producción. Un incremento en la participación porcentual del sector terciario (de 56.8% a 63.8%), la menor contribución de la industria (de 36.3% a 28.5%) y de la manufactura (de 18.3% a 16.6%), entre 2000 y en 2022 el sector primario, que se ha mantenido prácticamente igual (véase gráfica 3). Esta estructura de la producción es importante porque permite identificar algunos rasgos de la economía en su capacidad de generar empleos a partir del peso relativo de los sectores de actividad en la producción total del país.

Sobre esta idea, Arriaga *et al.* (2021) refieren que las actividades con mayor potencial para incrementar la tasa de empleo de la economía, medida a partir de la elasticidad producto del empleo, son el sector servicios y el comercio, las industrias manufactureras y la construcción, lo que parece consistente con la estructura productiva en la que sobresale la contribución del sector terciario.

Gráfica 3. Composición sectorial del PIB total, 2000-2022 (porcentaje respecto al total)



Fuente: elaborado con datos del Inegi (2023b).

Si se revisa el ritmo de crecimiento de los sectores de actividad, lo que se observa es que durante el periodo referido, los que registraron el crecimiento promedio anual más alto fueron el terciario (2.1%) y el sector primario (1.9%), aun cuando su aporte al PIB total es relativamente bajo (3.4% en 2022). El crecimiento del sector secundario fue muy bajo —0.5% promedio anual—, con excepción de la manufactura cuyo crecimiento promedio anual fue de 1.2% (véase cuadro 1).

Particularmente se identifica lo siguiente:

- a) El primario es un sector que, por su crecimiento, en cada uno de los sexenios, indica un desempeño relativamente estable. En las administraciones de VFQ, FCH y EPN creció en promedio anual a tasas de 2.0%. Sin embargo, a dos años de que termine la administración del gobierno de AMLO, el sector primario solo ha crecido en promedio 1.1% anual. Aun cuando pareciera una tasa muy reducida, es importante puntualizar que fue un sector que, durante 2020, el año más complicado de la pandemia continuó creciendo —0.8% en cuando el resto de los sectores de actividad presentaron caídas muy fuertes, 9.6%

del secundario, 9.5% de la manufactura y 7.5% del terciario— (véase cuadro 1).

- b) Durante los sexenios de FCH y EPN el sector industrial registró las tasas de crecimiento más altas —1.9% promedio anual en cada uno de los sexenios—, de este desempeño la industria manufacturera creció 1.3% y 1.4% promedio anual, respectivamente (véase cuadro 1). Por las bondades que representa la industria manufacturera, su crecimiento es central para explicar la generación de empleo formal, de ahí que destaca el escaso crecimiento del sector durante el gobierno de VFQ —0.7% promedio anual— provocado por las caídas persistentes durante tres años en su producción —2.5%, 2.4% y 0.7% para 2001, 2002 y 2003, respectivamente—; pero sobre todo porque, como resultado de la recesión de 2001, la manufactura fue el sector más afectado por el alto grado de integración vertical de sus procesos productivos a nivel internacional, lo que lo hace altamente dependiente del comercio exterior (Mejía *et al.*, 2017). Este periodo es referente porque al inicio de la administración se pregonó la idea de que la economía mexicana crecería 7.0%, meta que quedó lejos de los resultados al final del sexenio. Los especialistas ya habían argumentado que debido a que la estructura productiva de nuestro país es altamente dependiente de insumos importados, el desequilibrio comercial externo es el principal elemento que restringe el crecimiento e impide alcanzar esas tasas (Loría, 2001).
- c) Destaca también el crecimiento negativo que a la fecha presenta la manufactura en el gobierno de AMLO —-0.2% promedio anual— que, como se ha referido, es resultado de la crisis que enfrentó la economía mexicana por la pandemia de la Covid-19 —en el 2020 la caída de la manufactura fue de 9.5%.

Cuadro 1. PIB real, 2000-2022
(tasas anuales de crecimiento y tasas promedio por sexenios)

| <i>Año</i> | <i>Total</i> | <i>Primario</i> | <i>Secundario</i> | <i>Manufactura</i> | <i>Terciario</i> |
|------------|--------------|-----------------|-------------------|--------------------|------------------|
| 2000 | 4.7 | 0.6 | 4.2 | 6.0 | 5.6 |
| 2001 | -0.2 | 5.4 | -2.0 | -2.5 | 0.5 |
| 2002 | 0.0 | -0.8 | -1.5 | -2.4 | 0.9 |
| 2003 | 1.5 | 3.9 | 1.8 | -0.7 | 1.1 |

Cuadro 1. (continuación)

| <i>Año</i> | <i>Total</i> | <i>Primario</i> | <i>Secundario</i> | <i>Manufactura</i> | <i>Terciario</i> |
|--|--------------|-----------------|-------------------|--------------------|------------------|
| 2004 | 3.7 | 2.1 | 3.7 | 3.0 | 3.9 |
| 2005 | 2.5 | -3.3 | 2.3 | 2.6 | 2.8 |
| 2006 | 4.5 | 5.8 | 4.1 | 4.7 | 4.4 |
| 2007 | 0.02 | 4.4 | 0.9 | 0.6 | 3.0 |
| 2008 | 0.9 | -0.2 | -1.2 | -1.8 | 2.2 |
| 2009 | -5.1 | -2.0 | -7.3 | -9.8 | -4.0 |
| 2010 | 5.1 | 2.6 | 4.6 | 8.7 | 5.6 |
| 2011 | 3.7 | -3.5 | 2.8 | 3.2 | 4.5 |
| 2012 | 3.4 | 5.9 | 2.7 | 3.5 | 3.9 |
| 2013 | 1.6 | 2.2 | 0.0 | 0.9 | 2.4 |
| 2014 | 2.9 | 4.0 | 2.6 | 4.0 | 2.7 |
| 2015 | 3.3 | 2.1 | 1.1 | 2.9 | 4.3 |
| 2016 | 2.4 | 3.5 | 0.1 | 1.1 | 3.3 |
| 2017 | 2.3 | 3.2 | -0.1 | 3.2 | 3.3 |
| 2018 | 2.2 | 2.6 | 0.4 | 1.8 | 2.9 |
| 2019 | -0.2 | -0.1 | -1.9 | 0.2 | 0.6 |
| 2020 | -8.2 | 0.8 | -9.6 | -9.5 | -7.5 |
| 2021 | 4.9 | 2.3 | 5.8 | 9.1 | 4.4 |
| 2022 | 3.0 | 1.4 | 3.2 | 5.2 | 2.7 |
| Crecimiento promedio anual del periodo 2000-2022 | 1.6 | 1.9 | 0.5 | 1.2 | 2.1 |
| <i>Crecimiento promedio anual por sexenios</i> | | | | | |
| VFQ | 2.0 | 2.1 | 1.4 | 0.7 | 2.3 |
| FCH | 2.4 | 2.0 | 1.9 | 1.3 | 2.7 |
| EPN | 2.6 | 2.1 | 1.9 | 1.4 | 2.9 |
| AMLO | 1.4 | 1.1 | 0.3 | -0.2 | 2.0 |

Fuente: elaborado con datos del Inegi (2023b).

Este desempeño que ha presentado el sector industrial, en específico la industria manufacturera, merece atención porque proporciona elementos para explicar el desempeño de la economía mexicana. Sobre todo, porque en algún momento se convirtió en un sector medular por su

aportación al PIB total y su relevancia en la generación de empleo formal (De Jesús, 2019); incluso se le ha atribuido un papel central entre los argumentos para explicar el lento crecimiento de la economía mexicana de las últimas cuatro décadas (Loría *et al.*, 2019; De Jesús, 2019; Sánchez, 2012). Además, porque se ha documentado que la manufactura ha dejado de ser el motor de crecimiento (Loría, 2009, y Sánchez, 2011). Lo importante de estos hechos es que las bajas tasas de crecimiento de este sector se traducen de manera inevitable en la incapacidad de generar empleos formales de acuerdo con las exigencias de la PEA.

- d) En relación con el sector terciario, en estos años ha crecido por encima del resto de los sectores y del promedio de la economía nacional; incluso si se revisa el desempeño por sexenios es evidente que está creciendo a tasas mayores, y en el gobierno de EPN en promedio lo hizo a una tasa de 2.9% anual. Aun cuando los saldos del sector terciario en lo que va del gobierno de AMLO reportan una tasa de 2.0% anual, la más baja de los cuatro sexenios, es justificable por la caída tan importante que se presentó en 2020. Se debe tener en cuenta que su desempeño responde a la tendencia de la economía a la concentración de las actividades económicas en este sector (De Jesús y Carbajal, 2017). Más aún, algunos especialistas han argumentado que se ha observado “una desindustrialización prematura que ha favorecido una alta terciarización, tanto en actividades formales como informales [...], ralentizando la tasa de crecimiento económico” (Loría *et al.*, 2019: 20).

3. El desempeño del mercado de trabajo por sexenios

A partir del desempeño del PIB total y por sectores es necesario analizar los saldos del crecimiento de la producción en el mercado de trabajo. Para ello, se revisaron los indicadores de ocupación total, formal e informal a partir de los registros de indicadores estratégicos de ocupación y empleo de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) (Inegi, 2022); además, de los indicadores de trabajadores asegurados en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), total y por sector de actividad, que publica la STyPS (2023).

De acuerdo con el Inegi (2022), en 2005 la población ocupada en México era de 42,079,136. Para 2022, es de 57,322,399 lo que ha significado una tasa de

crecimiento acumulada de 36.5% (véase gráfica 3). Lo que destaca de la gráfica es que de la población ocupada parte importante corresponde a la informalidad.¹ Durante los años 2005-2022, alrededor de 57.0% de la población ocupada estaba en empleo informal; sin embargo, la proporción ha disminuido en estos años, en 2005 el empleo informal equivalía a 59.8% de la población ocupada y para 2022 se redujo a 55.0%. Quizá se considera una reducción marginal, pero en términos de número de empleos, equivale a poco más de 6.4 millones de personas.

Estos indicadores del mercado de trabajo dejan ver que en años recientes se ha fortalecido el mercado formal; sobre todo a partir del gobierno de EPN quien tomó una economía cuyo mercado de trabajo registraba que 39.9% de la población ocupada correspondía a empleo formal, y al final de su mandato, el empleo formal había crecido a 43.5% del total de la población ocupada (poco más de 3.7 millones de empleos formales). Como se observa en la gráfica 4, la tendencia creciente ha continuado durante los primeros cuatro años del gobierno de AMLO.

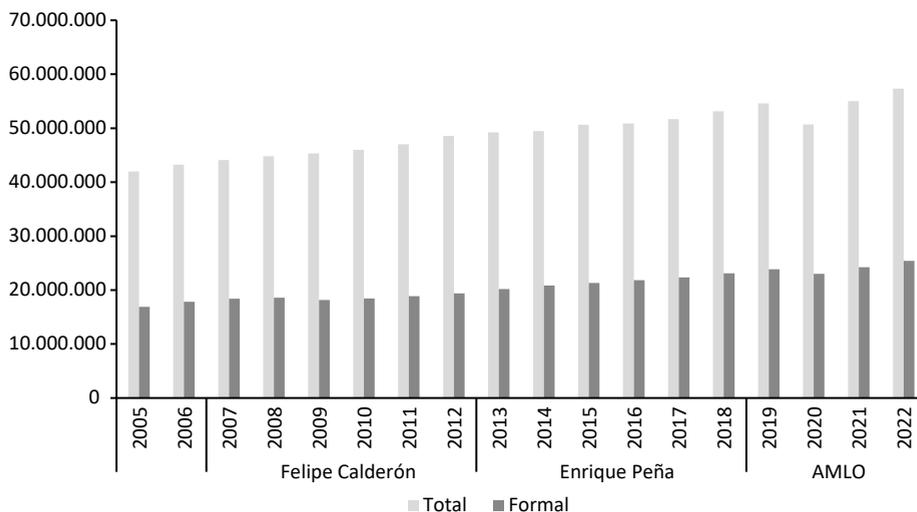
En relación con su dinámica de crecimiento, en específico, a partir de revisar la evolución del empleo formal e informal, se puede puntualizar lo siguiente: destaca que durante el gobierno de EPN el crecimiento promedio anual del empleo formal fue de 3.0% y de 0.5% del informal, lo que se puede explicar como un resultado de la reforma laboral que impulsó la formalización del empleo.

Como se recordará, el 1 de septiembre de 2012 FCH envió al Congreso de la Unión una iniciativa de reforma laboral que fue aprobada en la Cámara de Diputados el 8 de noviembre de 2012 y en el Senado el 13 de noviembre del mismo año (para un conocimiento más detallado de esta iniciativa, puede revisarse el *DECRETO DOF: 30/11/2012 por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Federal del Trabajo* en el Diario Oficial de la Federación, Secretaría de Gobernación, 2012). Los objetivos principales de esa reforma buscaban flexibilizar el mercado de trabajo, desincentivar la informalidad y facilitar el desarrollo profesional pero, sobre todo, fomentaba la regularización de los trabajadores por medio del *outsourcing* (Flores, 2015), lo que favoreció la formalización de un número importante de empleos que se encontraban en la informalidad, de ahí los efectos positivos en los registros del empleo formal del IMSS.

1 De acuerdo con la ENOE (Inegi, 2022), la ocupación en el sector informal corresponde a todo trabajo que se desempeña en una unidad económica no constituida en sociedad que opera a partir de los recursos de los hogares, y que no lleva un registro contable de su actividad, independientemente de las condiciones de trabajo que se tengan (ver sector informal de la ENOE).

En este sentido, si se revisan los saldos en términos de empleo de los tres gobiernos recientes, el de FCH registró la tasa media de crecimiento más baja de empleo formal (1.4%) y la más alta de empleo informal (2.3%). El gobierno de AMLO se ha caracterizado por el mayor crecimiento del empleo formal (2.5% promedio anual) frente al informal —1.5% promedio anual— (véase gráfica 4).

Gráfica 4. Población ocupada por sexenios: total, formal e informal

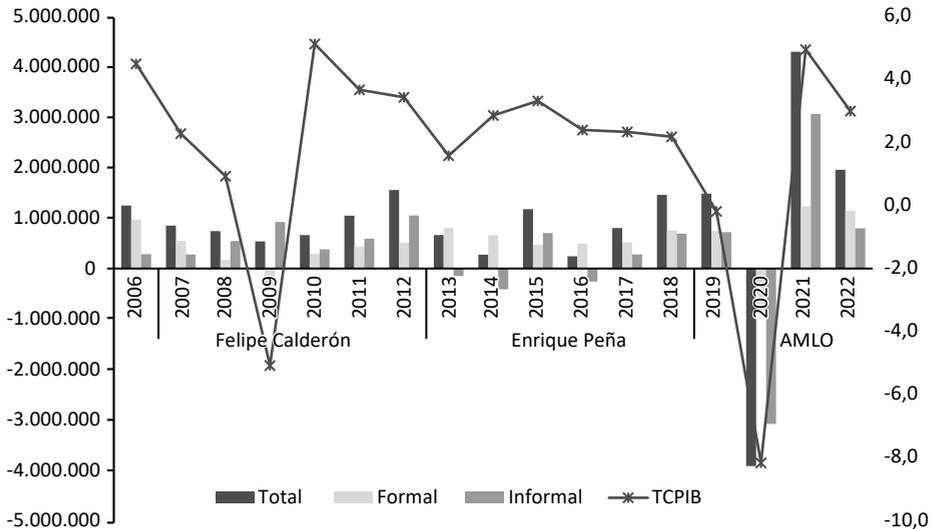


Fuente: elaborado con datos del Inegi (2023a).

Este desempeño se ilustra mejor si se mira en términos de empleos generados. La gráfica 5 ilustra su evolución entre total, formal e informal. En principio, del total de empleos, en el gobierno de AMLO se han generado 3,792,342, cuyo saldo se explica por los 3,911,889 empleos que se perdieron en 2020 por la pandemia y por la recuperación importante que se dio en 2021. De estos empleos, 60.3% corresponden a empleo formal. Si se hace una comparación con las administraciones pasadas, en el gobierno de FCH el crecimiento de 1.8% del PIB real significó la creación de 5,321,403 empleos, de los cuales 70.9% correspondieron a empleo informal; mientras que en el gobierno de EPN los empleos generados ascendieron a 4,569,638 (véase gráfica 5), 81.3% correspondieron a empleo formal. Un dato adicional, en los años en los que la tasa de

crecimiento del PIB registra las tasas más bajas se manifiesta un repunte en el empleo informal, que finalmente es una manifestación de las dificultades para generar empleos formales en condiciones de bajo crecimiento.

Gráfica 5. Crecimiento del PIB real y empleos generados por sexenios (variaciones anuales)



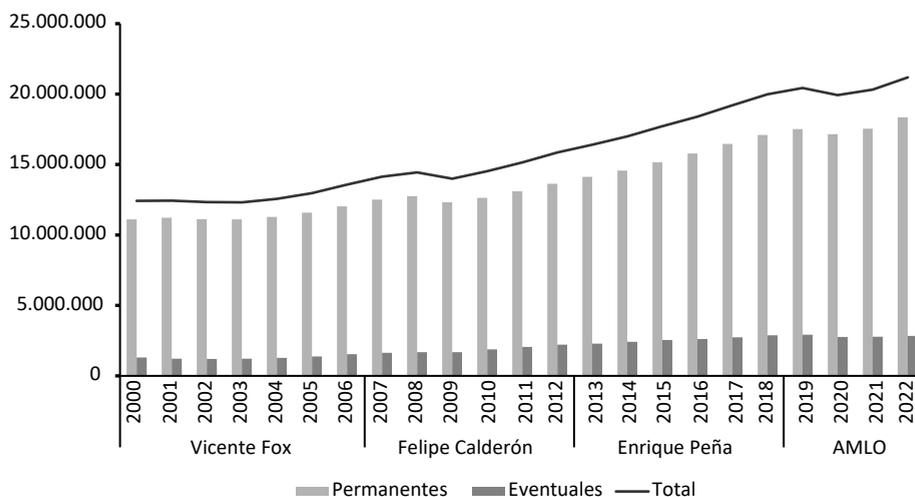
Fuente: elaborado con datos del Inegi (2023a y b).

Como ya se ha referido, esta magnitud de empleos formales generados en el gobierno de EPN se puede explicar por los resultados de la reforma laboral que se llevó a cabo y porque fue un periodo relativamente estable que no enfrentó ninguna recesión, aun cuando hacia su final la economía ya daba señales de una fase de desaceleración (véase gráfica 5); sobre todo porque el Pronafide (SHCP, 2013) destacaba el tema de la reforma laboral, y definía tres medidas centrales: a) disminuir el costo de contratar trabajadores e impulsar el empleo formal al crear nuevas modalidades de contratación que incluyeran contratos flexibles de trabajo; b) proveer certeza jurídica y reducir los costos de separación del trabajo, c) mejorar la organización del trabajo dentro de las empresas para priorizar la productividad y las habilidades laborales sobre la antigüedad como el principal criterio para ocupar plazas vacantes.

Con el propósito de ofrecer más argumentos para identificar las condiciones que prevalecieron en el mercado de trabajo entre 2000 y 2022, específicamente en el sector formal, se revisaron los datos de trabajadores asegurados en el IMSS, su total y por sector de actividad. Esta información puede servir de indicador para identificar el desempeño sectorial en la generación de empleos.

En principio, desde mediados del periodo de FCH, el empleo formal evolucionó de manera más favorable (véase gráfica 6). Se observó un aumento importante del empleo permanente frente al eventual, sobre todo porque los niveles del empleo total durante los primeros cuatro años del gobierno de VFQ prácticamente se mantuvieron estables e incluso, los tres primeros presentaron tasas muy bajas o negativas -0.2% en 2001 y -0.9% y -0.1% en 2002 y 2003— como consecuencia de la recesión de 2001 en la que el PIB real cayó a 0.2.

Gráfica 6. Trabajadores asegurados en el IMSS, 2000-2022 (total, permanente y eventual)



Fuente: elaborado con datos de la STyPS (2023).

Por sexenios de gobierno, la evolución del empleo formal arroja lo siguiente (véase cuadro 2):

- El empleo permanente representa un porcentaje importante del mercado de trabajo. En el gobierno de VFQ equivalía a 89.7% del total de

trabajadores asegurados en el IMSS. El registro más bajo es el de EPN (85.7%) y en la administración de AMLO se manifiesta una recuperación importante (86.2%).

- b) El gobierno de VFQ es el que registra el menor crecimiento en el empleo. En los seis años de gobierno solo creció 1.5% en promedio anual, el permanente 1.3% y el eventual 2.7%.
- c) El sexenio de FCH registró un crecimiento del empleo total de 2.6% en promedio anual, el permanente 2.1% y el eventual 6.3%.
- d) El gobierno de EPN es el sexenio que registró las mayores tasas de crecimiento del empleo, el total de 3.9% en promedio anual, el permanente 3.8% y el eventual 4.5%.
- e) Finalmente, a cuatro años de gobierno de AMLO, su administración registra un crecimiento de 2.1% de promedio anual en el empleo total, 2.3% en el permanente y 0.9% en el eventual (véase cuadro 2).

Cuadro 2. Trabajadores asegurados en el IMSS (total, permanente y eventual por sexenios)

| | <i>Composición porcentual</i> | | | <i>Tasa de crecimiento media anual</i> | | |
|------|-------------------------------|--------------------|-------------------|--|--------------------|-------------------|
| | <i>Total</i> | <i>Permanentes</i> | <i>Eventuales</i> | <i>Total</i> | <i>Permanentes</i> | <i>Eventuales</i> |
| VFQ | 100.0 | 89.7 | 10.3 | 1.5 | 1.3 | 2.7 |
| FCH | 100.0 | 87.3 | 12.7 | 2.6 | 2.1 | 6.3 |
| EPN | 100.0 | 85.7 | 14.3 | 3.9 | 3.8 | 4.5 |
| AMLO | 100.0 | 86.2 | 13.8 | 2.1 | 2.3 | 0.9 |

Fuente: elaborado con datos de STyPS (2023).

Si la dinámica del mercado de trabajo, visto a partir de estos indicadores de crecimiento, deja ver un acercamiento a lo que ha ocurrido con el empleo en estos años, los datos de empleos generados ofrecen todavía más claridad de este desempeño. En el cuadro 3 se presentan los empleos generados, total, permanente y eventualmente, de manera anual durante el periodo 2000-2022 y por sexenios.

El análisis que resulta de los empleos generados es central para el acercamiento a las condiciones que prevalecen en el mercado de trabajo, sobre todo cuando la necesidad de empleos para la población es mayor por la presión de la población económicamente activa (PEA) que demanda una fuente de trabajo.

Entre 2000 y 2022 se integraron a la PEA 19,100,872 personas; en promedio 868,221 por año (Inegi, 2010 y 2023), lo cual, de acuerdo con los datos de empleos generados que se presentan en el cuadro 3, significa un déficit importante de empleos formales. Se identifican las siguientes regularidades:

- a) Los saldos en términos de empleos en los años de recesión de este periodo —2001, 2009 y 2020—. El efecto de la recesión de 2001 se manifestó hasta 2002 con una pérdida de 113,114 empleos y se prolongó hasta 2003, año en que 12,955 trabajadores asegurados al IMSS se quedaron fuera, la mayoría de empleos permanentes. La recesión de 2009 significó para México que 441,448 trabajadores formales quedarán fuera del mercado de trabajo, casi la totalidad de empleos permanentes (98.1% del total de empleos perdidos). En 2020, por la recesión generada por la pandemia de la Covid-19, se perdieron 514,012 empleos, 70.1% de ellos eran permanentes (véase cuadro 3).
- b) Como se mencionó, la presión que ejerce la PEA sobre el mercado de trabajo es importante y deja ver que un pendiente en la agenda de crecimiento del país es la generación de empleos. El tamaño de la PEA implica generar cada año poco menos de un millón de empleos. Lo que se observa en el cuadro 3 es que en los 22 años recientes esta demanda de empleos no se ha logrado, con excepción de 2022 que registró una recuperación importante con la generación de 872,043 nuevos empleos. El resultado quizá se explique a partir de la apertura total de la actividad económica del país después del cierre de actividades no esenciales y porque después de la gran caída de la producción de 2022 se presentó una recuperación favorable al empleo que, incluso, a la fecha, se ha manifestado en una reducción importante en la tasa de desempleo, como se verá más adelante.
- c) Si se revisa el total de empleos generados por sexenio, el escenario es el siguiente: una de las características del gobierno de VFQ es que de las administraciones recientes fue el sexenio que menos empleos generó, solo 1,152,779 (80.0% permanentes). En la administración de FCH se generaron 2,282,460 empleos (70.1% permanentes), además de que el trabajo eventual tuvo un crecimiento considerable. Destaca la evolución del mercado de trabajo durante la administración de EPN, en cuyo sexenio se generaron 4,126,490 nuevos puestos de trabajo

(83.9% permanentes). Este “éxito” en términos de empleo tiene su explicación en la formalización de un gran número de puestos de trabajo de carácter eventual que prevalecían en el mercado de trabajo y que a partir de la reforma laboral impulsada en su administración se convirtieron en permanentes respecto de los eventuales.

Cuadro 3. Trabajadores asegurados en el IMSS, 2000-2022
(empleos generados anuales y por sexenios)

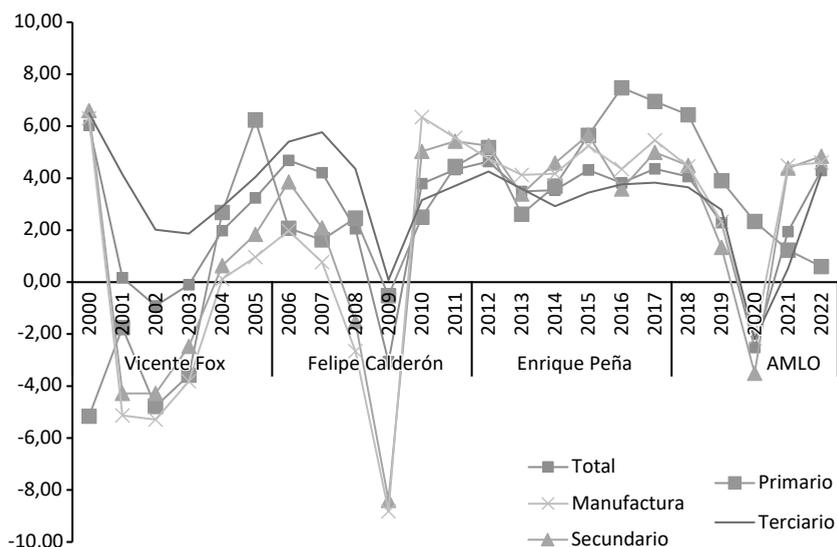
| <i>Año</i> | <i>Total</i> | <i>Permanentes</i> | <i>Eventuales</i> |
|---|--------------|--------------------|-------------------|
| 2000 | 706,125 | 610,576 | 95,549 |
| 2001 | 20,853 | 108,837 | -87,985 |
| 2002 | -113,174 | -96,908 | -16,266 |
| 2003 | -12,955 | -25,117 | 12,162 |
| 2004 | 243,833 | 176,196 | 67,637 |
| 2005 | 406,333 | 312,772 | 93,561 |
| 2006 | 607,888 | 446,918 | 160,969 |
| 2007 | 570,899 | 473,084 | 97,815 |
| 2008 | 291,000 | 239,714 | 51,286 |
| 2009 | -441,448 | -433,160 | -8,288 |
| 2010 | 530,321 | 323,170 | 207,151 |
| 2011 | 629,194 | 461,362 | 167,832 |
| 2012 | 702,494 | 536,325 | 166,169 |
| 2013 | 553,165 | 485,140 | 68,025 |
| 2014 | 581,422 | 447,214 | 134,207 |
| 2015 | 733,499 | 600,695 | 132,804 |
| 2016 | 677,121 | 614,797 | 62,324 |
| 2017 | 802,264 | 677,741 | 124,524 |
| 2018 | 779,019 | 635,689 | 143,331 |
| 2019 | 457,402 | 421,020 | 36,383 |
| 2020 | -514,012 | -360,595 | -153,417 |
| 2021 | 387,988 | 381,747 | 6,241 |
| 2022 | 872,043 | 812,854 | 59,189 |
| <i>Total de empleos generados por sexenio</i> | | | |
| VFQ | 1,152,779 | 922,699 | 230,080 |
| FCH | 2,282,460 | 1,600,495 | 681,965 |
| EPN | 4,126,490 | 3,461,276 | 665,214 |
| AMLO | 1,203,421 | 1,255,026 | -51,605 |

Fuente: elaborado con datos de STyPS (2023).

Finalmente, es necesario revisar el desempeño del mercado de trabajo a partir de lo ocurrido por sector de actividad. En la gráfica 6 se observan las tasas de crecimiento del empleo por sectores —primario, secundario, manufactura y terciario— para 2000 a 2022. Lo que se observa en la gráfica es que durante los sexenios de VFQ y FCH el crecimiento del empleo en el sector terciario fue el más dinámico, con tasas superiores al del resto de los sectores, incluso por encima del crecimiento del promedio nacional, lo que significó que dicho sector acumulara un crecimiento de 22.1% y 23.2%, respectivamente (véase cuadro 4).

Esta tendencia cambió a partir de los últimos años del gobierno de FCH, en 2010 específicamente, el empleo en el sector primario presentó tasas de crecimiento relativamente altas por encima del secundario, la manufactura y el sector terciario, sobre todo entre 2016 y 2020; además de que fue el único sector que en plena crisis económica por la pandemia de la Covid-19 siguió generando empleos —mientras que en 2020 el empleo industrial, manufacturero y del sector terciario registraron tasas negativas de 3.5%, 2.2% y 2.2% respectivamente, el sector primario registró un crecimiento de 2.3% (véase gráfica 7).

Gráfica 7. Trabajadores asegurados en el IMSS, 2000-2022 (tasas anuales de crecimiento)



Fuente: elaborado con datos de la STyPS (2023).

A partir de estos resultados del desempeño del mercado de trabajo, es claro que la reforma laboral que inició con el gobierno de FCH y que continuó en la administración siguiente, permitió que durante el sexenio de EPN se haya acumulado un crecimiento importante en los niveles de empleos: 37.5% en el sector primario, 29.8% del empleo industrial, 31.2% del empleo manufacturero y 23.2% en el sector terciario (véase cuadro 4).

Cuadro 4. Trabajadores asegurados al IMSS
(crecimiento acumulado por sexenios)

| | <i>Total</i> | <i>Primario</i> | <i>Secundario</i> | <i>Manufactura</i> | <i>Terciario</i> |
|------|--------------|-----------------|-------------------|--------------------|------------------|
| VFQ | 9.3 | 0.4 | -4.9 | -10.9 | 22.1 |
| FCH | 16.8 | 16.6 | 7.3 | 5.2 | 23.2 |
| EPN | 26.0 | 37.5 | 29.8 | 31.2 | 23.2 |
| AMLO | 6.0 | 8.3 | 7.0 | 9.4 | 5.3 |

Fuente: elaborado con datos de la STyPS (2023).

De lo que se observa en esta información es que en el periodo 2000-2022 no hay registro de que en algún año se lograra generar un millón de empleos, con lo que el reto del mercado de trabajo y la actividad económica de México de generar los empleos suficientes para atender a la presión del crecimiento de la PEA, sigue pendiente. Comparado con el saldo de cada uno de los sexenios, el gobierno de EPN es el que registra el mayor número de puestos de trabajo generados (4,126,490), de los cuales 4.6% corresponden al sector primario, 41.0% al sector secundario, 31.2% a la manufactura y 54.3% al sector terciario.

El de los menores registros es el gobierno de VFQ, en el cual solo se crearon 1,152,779; de ellos, 123.4% en el sector terciario, que se explica por las pérdidas registradas en el sector industrial (-23.5% del total) (véase cuadro 5).

Finalmente, en los primeros cuatro años del gobierno de AMLO se han generado 1,203,421 nuevos empleos, principalmente en el sector secundario (43.0% del total de empleos generados en lo que va de la administración) y en el sector terciario (52.2% del total). El sector primario continúa absorbiendo parte de la PEA: en esta administración se han generado 58,168 empleos que corresponden a 4.8% del total de los generados en el periodo referido (véase cuadro 5).

Cuadro 5. Trabajadores asegurados al IMSS, 2000-2022
(empleos generados por sector de actividad, anual y por sexenios)

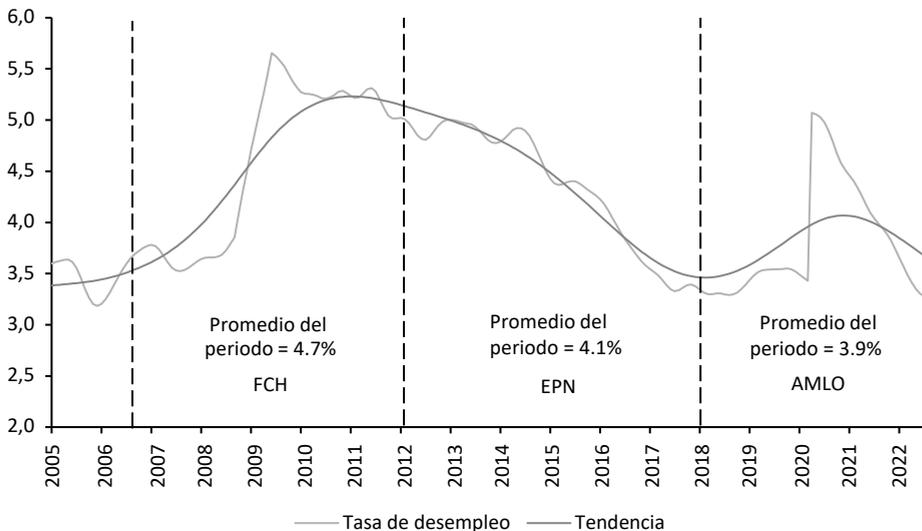
| Año | Primario | Secundario | Manufactura | Terciario |
|------------------------------|----------|------------|-------------|-----------|
| 2000 | -23,704 | 343,896 | 260,507 | 392,801 |
| 2001 | -7,620 | -237,734 | -225,713 | 266,207 |
| 2002 | -20,469 | -227,605 | -220,547 | 134,901 |
| 2003 | -14,585 | -125,734 | -150,657 | 127,364 |
| 2004 | 10,538 | 31,564 | 4,722 | 201,731 |
| 2005 | 25,158 | 91,903 | 36,569 | 289,272 |
| 2006 | 8,906 | 196,270 | 76,208 | 402,711 |
| 2007 | 7,125 | 110,473 | 30,108 | 453,302 |
| 2008 | 10,952 | -81,805 | -105,008 | 361,853 |
| 2009 | -2,394 | -446,152 | -338,781 | 7,097 |
| 2010 | 11,323 | 245,133 | 222,480 | 273,865 |
| 2011 | 20,689 | 277,227 | 207,065 | 331,278 |
| 2012 | 25,157 | 282,690 | 186,689 | 394,648 |
| 2013 | 13,348 | 192,434 | 169,959 | 347,383 |
| 2014 | 19,364 | 268,790 | 178,877 | 293,268 |
| 2015 | 30,661 | 347,528 | 234,661 | 355,310 |
| 2016 | 42,928 | 232,300 | 204,680 | 401,894 |
| 2017 | 42,879 | 335,224 | 267,931 | 424,160 |
| 2018 | 42,469 | 316,680 | 230,415 | 419,870 |
| 2019 | 27,409 | 98,380 | 125,481 | 331,613 |
| 2020 | 17,005 | -261,933 | -119,739 | -269,083 |
| 2021 | 9,233 | 316,269 | 242,679 | 62,486 |
| 2022 | 4,522 | 364,448 | 260,197 | 503,074 |
| <i>Acumulado por sexenio</i> | | | | |
| VFQ | 1,928 | -271,336 | -479,418 | 1,422,186 |
| FCH | 72,851 | 387,565 | 202,553 | 1,822,044 |
| EPN | 191,649 | 1,692,956 | 1,286,522 | 2,241,885 |
| AMLO | 58,168 | 517,164 | 508,619 | 628,089 |

Fuente: elaborado con datos de la STyPS (2023).

Es claro que entre los diferentes gobiernos siempre estará presente la preocupación por el desempeño de la actividad económica a partir del PIB real y las condiciones en las que su crecimiento puede tener impactos importantes en la generación de empleos. De ahí que los niveles de desempleo serán una preocupación permanente entre los responsables de la política económica, sobre todo porque una economía con tasas de desocupación altas afecta el bienestar del segmento de la población que se encuentra sin una fuente de trabajo.

A partir de la idea anterior, en la gráfica 8 se observa la evolución de la tasa de desempleo entre 2005 y 2022, para identificar los problemas que en términos de este indicador enfrenta el actual gobierno.

Gráfica 8. Tasas de desempleo por sexenios, 2005-2022



Fuente: elaborado con datos del Inegi (2022).

Se destaca que durante los gobiernos de FCH y de EPN la economía mexicana registró tasas de desempleo relativamente altas: una tasa promedio de 4,7% durante el sexenio de FCH y de 4,1% en el de EPN. Sin embargo, mientras que en el gobierno de FCH la tasa de desempleo se mantuvo alta y con una tendencia creciente —3,6 en 2007, 5,9 en 2009 y 4,9 en 2012—, el gobierno de EPN se caracterizó por una reducción paulatina de la tasa de desocupación, que

quizá es uno de los logros de esa administración: 4.9% en 2012 y 3.3% en 2018. Como se ha comentado, estos resultados en materia de empleo del gobierno de EPN se explican por la formalización de un número importante de puestos de trabajo como resultado de la reforma laboral.

Finalmente, el Inegi reportó que la tasa de desocupación en agosto de 2023 fue de 2.7%. Hasta el momento es la más baja del gobierno actual y desde que el Instituto registra este indicador. Sin embargo, aun con estos niveles de desempleo, sigue pendiente que la economía mexicana pueda generar el millón de empleos anuales que demanda la población, sobre todo empleos formales y en sectores de mayor valor agregado como la manufactura; sobre todo porque, como se ha mencionado a lo largo de este capítulo y como lo han referido algunos autores, en las décadas recientes se ha dado una recomposición del empleo formal entre los sectores; el manufacturero ha crecido menos, en comparación con el de los servicios. El empleo en el sector terciario ha aumentado de manera importante, pero en la manufactura dejó de crecer a partir de la crisis de 1982; es evidente que su caída persistente comenzó en el año 2000 y se agudizó con la crisis financiera que empezó en 2008 (De Jesús y Carbajal, 2017).

Conclusiones

El comportamiento del PIB y el empleo ilustran con claridad el estado que guarda una economía. En el caso de México, la tendencia de los últimos 22 años (2000-2022) permite identificar tres recesiones importantes (2001, 2008-2009 y 2020) que generaron importantes pérdidas de empleos en el total de la economía y con diferente magnitud en los sectores de actividad.

La presión que ejerce la PEA sobre el mercado de trabajo es importante y deja ver que persiste un pendiente en la agenda de crecimiento del país: la generación de al menos un millón de empleos cada año. Los resultados del análisis de la información estadística indican que esta demanda de empleos no se ha logrado satisfacer.

La estrecha relación que prevalece entre el crecimiento del PIB real y el empleo permiten identificar algunos rasgos: el gobierno de EPN se caracterizó por el crecimiento promedio anual más alto del PIB y de empleo, a partir de la formalización de un número importante de trabajadores resultado de la reforma laboral de 2012. En este sentido, aun cuando el gobierno de AMLO es el

que a la fecha ha registrado el menor crecimiento promedio anual del PIB, que se justifica por la crisis generada por la Covid-19, los resultados en términos de crecimiento del empleo son aceptables, incluso mayores a la dinámica de crecimiento del gobierno de VFQ, que fue la administración que enfrentó más dificultades para generar empleos. La administración de FCH se caracterizó por un aumento considerable del trabajo eventual.

En relación con el empleo sectorial, en el gobierno de EPN se registró el mayor número de empleos generados en los tres sectores de actividad (primario, secundario y terciario), destacando la manufactura en el sector industrial. Mientras que la administración de VFQ presenta la menor cantidad de empleos generados, para el sector primario y terciario, y una pérdida importante en el sector secundario, sobre todo en la manufactura.

Finalmente, se puede argumentar que, además de las dificultades que el gobierno de AMLO ha enfrentado para reactivar la economía, existe un problema estructural: la insuficiencia para generar la cantidad de empleos formales que requiere la población en edad de trabajar, pendiente que necesariamente deberá considerarse en los años siguientes, sobre todo en un escenario en el que persisten las dificultades para apuntalar una senda de crecimiento de largo plazo que permita un mayor bienestar en términos de empleos generados.

Bibliografía

- Abel, A. y Bernanke, B. (2004). *Macroeconomía*. 4a ed. Pearson-Addison Wesley, Madrid.
- Arriaga, R., Ramírez, E. y González, C. (2021). "El empleo intersectorial en México: una guía para una política de empleo", *Contaduría y Administración*. Vol. 66, Núm. 4, pp. 1-24. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8153392>
- Bracamontes, J. y Camberos, M. (2021). "Elasticidad empleo-producto y determinantes del empleo en la Región Norte, México", *Revista Vértice Universitario*. Vol. 24, Núm. 93, pp. 3-17. <https://doi.org/10.36792/rvu.v93i93.44>
- Carbajal, Y. y De Jesús, L. (2017). "Empleo manufacturero en la Región Centro de México. Una estimación por gran división", *Contaduría y Administración*, Núm. 62, pp. 880-901. <https://doi.org/10.1016/j.cya.2017.04.004>
- De Jesús, L. (2019). *Lento crecimiento y empleo manufacturero. Un análisis de endogeneidad territorial*. Eón editores-UAEM, Toluca.

- De Jesús, L. y Carbajal, Y. (2017). "Empleo en el sector terciario. Una estimación espacial para los municipios de la región Centro de México, 1999-2009", *Región y Sociedad*, Núm. 68, pp. 77-114. <https://doi.org/10.22198/rys.2017.68.a208>
- Esquivel, G. (2010). "De la inestabilidad macroeconómica al estancamiento estabilizador: el papel del diseño y la conducción de la política económica", en N. Lustig (Coord.). *Los grandes problemas de México. IX. Crecimiento económico y equidad*. El Colegio de México, México, pp. 35-78.
- Flores, P. (2015). "Reforma Laboral", *El Cotidiano*, Núm. 190, pp. 27-39. <https://www.redalyc.org/pdf/325/32536845004.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2010). *Estadísticas Históricas de México 2009*. Tomo I. Inegi, México.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2022). "Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)". Recuperado el 20/10/2022 de <https://tinyurl.com/36w58sht>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2023a). "Banco de Información Económica". Recuperado el 09/10/2023 de <https://www.Inegi.org.mx/app/indicadores/?tm=0>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2023b). "Producto Interno bruto trimestral, base 2018, Banco de información económica". Recuperado el 09/10/2023 de <https://www.Inegi.org.mx/app/indicadores/?tm=0>
- Kato, E. (2004). "Elasticidad producto del empleo en la industria manufacturera mexicana", *Problemas del Desarrollo*. Vol. 35, Núm. 138, pp. 85-96. <https://www.jstor.org/stable/43838283>
- Keynes, J. (1936) [1987]. *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, décima reimpresión, Fondo de Cultura Económica, México D.F.
- Loría, E. (2001). "El desequilibrio comercial en México, ¿o por qué ahora no podemos crecer al 7%? Algunos elementos conceptuales", *Momento Económico*. Núm. 113, pp. 16-21.
- Loría, E. (2009). "Sobre el lento crecimiento económico de México. Una explicación estructural", *Investigación Económica*. Vol. LXVIII, Núm. 270, pp. 37-68. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0185-16672009000400002&script=sci_arttext
- Loría, E., Moreno, J. C., Salas, E. y Sánchez, I. (2019). "Explicación Kaldoriana del bajo crecimiento económico en México", *Problemas del desarrollo*. Vol. 50, Núm. 196, pp. 3-26. <https://doi.org/10.22201/ieec.20078951e.2019.196.63506>
- Loría, E., Ramírez, E. y Salas, E. (2015), "La ley de Okun y la flexibilidad laboral en México: un análisis de cointegración, 1997Q3-2014Q1", *Contaduría y Administración*. Vol. 60, Núm. 1, pp. 631-650. <http://dx.doi.org/10.1016/j.cya.2015.05.012>

- Márquez, G. (2014). "De crisis y estancamiento: la economía mexicana, 1982-2012", en G. Márquez (Coord.). *Claves de la historia económica de México. El desempeño de largo plazo (siglos XVI-XXI)*. FCE-Conaculta, México.
- Martínez, D., Caamal, I., Ávila, J. y Pat, L. (2018). "Política fiscal, mercado de trabajo y empleo informal en México", *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*. Vol. 13 No.1, pp. 77-98. <https://doi.org/10.21919/remef.v13i1.260>
- Mejía, P., Díaz, M. y Vergara, R. (2017). "Recesiones de México en los albores del siglo XXI", *Problemas del desarrollo*. Vol. 48, Núm. 189, pp. 57-84. <https://www.scielo.org.mx/pdf/prode/v48n189/0301-7036-prode-48-189-57.pdf>
- Murillo V. (2021). "Producción y empleo en México y en la industria manufacturera. Una revisión de los últimos cincuenta años", en L. De Jesús, Y. Carbajal y V. Torres (Coords.). *Actividad económica en México. Un análisis sectorial*. UAEM-Eón editores, Toluca, pp. 40-63.
- Noriega, F. (2001). *Macroeconomía para el desarrollo. Teoría de la inexistencia del mercado de trabajo*. McGraw Hill-UNAM, México.
- Pipitone, U. (2017). *Un eterno comienzo. La trampa circular del desarrollo mexicano*. Penguin Random House-CIDE, México.
- Ros, J. (2008). "La desaceleración del crecimiento económico en México desde 1982", *El Trimestre Económico*. Vol. LXXV, Núm. 3, Núm. 299, pp. 537-560. <https://www.scielo.org.mx/pdf/ete/v75n299/2448-718X-ete-75-299-537.pdf>
- Samaniego, N. (2009). "La crisis, el empleo y los salarios en México", *Economía UNAM*. Vol. 6, Núm. 16, pp. 57-67. Recuperado el 13/10/2023 de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2009000100004&lng=es&tlng=es.
- Sánchez, I. (2011). "Estancamiento económico en México, manufacturas y rendimientos crecientes: un enfoque kaldoriano", *Investigación Económica*. Vol. LXX, Núm. 277, pp. 87-126. <https://www.scielo.org.mx/pdf/ineco/v70n277/v70n277a5.pdf>
- Sánchez, I. (2012). "Ralentización del crecimiento y manufacturas en México", *Nósis*. Vol. 21, Núm. 41, pp. 137-170. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5094946>
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2013). "Decreto por el que se aprueba el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 2013-2018", *Diario Oficial de la Federación*. México. Lunes 16 de diciembre de 2013 <https://www.gob.mx/shcp/documentos/pronafide-2013-2018> (11 de octubre de 2022).
- Secretaría de Gobernación (2012). Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Federal del Trabajo, *Diario oficial de la Federación*. 30 de noviembre de 2012, <https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5280815&fecha=30/11/2012#gsc.tab=0>

Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STyPS) (2023). "Estadísticas del sector. Gobierno de México". <https://www.stps.gob.mx/gobmx/estadisticas/>

Vergara, R., Mejía, P. y Reyes, M. (2023). "Recuperación del empleo en los estados de México en la fase post Covid-19", *Contaduría y Administración*. Vol. 68, Núm. 4, pp. 107-132. <http://dx.doi.org/10.22201/fca.24488410>

EXPORTACIONES Y CICLOS ECONÓMICOS, 2000-2022

*Pablo Mejía Reyes
Annel Hurtado Jaramillo**

Introducción

Las economías modernas transitan constantemente por una sucesión de fases de alza —expansión— y baja —recesión— de su actividad, lo que se ha denominado ciclo económico. Los efectos positivos de los periodos de mejora sobre diferentes variables como la inversión y la rentabilidad de las empresas, el empleo, el ingreso, el consumo, tienen como consecuencia el bienestar de la población. Sin embargo, los episodios de declinación tienen un impacto pernicioso sobre las mismas variables lo que ha llamado la atención de académicos y ha preocupado a diseñadores de política económica, trabajadores y empresarios por igual (Blanchard y Fischer, 1989; Heijdra, 2017).

Durante las últimas décadas, la economía internacional ha pasado por una frecuente alternancia de fases de expansión y recesión que ha generado una mayor inestabilidad macroeconómica.¹ Más aún, la globalización que ha caracterizado a la economía mundial durante al menos las últimas cuatro décadas ha favorecido una alta sincronización de las fases cíclicas de la actividad económica de numerosos países, especialmente de aquellos que tienen estrechos lazos económicos, ya sea a partir del comercio exterior o de la inversión extranjera (Baxter y Kouparitsas, 2005; Arkolakis y Ramanarayanan, 2009; Antonakakis y Tondl, 2014).

En particular, la economía mexicana ha experimentado seis recesiones y ocho expansiones desde 1980, periodo para el que se cuenta con información

* Profesores-Investigadores del Centro de Investigación en Ciencias Económicas de la Facultad de Economía, Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Correos electrónicos: pmejia@uaemex.mx y ahurtadoj@uaemex.mx, respectivamente. Los autores agradecen la asistencia de los investigadores Alan Johann Alba Miranda y Lyda Sofia Lira Saúl.

¹ De acuerdo con el National Bureau of Economic Research (NBER), la economía de Estados Unidos ha experimentado seis recesiones e igual número de expansiones desde 1980, y las últimas dos recesiones han sido las más profundas de su historia moderna (www.nber.org).

estadística para fecharlas (Comité de Fechado de Ciclos de la Economía de México [CFCEM], 2022; Mejía, 2021). Es importante destacar, sin embargo, que hay diferencias sustanciales entre ellas: las que se presentaron en las décadas de 1980 y 1990 fueron causadas por problemas económicos internos, asociados principalmente a desequilibrios fiscales y financieros (Mejía y Erquizio, 2012), pero las de este siglo se originaron en el exterior o fueron provocadas por factores exógenos (Mejía *et al.*, 2017; Mejía *et al.*, 2022).

Excepto por la recesión causada por la pandemia de la Covid-19 (por las siglas en inglés de *Coronavirus Disease-19*), los ciclos de la economía mexicana han estado determinados por los de la estadounidense como resultado del alto grado de integración de ambas (Mejía *et al.*, 2017; Albarrán *et al.*, 2022). Efectivamente, a partir de la apertura de la economía, los volúmenes de comercio e inversión extranjera llevados a cabo entre México y Estados Unidos (EE.UU.) se han multiplicado (Calderón y Hernández, 2011; Albarrán y Mejía, 2020),² en un proceso en el que la segunda ha potenciado al primero. Como consecuencia, los movimientos cíclicos de la economía mexicana se volvieron altamente dependientes de los de la estadounidense, como se ha documentado en la literatura (véanse Mejía, 2021, y Albarrán *et al.*, 2022, así como las referencias ahí citadas).

Con este marco, el presente capítulo tiene como objetivo analizar el papel que han tenido las exportaciones totales y sus componentes, reconocidas como uno de los principales mecanismos de transmisión³ en la sincronización de los ciclos económicos de las economías de México y EE.UU. durante el periodo 2000-2022, correspondiente a los últimos cuatro sexenios presidenciales mexicanos. Para ello, se adopta un enfoque de ciclos clásicos para identificar y caracterizar las fases de alza y baja de las ventas al exterior y, en especial, determinar la sincronización de las fechas en que inician con las de las fases de los ciclos de ambas economías.

Entre los resultados destaca el alto grado de sincronización de las fases al alza y a la baja de las exportaciones totales, las manufactureras y de sus componentes principales, como las siderúrgicas y metálicas, con las fases de expansión y recesión de la economía de EE.UU., lo que apoya la evidencia acerca del

2 Véanse también los trabajos presentados en Mejía y Torres (2014), donde se analizan los efectos de diversas reformas sobre la dinámica cíclica y de largo plazo de la economía mexicana.

3 La inversión extranjera adicional que ingresó al país amplió la capacidad exportadora desarrollada por empresas transnacionales.

papel del comercio exterior como mecanismo de transmisión principal de los ciclos de aquélla hacia la mexicana. En ese sentido, se confirma este resultado utilizando un enfoque de ciclo clásico, no usado previamente en la literatura.

El resto de este documento consta de cuatro secciones. En la primera se presentan brevemente las principales teorías modernas que explican los ciclos económicos y los conceptos básicos del enfoque clásico para identificarlos y caracterizarlos; en la segunda se expone el proceso que siguió la apertura de la economía mexicana desde la década de 1980 y su impacto en la magnitud de las transacciones internacionales, mientras que en la tercera se explican brevemente las causas de las recesiones y expansiones a nivel internacional de las últimas dos décadas. En la cuarta sección se explica el papel que han tenido las exportaciones en la gestación de los ciclos de la economía mexicana. Finalmente, se establecen las conclusiones principales.

1. Marco conceptual

La importancia de los ciclos económicos y sus efectos sobre el resto de la economía han llevado al surgimiento de diferentes teorías para explicarlos; entre ellas destacan las versiones modernas de los enfoques clásico y keynesiano.⁴ El primero, a partir de la teoría de los ciclos económicos reales,⁵ sostiene que las fluctuaciones observadas en la actividad económica reflejan las respuestas óptimas de los agentes económicos a choques de oferta, esencialmente innovaciones tecnológicas, y cambios en el gasto público y en los gustos de los consumidores. La conducta optimizadora de los agentes y la flexibilidad de precios permiten que se restablezca el equilibrio de la economía, por lo que el aumento del desempleo en las recesiones, por ejemplo, se debe a decisiones racionales de los agentes y, por lo tanto, es voluntario, lo que implica que una política económica estabilizadora es completamente innecesaria.

Por el contrario, la nueva economía keynesiana, una de las versiones modernas de la visión de J. M. Keynes, argumenta que la teoría de los ciclos económicos reales se basa en postulados difíciles de justificar para explicar las fluctuaciones observadas, tales como la magnitud de los choques tecnológicos

4 Véanse Blanchard y Fischer (1989) y Heijdra (2017) para presentaciones formales de las teorías de los ciclos económicos reales y la nueva economía keynesiana.

5 Esta teoría es propuesta inicialmente por Kydland y Prescott (1982).

y la elevada elasticidad de sustitución entre ocio y trabajo (Mankiw, 1989). Para explicar los ciclos, esta teoría argumenta que los precios no se ajustan instantáneamente ante los choques que experimenta la economía, principalmente de demanda, lo que impide que se restablezca rápidamente el equilibrio. De esta manera, las políticas monetaria y fiscal o cualquier otro factor que modifique la demanda pueden generar fluctuaciones en la producción y el empleo que llegan a convertirse en expansiones o recesiones de diferente magnitud y duración mientras se ajustan los precios. Debido a que estos episodios pueden ser profundos o largos, esta corriente favorece la adopción de políticas contracíclicas (Mankiw, 1985).

Independientemente del origen de los ciclos económicos, existe la posibilidad de que se transmitan de una economía a otra, especialmente en un mundo globalizado. La literatura ha destacado tres causas principales para que los ciclos de dos economías se encuentren sincronizados en el sentido de que la actividad económica se mueva simultáneamente al alza o a la baja. En primer lugar, sobresale la ocurrencia de choques comunes, como guerras, epidemias o pandemias, problemas petroleros y crisis financieras globales, entre otros, que afectan a conjuntos de países por igual. En segundo lugar, cuando la estructura productiva de distintos países es similar y unas cuantas actividades productivas tienen un peso importante en el total, cobran importancia los choques que afectan a sectores particulares, como las condiciones climáticas en el caso del sector agropecuario o el turismo, innovaciones tecnológicas significativas en la electrónica y la industria automotriz, o las crisis energéticas en el sector petrolero, por citar algunos ejemplos (Baxter y Kouparitzas, 2005; Canova y Dellas, 1993). Finalmente, los elevados volúmenes de comercio y otras transacciones económicas pueden llevar a que choques específicos que experimenta un país se transmitan a sus socios comerciales más importantes haciendo que sus ciclos se muevan en fase (Canova y Dellas, 1993; Frankel y Rose, 1998; Kose y Yi, 2001).

Ahora bien, el debate sobre la explicación de los ciclos económicos se extiende también a su definición. Aunque en general se entiende como la sucesión de fases al alza y a la baja de la actividad económica, no se ha alcanzado un consenso sobre su naturaleza debido a que constituye un fenómeno no observable. En particular, los enfoques más populares para definirlo y medirlo son el ciclo de crecimiento de Lucas (1977), Kydland y Prescott (1990), y el ciclo clásico introducido por Mitchell (1927), Burns y Mitchell (1946). El ciclo de crecimiento lo mide como el componente estacionario del producto nacional

que queda una vez que se extrae su tendencia subyacente (no observable) y que el aspecto más relevante de su análisis es la medición del *comovimiento* —movimiento en común— que tiene con otras variables macroeconómicas. Por su parte, el enfoque clásico lo define como la sucesión de fases al alza —expansiones— y a la baja —recesiones— en el nivel de actividad económica, destacando sus características asimétricas en términos de duración, profundidad y volatilidad. En este capítulo se adopta este segundo enfoque.⁶

El enfoque clásico tiene su origen en el NBER, a partir de los trabajos de Wesley Claire Mitchell (1913, 1927). En particular, Burns y Mitchell (1946), al estar interesados en describir, clasificar y medir los ciclos económicos, más que en formular o evaluar las teorías que los explicaran, utilizan un planteamiento descriptivo en el que buscan descomponer diversas variables en una serie de ciclos, que al mismo tiempo se dividen en fases o etapas adicionales.

Además, aunque Burns y Mitchell, contemplan cuatro fases del ciclo,⁷ la mayor parte de la literatura moderna considera solo las de expansión y recesión, las cuales se identifican mediante el fechado de puntos de giro, definidos por Boldin (1994) como *pico* (P) y *valle* (V). El primero corresponde al valor (local) más alto de la actividad económica⁸ antes de un descenso sostenido o recesión, mientras que el segundo se asocia al punto (local) más bajo que precede a una expansión.

Una vez identificadas, las fases del ciclo se pueden caracterizar a partir de su magnitud —profundidad— y duración. La primera se mide en términos de la variación porcentual acumulada y promedio de los valores del indicador del ciclo alcanzados en el pico y el valle para una recesión y entre el valle y el pico para una expansión, mientras que la segunda se calcula simplemente por el número de periodos transcurridos entre los puntos de giro que caracterizan cada fase.

6 En contraste con los clásicos, los ciclos de crecimiento pueden estar presentes aun cuando la actividad económica no deje de crecer y dependen del filtro que se use para eliminar la tendencia, lo que puede generar ciclos simétricos y dificultar la identificación de las fases de “expansión” y “recesión” (Mejía, 2003).

7 Esas fases son: “recuperación, que es el aumento de la actividad económica que sigue a una contracción hasta que alcanza el nivel de actividad previo; expansión, que lleva la actividad económica por encima de ese nivel; recesión, que marca el inicio del descenso productivo hasta el nivel de la caída previa, y contracción, que implica una reducción adicional por debajo de ese nivel” (Mejía, 2021: 51).

8 Como indicadores del ciclo se han utilizado medidas de producción, empleo o una combinación de diferentes variables macroeconómicas (Mejía, 2021).

2. Apertura de la economía mexicana y transacciones internacionales

Las reformas estructurales de las décadas de 1980 y 1990, que llevaron a la construcción de una economía abierta y de mercado, se tradujeron en cambios profundos en su dinámica y estructura (Moreno y Ros, 2010). Durante este proceso, la planta productiva nacional, en especial la de las empresas transnacionales, se fue reestructurando para aprovechar las ventajas de tener como vecino al país con el mercado más grande del mundo. De esta manera, la economía mexicana se fue insertando paulatinamente a los flujos internacionales de comercio en un proceso alimentado por crecientes flujos de capital, lo que la llevó a convertirse en una plataforma de exportación hacia EE.UU. mediante la integración vertical de sus procesos productivos. En especial, México se posicionó en etapas de producción con base en sus ventajas comparativas asociadas a la dotación de una mano de obra relativamente calificada y abundante, así como a la disponibilidad de infraestructura y una planta productiva diversificada con presencia de capital extranjero (Kose *et al.*, 2004; Krueger, 1999; Mattar y Schattan, 1993).

Los efectos del cambio de modelo de desarrollo sobre las exportaciones mexicanas y la captación de inversión extranjera directa (IED) se muestran en las gráficas 1 y 2. En la primera se presentan las exportaciones totales, las manufactureras y las que se venden a EE.UU. en miles de dólares. Como se puede apreciar, estos tres indicadores crecen de manera regular —a tasas anuales promedio de 7.1, 6.9 y 6.7% durante el periodo de estudio, respectivamente— y solo descienden en 2001, 2009 y 2020, años en los que las dos economías analizadas presentan recesiones. Igualmente importante es mencionar que las manufacturas representan la mayor proporción de las exportaciones totales, con una participación promedio de 85.4%.⁹ Algo similar ocurre con las que van a EE.UU., cuya participación promedio en el total ronda 82.7%, aun cuando en este caso ha habido una declinación de 88.4 en 1999 a 81.9% en 2022.

Aunque el ritmo de crecimiento de las exportaciones es menor al observado en las décadas previas (Mejía *et al.*, 2023), se mantienen sus características principales, consolidadas desde finales de la década de 1980: hay una recomposición en favor de los productos manufacturados a costa de los petroleros y se

⁹ Las exportaciones de productos metálicos, maquinaria y equipo han sido muy importantes, ya que han tenido una tasa de crecimiento de 1.0% y representan 64.0% del total.

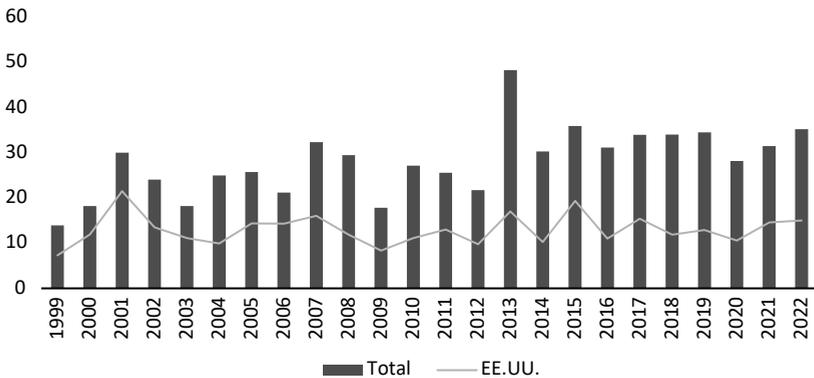
destinan primordialmente al mercado estadounidense.¹⁰ El papel tan importante que han tenido estos productos en ese mercado ha derivado en una alta sincronización de los ciclos de ambas economías, donde el comercio ha desempeñado un papel principal (Mejía *et al.*, 2013).

Gráfica 1. Exportaciones de México y hacia EE.UU., 1999-2022 (miles de dólares)



Fuente: elaboración propia con datos del Banco de México (Banxico) (2023).

Gráfica 2. Inversión extranjera directa en México, 1999-2022 (millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (2022).

10 En 1980 las exportaciones manufactureras representaban 20.0% del total, en tanto que las petroleras llegaban a 67.0%, mientras que en 1997 las cifras correspondientes ya eran 85.0 y 10.0%, respectivamente. Por su parte, en 1985, las exportaciones dirigidas a EE.UU. constituían 61.0% del total, mientras que en 2000 llegaban a 89.0% (Mejía *et al.*, 2023).

Por su parte, como se observa en la gráfica 2, la captación de IED ha tenido un comportamiento irregular, pero con niveles crecientes. De hecho, entre 1999 y 2012 se presenta un cierto estancamiento que llevó a diversos autores a argumentar que se requería de reformas adicionales para reimpulsar la economía y, en particular, la inversión. De esta forma, entre 2012 y 2013 se llevaron a cabo cambios en materia laboral, energética y fiscal (Gobierno de México, 2013; Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos [OCDE], 2012; Vargas, 2015). Como consecuencia, la IED pasó de niveles superiores a 20 mil millones de dólares anuales a más de 30 mil a partir de 2013, con excepción de 2020, año en que se presentó la peor pandemia que ha aquejado a la humanidad en por lo menos 90 años (Mejía *et al.*, 2022).¹¹ No obstante, las cifras de 2021 y 2022 sugieren que esta variable ha recuperado los niveles prepandemia, lo que indica que la economía mexicana sigue siendo atractiva para los empresarios extranjeros.

En la gráfica 2 se aprecia también la IED proveniente de EE.UU. Se puede ver que al final del periodo se ubica por encima de 10 mil millones de dólares por año, aunque también se observa una tendencia decreciente en términos relativos. En efecto, de niveles promedio de 15 mil millones, hasta 2007 ha habido una reducción sistemática, lo que ha llevado a que aun cuando su participación promedio en el total haya sido de 47.9%, en los años recientes se han presentado niveles menores a 40.0%.¹²

En general, las reformas económicas implementadas por los diferentes gobiernos desde 1980 permitieron a la economía mexicana retomar la senda de crecimiento de largo plazo y la llevaron también a su inserción internacional por medio de una expansión considerable de las transacciones internacionales, como se ha visto. Consecuentemente, el crecimiento del producto interno bruto (PIB) nacional pasó de depender, sustancialmente, de factores y desequilibrios

11 La IED de 2013 llegó a niveles extraordinariamente altos —48,259 millones de dólares— debido a la compra del Grupo Modelo por parte de AB InBev por 13,249 millones de dólares (Expansión, 2013).

12 Una fuente adicional de ingresos del exterior son las remesas que envían los trabajadores mexicanos, las cuales alcanzaron 2.9 y 4.7% del PIB en 2019 y 2022, respectivamente. No obstante, han tenido un crecimiento sostenido, interrumpido solamente en 2008-2009 por los efectos de la gran recesión (Banxico, 2023), por lo que no han mostrado un comportamiento similar al de los ciclos nacionales.

internos hasta mediados de la década de 1990¹³ a estar determinado por la demanda externa, en especial de exportaciones y dentro de éstas de las manufactureras y de las que se venden a EE.UU. De hecho, como se verá más adelante, las fases de expansión y recesión que siguieron a la crisis de 1995 se pueden explicar principalmente por procesos externos o exógenos.

3. Expansiones y recesiones de la economía de EE.UU.

Durante el siglo XXI, que es el periodo de análisis de este capítulo, la economía mundial y, en especial, la de EE.UU. han experimentado tres recesiones, seguidas de las correspondientes expansiones. Las primeras dos son explicadas por desequilibrios financieros originados en el mercado de valores estadounidense, de donde se extendieron hacia otros países, tanto desarrollados como en desarrollo, mientras que la última es producto de la última crisis sanitaria (Mejía *et al.*, 2017; Mejía *et al.*, 2022).

Para reconocer las fases del ciclo de la economía de EE.UU. de 1999 a 2023, en el cuadro 1 se presentan las fechas de los puntos de giro correspondientes a diferentes indicadores de producción y empleo. Se muestran los picos y valles fechados por la NBER (columna dos) y, con fines comparativos, los obtenidos con la metodología de Artis *et al.* (1997), denotada AKO, para el empleo no agrícola (Empleu), y la producción industrial (Ipeu) y manufacturera (Maneu), indicadores comúnmente usados para evaluar el comportamiento de la economía.

En principio, se puede observar que las recesiones y expansiones identificadas por la NBER se presentan también en los indicadores de empleo y producción, aunque hay algunas diferencias en las fechas de los puntos de giro.¹⁴ Las características de las fases del ciclo, en términos de sus tasas de crecimiento acumulado (TCA) y promedio mensual (TCP), así como su duración se presentan en el cuadro 1.

13 Se puede decir que las crisis y recesiones de los años ochenta y noventa se explican por la adopción o mantenimiento de políticas que eventualmente generaron desequilibrios fiscales y de cuenta corriente. Véanse Ros (1987), Jarque y Téllez (1994), Calvo y Mendoza (2000) y Mejía *et al.* (2023).

14 Llama la atención que también hay una caída significativa entre 2014 y 2016 de los índices de producción industrial y manufacturera que no se clasifica como recesión por no ser generalizada al no aparecer en el empleo, por ejemplo.

Cuadro 1. Características de las fases de los ciclos del empleo, la producción industrial y manufacturera de EE.UU., 1999-2023

| PG | NBER | Empleo | TCA | TCP | Dur | Ipeu | TCA | TCP | Dur | maneu | TCA | TCP | Dur |
|--------|---------|---------|-------|------|-----|---------|-------|------|-----|---------|-------|------|-----|
| Valle* | | 1999.01 | | | | 1999.01 | | | | 1999.01 | | | |
| Pico | 2001.03 | 2001.02 | 4.0 | 0.2 | 25 | 2000.06 | 6.6 | 0.4 | 17 | 2000.07 | 7.6 | 0.4 | 18 |
| Valle | 2001.11 | 2003.08 | -2.0 | -0.1 | 30 | 2001.12 | -5.6 | -0.3 | 18 | 2001.11 | -6.1 | -0.4 | 16 |
| Pico | 2007.12 | 2008.01 | 6.3 | 0.1 | 53 | 2007.12 | 16.4 | 0.2 | 72 | 2007.11 | 20.8 | 0.3 | 72 |
| Valle | 2009.06 | 2010.02 | -6.3 | -0.3 | 25 | 2009.06 | -17.2 | -1.0 | 18 | 2009.06 | -20.7 | -1.2 | 19 |
| Pico | | | | | | 2014.11 | 22.4 | 0.3 | 65 | 2014.11 | 20.3 | 0.3 | 65 |
| Valle | | | | | | 2016.03 | -5.3 | -0.3 | 16 | 2016.08 | -2.4 | -0.1 | 21 |
| Pico | 2020.02 | 2020.02 | 17.5 | 0.1 | 120 | 2018.09 | 6.0 | 0.2 | 30 | 2018.09 | 3.0 | 0.1 | 25 |
| Valle | 2020.04 | 2020.04 | -14.4 | -7.5 | 2 | 2020.04 | -18.8 | -1.1 | 19 | 2020.04 | -21.6 | -1.3 | 19 |
| Pico** | | 2023.03 | 19.2 | 0.5 | 35 | 2023.03 | 21.3 | 0.6 | 35 | 2023.03 | 24.5 | 0.6 | 35 |

PG: punto de giro; TCA: tasa de crecimiento acumulado; TCP: tasa de crecimiento promedio, y Dur: duración (medida en meses). * Primera observación, ** Última observación.

Fuente: elaboración propia con datos del Federal Reserve Bank (2023).

Ahora bien, la primera recesión del siglo XXI,¹⁵ que podría considerarse ya como global, ocurrió entre abril y noviembre de 2001.¹⁶ Sus causas se asocian al colapso de los precios de las acciones de las empresas del sector de las tecnologías de la información y la comunicación que siguió a un auge provocado por su introducción en múltiples ámbitos de la economía de EE.UU. (Jorgenson, 2001). La crisis inició con la pérdida de confianza de los inversionistas, lo que originó la caída de los índices Nasdaq y Dow Jones (Sandler y Enders, 2008). La situación se agravó por el ataque a las Torres Gemelas de Nueva York en septiembre de 2001 y el ingreso de China a la OMC en el mismo año y generó una recesión leve, pero prolongada, especialmente en los sectores industrial y manufacturero (Yang, 2006).

15 Una descripción más detallada de las fases del ciclo de EE.UU. en el periodo de estudio se presenta en la Introducción de este libro, así como en Mejía y Erquizio (2012) y Mejía *et al.* (2017).

16 Se entiende que el pico o valor máximo de la actividad económica se presenta en marzo de 2001, por lo que empieza a caer a partir del siguiente mes, que es cuando inicia la recesión.

Como consecuencia, la industria y la manufactura se vieron más afectadas que el resto de la economía. Las cifras del cuadro 1 muestran que desde mediados del año 2000 hasta finales de 2001 tuvieron TCA iguales a -5.6 y -6.1% , respectivamente. En tanto, el empleo disminuyó 2.0% a tasa acumulada entre febrero de 2001 y agosto de 2003 (30 meses), lo que contrasta con el comportamiento del PIB que incluso creció a una tasa trimestral promedio de 0.6% durante los últimos tres trimestres de 2001,¹⁷ lo que contribuyó a que los efectos de la crisis tecnológica no se transmitieran al conjunto del sistema financiero (Liu y Song, 2001; Abreu y Brunnermeier, 2003).

La recuperación de la economía estadounidense se basó en una política monetaria expansiva basada en bajas tasas de interés y crédito abundante, así como en la reestructuración de la manufactura obligada por los efectos del ingreso de China a la OMC (Mejía *et al.*, 2017). Como resultado, el PIB creció a una tasa trimestral media de 1.4% entre los últimos trimestres de 2002 y 2007 (Mejía *et al.*, 2017). Por su parte, durante la expansión completa el empleo, la producción industrial y la manufacturera tuvieron tasas mensuales medias de 0.1 , 0.2 y 0.3% , respectivamente, lo que constituyó un aumento acumulado de 6.3% , 16.4% y 20.8% , respectivamente (véase cuadro 1).

Sin embargo, el abaratamiento del crédito también llevó a un auge sin precedentes del sector inmobiliario y a una alta y compleja especulación con base en las hipotecas a partir de las cuales se desarrollaron “activos chatarra” (Villar, 2009; Blanchard, 2009). Los elevados niveles de endeudamiento y la incertidumbre en un ambiente altamente especulativo y riesgoso llevaron al colapso de la burbuja inmobiliaria. Más aún, los elevados niveles de apalancamiento contribuyeron a extender esta crisis hacia el resto del sistema financiero de EE.UU. y de la mayoría de los países desarrollados (Machinea, 2009; López *et al.*, 2013; International Monetary Fund [IMF], 2015). El consecuente colapso del sistema financiero y del crédito, en particular, provocaron una abrupta caída de la inversión, el consumo y el comercio exterior para dar paso a la peor recesión que se había tenido hasta entonces desde la Gran Depresión, conocida como la gran recesión¹⁸ (Murphy, 2008; Mejía *et al.*, 2017).

17 Dado que no existen cifras mensuales del PIB estadounidense, se usan los datos del segundo al cuarto trimestre de 2001, ya que comprenden los puntos de giro de la NBER presentados en el cuadro 1.

18 Hasta entonces, había sido la segunda en magnitud después de la Gran Depresión, por lo que se le aplicó esta denominación por analogía. Aunque no es claro el origen del término “gran

Como consecuencia, el PIB decreció 3.8% entre el cuarto trimestre de 2007 y el segundo de 2009, a una tasa media trimestral de 0.5%. Las cifras del cuadro 1, por su parte, indican que el empleo y la producción industrial y manufacturera cayeron a tasas acumuladas en 6.3%, 17.2% y 20.7%, respectivamente, con tasas mensuales medias iguales a -0.3%, -1.0% y -1.2%, respectivamente. En este episodio, la caída del empleo fue más prolongada.

Para reactivar la economía, los gobiernos de EE.UU. y del mundo adoptaron políticas económicas contracíclicas que llevaron a las tasas de interés a niveles muy bajos y dejaron a los gobiernos con elevadas deudas en un mundo incierto y con desconfianza en la arquitectura financiera internacional. En esas condiciones, el comercio internacional y la política económica contribuyeron poco a la recuperación de la economía en los siguientes años (IMF, 2015).

No obstante, la reversión, aunque parcial, de estas condiciones adversas permitió la recuperación de la economía estadounidense (y del mundo) permitiendo un crecimiento medio trimestral de 0.6% y uno acumulado de 26.7% del PIB entre el tercer trimestre de 2009 y el cuarto de 2019. Aunque un tanto menor, las cifras correspondientes del empleo fueron 0.1% y 17.5%, respectivamente. Llama la atención que la industria y la manufactura hayan tenido un crecimiento interrumpido por una recesión “específica” entre finales de 2014 y el primer trimestre de 2016, que incluso fue similar a la de principios de siglo para la primera y un tanto menor para la segunda. En cualquier caso, entre 2009 y 2014 el crecimiento acumulado de estos sectores excedió 20.0%, al que se pueden sumar 6.0% y 3.0% a cada una de estas actividades, asociados a la recuperación posterior al último año.

Es importante destacar, sin embargo, que la economía estadounidense dejó de crecer desde finales de 2018 como consecuencia de la incertidumbre provocada por su conflicto comercial con China, así como sus efectos sobre la inversión y la producción (Bekkers y Schroeter, 2020). Es en estas condiciones que se presenta la pandemia de la Covid-19, la cual se enfrentó con restricciones sanitarias y la cancelación de las actividades consideradas no esenciales.¹⁹

La pandemia y las políticas para enfrentarla se han interpretado como un choque de oferta asociado a las restricciones sanitarias que orillaron al confinamiento

recesión”, pronto se popularizó entre analistas e incluso instituciones como el Fondo Monetario Internacional (Rampell, 2009).

¹⁹ Para detalles adicionales sobre el surgimiento y efectos de la pandemia, véanse Carteni *et al.* (2020), Mejía *et al.* (2022) y World Health Organization (WHO) (2021).

domiciliario de la población y al cierre de actividades productivas, por un lado, y a uno de demanda provocado por el crecimiento del desempleo y la reducción del ingreso de las familias. La combinación de estos procesos generó la peor y más breve recesión que se ha tenido desde la Gran Depresión (IMF, 2020; Mendoza, 2020; Mejía *et al.*, 2022). En particular, las cifras del cuadro 1 indican que el empleo cayó 7.5% en promedio mensual y 14.4% a tasa acumulada entre febrero y abril de 2020, mientras que las tasas correspondientes a la producción industrial y manufacturera fueron -1.1 y -18.8 y -1.3 y -21.6% entre septiembre de 2018 y abril de 2020 (19 meses), respectivamente. Nótese que, en este caso, al igual que en la recesión de 2001, la caída en la producción fabril inició varios meses antes de la ocurrencia de la pandemia de la Covid-19.

La aplicación de vacunas contra la Covid-19 a partir de 2021 y el desarrollo de procedimientos médicos más apropiados, así como la adopción de políticas contracíclicas para mitigar los efectos de la crisis impulsaron la reactivación productiva del mundo (IMF, 2021; Mejía *et al.*, 2022). Como resultado, la economía estadounidense pudo recuperarse paulatinamente. Entre el tercer trimestre de 2020 y el último de 2022, el PIB creció en promedio 1.5% y tuvo un aumento acumulado de 16.1%. El empleo, por su parte, ha tenido un aumento acumulado igual a 19.2% entre abril de 2020 y marzo de 2023, lo que ha significado una tasa mensual promedio de 0.5%. La industria y la manufactura, a su vez, han alcanzado valores iguales a 21.3% y 0.6%, y 24.5% y 0.6%, respectivamente.

En general, esas cifras indican que la economía estadounidense revirtió los efectos de la pandemia a principios de 2021, aunque la recuperación se ha visto afectada negativamente por las políticas adoptadas precisamente a principios del mismo año. Aunque durante la pandemia no hubo brotes inflacionarios, debido a que la caída en la oferta vino acompañada de un decrecimiento similar en la demanda, los significativos apoyos a las familias y las empresas del gobierno de EE.UU. provocaron un aumento en la demanda una vez que la incertidumbre acerca de los efectos de la pandemia empezó a disminuir. La guerra entre Rusia y Ucrania, por su lado, agudizaron las presiones inflacionarias para llevar el crecimiento de los precios hasta niveles no vistos desde hacía 20 años.

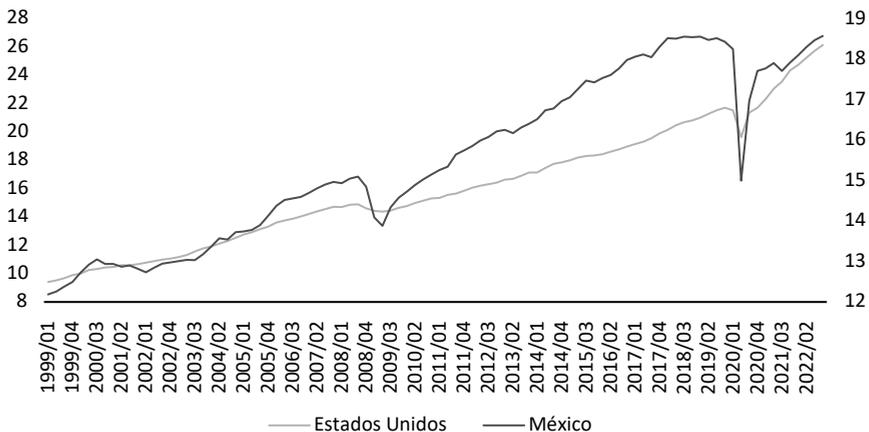
4. Transacciones internacionales y ciclos económicos en la economía mexicana

Los ciclos económicos de la economía mexicana han estado altamente sincronizados con los de la de EE.UU. durante el siglo XXI debido a una creciente

integración iniciada con la apertura de la economía nacional en la década de 1980 (Mejía y Erquizio, 2012; Mejía *et al.*, 2017; Calderón y Hernández, 2017). De hecho, como se observa en la gráfica 3, una vez superada la recesión de 1995, las economías de México y EE.UU. han tenido un comportamiento muy similar. En particular, durante las últimas dos décadas, la economía mexicana ha presentado tres recesiones y tres expansiones que coinciden con las experimentadas por la estadounidense, debido, especialmente, a los elevados volúmenes de comercio que realizan. De hecho, las exportaciones mexicanas han tenido una dinámica cíclica prácticamente igual a las estadounidenses.

La gráfica 4 muestra que las importaciones totales de EE.UU. (MEU), mecanismo central a través del cual se transmiten sus movimientos cíclicos al exterior, presentan las mismas fases cíclicas que la economía en su conjunto, además de las caídas y recuperaciones que experimentan la producción industrial y la manufacturera (véase también cuadro 1). Más aún, estas variaciones se ven reflejadas en las exportaciones mexicanas y en sus componentes principales.

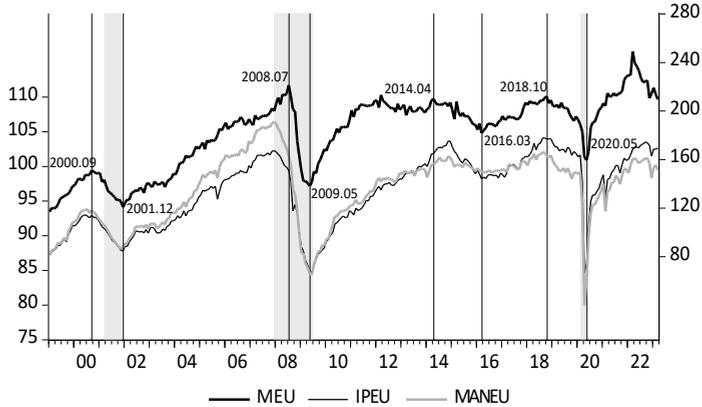
Gráfica 3. PIB de EE.UU. y México, 1999.01-2022.04
(miles de millones de dólares y pesos)



Los datos de México se grafican del lado derecho.

Fuente: elaboración con datos de Federal Reserve Bank (2023) para EE.UU. e Inegi (2023) para México.

Gráfica 4. Importaciones, producción industrial y manufacturera de EE.UU., 1999-2023 (índice y mddd)



Las áreas sombreadas representan las recesiones definidas por la NBER; las continuas, los puntos de giro de las importaciones. En el eje izquierdo se gráfica el índice.

Fuente: elaboración propia con datos del Federal Reserve Bank (2023).

De manera específica, la caída de MEU iniciada en octubre de 2000 se transmitió inmediatamente a las exportaciones mexicanas totales (X), cuyo descenso inició un mes después y, en consecuencia, a las exportaciones manufactureras (XMan), así como a las exportaciones vendidas en EE.UU. (XEU) que mostraron un decrecimiento acumulado de 14.6%, 12.4% y 14.0%, respectivamente, desde enero de 2001 (véanse cuadro 2 y gráfica 5). A nivel todavía más específico, las exportaciones de textiles (Xtex), papel (Xpa), no metálicos (Xnmet) y siderúrgicos (Xsid) cayeron entre 20.0% y 40.0% debido a que fueron más afectadas por el ingreso de productos chinos al mercado estadounidense.²⁰

De forma similar, debido al mismo efecto, las exportaciones totales y varios de sus rubros se mantuvieron estancadas durante los siguientes años. Caso aparte merecen las exportaciones petroleras, que tuvieron una caída acumulada igual a 39.5%, con un pico en 2000.06.

²⁰ El cuadro A1 del Anexo muestra las características de las fases del ciclo específico de las exportaciones de los sectores manufactureros.

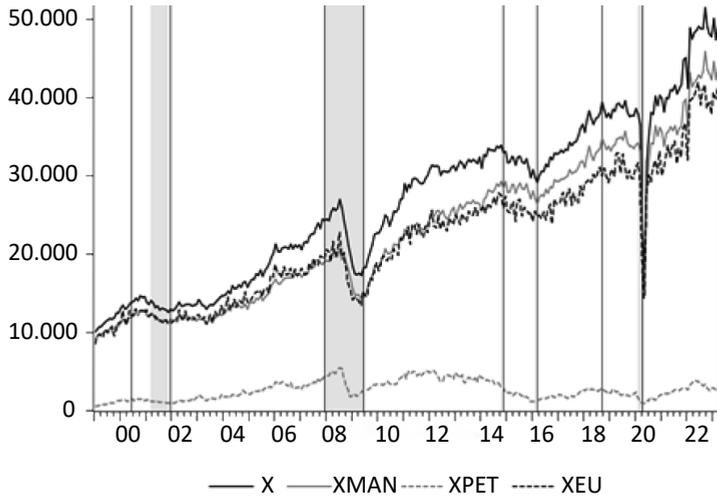
Cuadro 2. Características de las fases del ciclo de las exportaciones mexicanas totales, manufactureras, petroleras y a EE.UU., 1999-2023

| PG | X | TCA | TCP | Dur | XMan | TCA | TCP | Dur | XPet | TCA | TCP | Dur | XEU | TCA | TCP | Dur |
|--------|---------|-------|------|-----|---------|-------|------|-----|---------|-------|-------|-----|---------|-------|------|-----|
| Valle* | 1999.01 | | | | 1999.01 | | | | 1999.01 | | | | 1999.01 | | | |
| Pico | 2000.10 | 45.5 | 1.8 | 21 | 2000.12 | 40.2 | 1.5 | 23 | 2000.06 | 193.9 | 6.6 | 17 | 2000.08 | 51.8 | 2.2 | 19 |
| Valle | 2001.11 | -14.6 | -1.2 | 13 | 2001.11 | -12.4 | -1.2 | 11 | 2001.11 | -39.5 | -2.9 | 17 | 2001.12 | -14.0 | -0.9 | 16 |
| Pico | | | | | 2002.04 | 8.7 | 1.7 | 5 | 2006.01 | 298.2 | 2.8 | 50 | 2002.04 | 15.2 | 3.6 | 4 |
| Valle | | | | | 2003.05 | -7.7 | -0.6 | 13 | 2007.01 | -25.0 | -2.4 | 12 | 2003.05 | -13.8 | -1.1 | 13 |
| Pico | 2008.07 | 114.8 | 1.0 | 80 | 2008.07 | 82.9 | 1.0 | 62 | 2008.07 | 95.4 | 3.8 | 18 | 2008.07 | 105.9 | 1.2 | 62 |
| Valle | 2009.05 | -36.1 | -4.4 | 10 | 2009.05 | -31.3 | -3.7 | 10 | 2008.12 | -66.8 | -19.8 | 5 | 2009.05 | -40.9 | -5.1 | 10 |
| Pico | 2014.10 | 96.1 | 1.0 | 65 | 2014.10 | 106.0 | 1.1 | 65 | 2012.02 | 180.3 | 2.8 | 38 | 2014.09 | 105.8 | 1.1 | 64 |
| Valle | 2016.03 | -13.7 | -0.6 | 24 | 2016.03 | -9.9 | -0.4 | 24 | 2016.02 | -76.5 | -3.0 | 48 | 2016.10 | -13.9 | -0.6 | 25 |
| Pico | 2019.08 | 35.5 | 0.9 | 34 | 2019.08 | 35.5 | 0.9 | 34 | 2018.09 | 134.8 | 2.9 | 30 | 2019.05 | 37.8 | 1.0 | 31 |
| Valle | 2020.05 | -53.9 | -8.2 | 9 | 2020.05 | -56.8 | -8.9 | 9 | 2020.04 | -69.3 | -5.7 | 20 | 2020.05 | -56.2 | -6.7 | 12 |
| Pico** | 2023.03 | 170.3 | 2.3 | 34 | 2023.03 | 185.2 | 3.1 | 34 | 2023.03 | 203.6 | 3.2 | 35 | 2023.03 | 184.9 | 3.1 | 34 |

XPET: exportaciones petroleras. * Primera observación, ** Última observación.

Fuente: elaboración propia con datos del Inegi (2023).

Gráfica 5. Exportaciones de México, 1999-2023
(totales, manufactureras, petroleras y a EE.UU.) (mdd)



X denota totales; XMan, manufactureras; XPet, petroleras, y XEU vendidas a EE.UU. Las áreas sombreadas representan las recesiones definidas por la NBER y las líneas verticales los puntos de giro identificados para la producción industrial de EE.UU.

Fuente: elaboración propia con datos del Inegi (2023).

La recuperación estadounidense de sus importaciones²¹ tras la recesión de 2001 favoreció el crecimiento de las exportaciones mexicanas, de manera que X crecieron en promedio 1.0% cada mes, a una tasa acumulada de 114.8% de enero de 2002 a julio de 2008, a pesar de que las exportaciones manufactureras cayeron entre 2002 y 2003 como resultado del desplazamiento de productos mexicanos por chinos. No obstante, éstas y las dirigidas a EE.UU. tuvieron un crecimiento promedio y acumulado de junio de 2003 a julio de 2008 de 1.0% y 1.2%, y de 82.9% y 105.9%, respectivamente.

Durante la gran recesión —la más profunda y de alcance más amplio hasta entonces—, la producción industrial se contrajo 17.2% y la manufacturera 20.7% en EE.UU., lo que redujo significativamente sus compras del exterior (véase cuadro 1).

21 Las importaciones de EE.UU. crecieron a una tasa acumulada de 83.3% y a un promedio mensual de 0.8% en el mismo periodo.

Las MEU empezaron su descenso en agosto de 2008 (ocho meses después de la recesión marcada por la NBER y simultáneamente con la de México, según el CFCEM), presentando una caída acumulada de 37.6% y un decremento mensual medio de -4.6%.²² Como consecuencia, las X mexicanas y sus componentes tuvieron reducciones de mayor magnitud que las de la recesión previa,²³ con caídas mensuales promedio superiores a 3.0% y acumuladas mayores a 30.0%. Nuevamente, las XPet tuvieron la mayor caída (véase cuadro 2).

En el caso de las componentes de las XMan se observa que las únicas que no presentan descensos en esta fase son las Xpa. Las demás tienen caídas acumuladas mayores a 30.0%, superando 60% para el caso de Xsid (véase Anexo).

Es interesante notar que entre 2014 y 2016, las importaciones estadounidenses presentaron una caída que no coincide con ninguna recesión, pero sí con un patrón similar en la producción industrial y manufacturera que tuvo efectos paralelos en las exportaciones mexicanas.²⁴ No obstante, después de este periodo de declinación, las exportaciones mexicanas continuaron con un crecimiento sostenido, a la par de las importaciones y la producción industrial estadounidenses hasta finales de 2018 (véanse gráficas 4 y 5), cuando empiezan a desacelerarse debido a la incertidumbre derivada de los conflictos comerciales con China.

De hecho, como se ha expuesto previamente, la producción industrial y manufacturera y la demanda externa —importaciones— de EE.UU. empezaron a caer antes de que la NBER declarara el inicio de la recesión provocada por la pandemia de la Covid-19: las primeras dos alcanzan un pico en 2018.09 y la última en 2018.10. Como consecuencia, las exportaciones mexicanas iniciaron una declinación entre 2019.05 y 2019.08; solamente las petroleras tuvieron una reacción más rápida, con un pico en 2018.09.

Entre 2018.10 y 2020.05, las importaciones de EE.UU. cayeron a tasa acumulada en 24.7% debido al colapso de la actividad productiva a nivel internacional, lo que se tradujo en respuestas similares en las ventas al exterior de México

22 La caída de las MEU durante la gran recesión es la de mayor profundidad para esta variable durante todo el periodo de análisis.

23 Aunque la duración fue menor, 10 meses para X, XMan y XEU y 5 para XPet.

24 Esto puede deberse a la caída internacional de los precios del petróleo que se presentó desde principios de 2014. En este periodo las exportaciones totales cayeron 13.7%, mientras que las que se dirigen a EE.UU. disminuyeron en 13.9%. Por su parte, las exportaciones petroleras experimentaron una caída de 76.5%, aunque, como se observa en la gráfica 4, éstas empiezan a caer desde mediados de 2012 (Inegi, 2023).

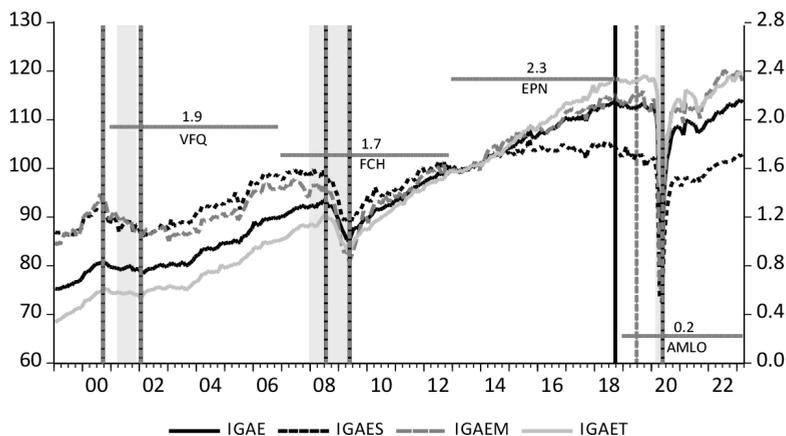
a partir de sus picos mencionados: X, XMan y XEU tuvieron declinaciones acumuladas de 53.9, 56.8 y 56.2%, mientras que XPet decrecieron 69.3%. Las exportaciones manufactureras con los desplomes más notables fueron las de plásticos y de productos metálicos (véase Anexo).

Finalmente, la recuperación pospandemia del sector externo mexicano ha sido más rápida que en las expansiones anteriores, superando los niveles previos a la recesión en un promedio de 10 meses. Sin embargo, en el último año del periodo analizado se presentó una desaceleración del sector externo como consecuencia del descenso de las importaciones de EE.UU.

Ahora bien, estos periodos de alza y caída de las importaciones estadounidenses y las exportaciones mexicanas son consecuencia directa de las fases cíclicas de la economía de EE.UU. que se han traducido en episodios similares en la economía mexicana. Específicamente, excepto por las caídas que se presentaron en la producción industrial y las importaciones del vecino del norte y en las exportaciones nacionales, las fases del ciclo fechadas por la NBER coinciden, con diferencias de meses en los puntos de giro, con las identificadas para la economía mexicana por el CFCEM (2023) y para diferentes indicadores de producción y empleo de México. En particular, la gráfica 6 presenta las series del Indicador Global de Actividad Económica total (IGAE) y de sus componentes sectoriales, así como sus puntos de giro —basados en AKO— y las fases de los ciclos de EE.UU. fechadas por la NBER y de México por el CFCEM. Los puntos de giro específicos aparecen en el cuadro 3.

Entonces, la gráfica 6 muestra que la economía mexicana ha experimentado el mismo número de recesiones y expansiones que la economía de EE.UU., aunque con diferencia en las fechas en las que éstas ocurren, tanto en los casos en los que se definen a partir de los comités correspondientes o mediante la metodología AKO. En la gráfica también aparecen, como líneas horizontales, las tasas de crecimiento promedio del IGAE por periodo presidencial. Tres de estos cuatro periodos padecieron una de las recesiones analizadas; solamente el gobierno de EPN no experimentó alguna, lo que explica por qué su sexenio tuvo la tasa de crecimiento anualizada más elevada (2.3%). La primera recesión del milenio inició prácticamente con el gobierno de Vfq, la cual, aunque fue muy prolongada para algunos sectores, como el manufacturero, también ha sido la menos profunda, lo que llevó a la segunda tasa de crecimiento promedio (1.9%).

Gráfica 6. Índice global de la actividad económica total, secundario, terciario y manufacturero y puntos de giro, 1999-2023



IGAE denota al Índice Global de la Actividad Económica; IGAES al Secundario; IGAEM al Manufacturero, e IGAET al Terciario. Las líneas horizontales representan las tasas de crecimiento promedio del IGAE por sexenio (medidas en el eje derecho). VFQ denota Vicente Fox Quesada; FCH, Felipe Calderón Hinojosa; EPN, Enrique Peña Nieto, y AMLO, Andrés Manuel López Obrador. Las áreas sombreadas representan las recesiones definidas por la NBER para EE.UU.; las continuas, los puntos de giro del IGAE total, y las líneas discontinuas, los puntos de giro identificados por el CFCEM (2023).

Fuente: elaboración propia con datos del Inegi (2023).

Cuadro 3. Características de las fases del ciclo del empleo, el indicador global de la actividad económica y sus componentes, 1999-2023

| PG | IGAE | TCA | TCP | Dur | IGAES | TCA | TCP | Dur | IGAET | TCA | TCP | Dur |
|--------|---------|-------|------|-----|---------|-------|------|-----|---------|-------|------|-----|
| Valle* | 1999.01 | | | | 1999.01 | | | | 1999.01 | | | |
| Pico | 2000.09 | 7.2 | 0.4 | 20 | 2000.08 | 5.4 | 0.3 | 19 | 2000.11 | 10.2 | 0.4 | 22 |
| Valle | 2002.01 | -2.4 | -0.2 | 16 | 2002.03 | -6.1 | -0.3 | 19 | 2002.01 | -3.0 | -0.2 | 14 |
| Pico | 2008.07 | 18.5 | 0.2 | 78 | 2008.06 | 15.9 | 0.2 | 75 | 2008.07 | 23.8 | 0.3 | 78 |
| Valle | 2009.05 | -8.9 | -0.9 | 10 | 2009.05 | -10.7 | -1.0 | 11 | 2009.05 | -8.8 | -0.9 | 10 |
| Pico | | | | | 2012.07 | 14.0 | 0.4 | 38 | | | | |
| Valle | | | | | 2013.04 | -2.6 | -0.3 | 9 | | | | |
| Pico | 2018.09 | 33.6 | 0.3 | 112 | 2018.05 | 3.5 | 0.4 | 8 | 2019.01 | 44.3 | 0.3 | 125 |
| Valle | 2020.05 | -22.8 | -1.3 | 20 | 2020.05 | -31.2 | -1.6 | 24 | 2020.05 | -20.4 | -3.2 | 16 |
| Pico** | 2023.03 | 29.5 | 0.8 | 34 | 2023.03 | 40.5 | 1.0 | 34 | 2023.03 | 26.1 | 0.7 | 34 |

Cuadro 3. Continuación

| PG | IGAEM | TCA | TCP | Dur | EMP | TCA | TCP | Dur |
|--------|---------|-------|------|-----|---------|------|------|-----|
| Valle* | 1999.01 | | | | 1999.01 | | | |
| Pico | 2000.07 | 10.1 | 0.5 | 18 | 2000.11 | 10.9 | 0.5 | 22 |
| Valle | 2003.01 | -8.3 | -0.3 | 30 | 2002.03 | -3.2 | -0.2 | 16 |
| Pico | 2007.06 | 14.8 | 0.3 | 53 | 2008.07 | 18.7 | 0.2 | 76 |
| Valle | 2009.05 | -17.2 | -0.8 | 23 | 2009.05 | -4.2 | -0.4 | 10 |
| Pico | 2019.09 | 43.4 | 0.3 | 125 | 2020.02 | 48.0 | 0.3 | 129 |
| Valle | 2020.05 | -35.3 | -6.0 | 8 | 2020.06 | -4.5 | -1.2 | 4 |
| Pico** | 2023.03 | 57.2 | 1.3 | 34 | 2023.03 | 10.7 | 0.3 | 33 |

TCA y TCP son las tasas de crecimiento acumulado y promedio, respectivamente; duración (en meses) IGAE, Indicador Global de la Actividad Económica; IGAES, Secundario; IGAET, Terciario; IGAEM, Manufacturero, y EMP, empleo (número de trabajadores registrados en el Instituto Mexicano del Seguro Social). * Primera observación, ** Última observación.

Fuente: elaboración propia con datos del Inegi (2023).

La gran recesión, la segunda más profunda, se presentó con FCH, cuando la tasa de crecimiento promedio llegó a 1.7%. Finalmente, la recesión más profunda, la de la Covid-19, ocurrió en el segundo año del gobierno de AMLO, la cual redujo el promedio de crecimiento hasta 2022 a 0.2%, el más bajo del periodo de análisis. Como se puede ver, las recesiones —y expansiones— no están emparejadas con los periodos presidenciales, especialmente en este siglo cuando sus causas han sido esencialmente externas.

La caracterización de las fases de los ciclos de México se basa en los puntos de giro identificados con la metodología AKO para el IGAE total y sus componentes sectoriales, los cuales se contrastan con los definidas por el CFCEM (2023). Las características de las recesiones y expansiones de estas variables se muestran en el cuadro 3. En particular, durante la recesión de 2001 presentada en el gobierno de VFQ, el sector más afectado fue el IGAE manufacturero (IGAEM) al tener la recesión más larga (30 meses) y de mayor magnitud (8.3%) como consecuencia del impacto del ingreso de China a la OMC, como se ha expuesto previamente. En contraste, el IGAE disminuyó 2.4% y el empleo formal²⁵ 3.2%.

25 Medido por el número de trabajadores afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social, IMSS.

Siguiendo con la ortodoxia macroeconómica, el gobierno de VFQ aplicó una política fiscal restrictiva “preventiva” basada en una serie de recortes al gasto público para mantener en equilibrio las finanzas públicas. Por su parte, Banxico ajustó su política monetaria con la intención de contrarrestar las presiones inflacionarias, derivadas del entorno externo, y de alinear las expectativas con el objetivo de inflación establecido (Banxico, 2002; Mejía *et al.*, 2017).

En ese sentido, la recuperación posterior estuvo impulsada principalmente por la demanda externa proveniente de la expansión estadounidense. No obstante, fue muy lenta debido a la prolongada y profunda recesión de su manufactura, provocando incluso periodos de estancamiento a finales de 2006 en el IGAES y el IGAEM, comportamiento que caracterizó el inicio del gobierno de FCH. Más aún, a finales de 2008, el IGAE y sus componentes empezaron a descender lentamente para dar paso a los efectos de la gran recesión, la cual se manifiesta en México siete meses después que en EE.UU., pero que coincide con los puntos de giro identificados en las variables del sector externo y el empleo. Su impacto, sin embargo, fue profundo, aunque de menor duración, ya que el IGAE cayó 8.9% en 10 meses, en tanto que IGAES e IGAET disminuyeron 10.7% y 8.8%, respectivamente, en periodos de duración similar. La manufactura, en cambio tuvo una reducción de 17.2%, mientras que el empleo formal cayó 4.2%.

En este caso, y por primera vez desde principios de la década de 1980, el gobierno de FCH adoptó una política fiscal contracíclica, acorde con las prácticas internacionales de ese momento basada en la instrumentación de diversos programas de infraestructura y de apoyo a las empresas y familias que elevaron el gasto público 7.7% en promedio, provocando que el déficit fiscal aumentara en más de 1.0 punto porcentual y deteriorara las cuentas públicas. La política monetaria también se guió por los mismos principios: la tasa de interés objetivo bajó entre enero y julio de 2009 de 7.75% a 4.5%, lo que también constituyó un manejo inédito (Chávez *et al.*, 2010; Mejía *et al.*, 2017).

La estrategia para mitigar los efectos de la recesión, sin embargo, parece haber sido “demasiado tarde y demasiado poco” (Villagómez y Navarro, 2010), lo que sugiere que la recuperación, nuevamente, provino de EE.UU. mediante una creciente demanda externa, tal como sugieren las fechas de los valles del ciclo, las importaciones estadounidenses y las exportaciones mexicanas. Esta nueva expansión fue relativamente más rápida y homogénea entre los distintos sectores, excepto por el IGAES, que presenta una recesión específica entre 2012.07 y 2013.04, cuando cayó 2.6%, y un estancamiento entre 2014 y 2016, resultante

de la persistente declinación de la construcción y la minería, producto en este último caso de la caída del precio y la reducción de la capacidad exportadora del petróleo (Mejía, 2022). Pese a ello, el IGAE creció en esta fase 33.6% en total, a una tasa mensual media de 0.3%, la segunda más alta del periodo de análisis.

La producción nacional, sin embargo, dejó de crecer en el transcurso de 2018, a finales del gobierno de EPN y a la par de la producción industrial estadounidense. Debido a la aguda problemática de la construcción y la minería (sector petrolero), la declinación empezó en el IGAES, en mayo de 2018, aun cuando la manufactura siguió creciendo hasta 2019.09 (véase cuadro 4). El sector servicios, por su lado, alcanzó su pico en 2019.01, en conjunto, todo llevó a un pico general en el IGAE en 2018.09. Nótese, no obstante, que la declinación de estas variables fue menor durante la segunda mitad de 2018 y la primera de 2019, excepto el IGAES. La pandemia de la Covid-19, en esa lógica, fue el choque que precipitó la caída de la actividad económica.

La pandemia fue un fenómeno que sorprendió a la economía internacional y provocó la caída más profunda del producto de las últimas nueve décadas debido a que se combatió principalmente a partir de medidas de distanciamiento social, lo que significó la cancelación de una alta proporción de actividades productivas (Mejía *et al.*, 2022; IMF, 2020). En México, se sumaron el incremento en la aversión al riesgo global, la caída en los precios del petróleo y reducciones en la calificación soberana y de Petróleos Mexicanos (Pemex), lo que en un plazo muy corto propició aumentos importantes en las tasas de interés y en las primas de riesgo, así como una depreciación significativa del peso (Banxico, 2020).

Como consecuencia, durante la recesión, el IGAE disminuyó 1.3% a tasa mensual promedio y 22.8% a tasa acumulada entre octubre de 2018 y mayo de 2020.²⁶ El sector más afectado fue el secundario, con tasas de crecimiento equivalentes a -1.6% y -31.2%, respectivamente debido a la agudización de la problemática de la construcción y la minería y al desplome de la demanda externa. Por su parte, con una recesión más corta, de 2019.01 a 2020.05, el IGAET tuvo una caída media de 3.2% y una acumulada de 20.4%, a pesar del cierre de actividades relacionadas con el turismo y las actividades recreativas. El empleo, dada la rigidez del mercado y el alto componente del empleo permanente, disminuyó 1.2% en promedio mensual y 4.5% de manera acumulada entre febrero y junio de 2020, periodo coincidente con la fase más severa de la pandemia.

²⁶ Las caídas promedio y acumulada del IGAE entre 2020.02 y 2020.05 fueron 1.7 y 21.5%, respectivamente.

Al igual que a nivel internacional, las medidas para controlar la pandemia se basaron en el distanciamiento social y en apoyos limitados del gobierno mexicano y Banxico (Hernández, 2020; Mejía *et al.*, 2017). Particularmente, se otorgaron apoyos al sector productivo y a los hogares por un monto equivalente a 0.8% del PIB, a lo que hay que sumar 40 mil mdp adicionales —0.2% del PIB— asignados al sector salud para hacer frente a la emergencia. De este modo, los apoyos otorgados por el gobierno rondaron 1.0% del PIB. En tanto, los apoyos del Banxico llegaron a 3.3% del PIB, y su mayor parte (1.0%) correspondió a la provisión de créditos a personas y negocios en condiciones preferenciales (IMF, 2021). En ese sentido, las medidas contracíclicas fueron muy limitadas e inferiores a las de otras latitudes.

La recuperación de la actividad productiva se debió entonces al levantamiento de las restricciones sanitarias a nivel nacional e internacional, lo que conllevó la reanudación de la producción manufacturera y, paulatinamente, de los servicios nacionales, así como de la demanda externa (véanse gráficas 4, 5 y 6). Como consecuencia, la producción “rebotó” desde un nivel muy bajo, generando las tasas de crecimiento más altas de las expansiones durante el periodo de estudio. Destacan el IGAES y el IGAEM, con un crecimiento promedio mensual de 1.0% y 1.3% y un acumulado igual a 40.5% y 57.2%, respectivamente, mientras que el IGAET tuvo una recuperación relativamente más lenta, con cifras correspondientes iguales a 0.7% y 26.1% debido al paulatino levantamiento de las restricciones sanitarias en el sector como consecuencia de las olas sucesivas de contagio (Mejía *et al.*, 2022).

Conclusiones

El objetivo de este capítulo ha sido mostrar el importante papel que han tenido las exportaciones nacionales en la transmisión de los ciclos económicos de EE.UU. hacia la economía mexicana, lo que ha causado una alta sincronización de los ciclos económicos de ambos países, un resultado esperado si se considera que el primero es el destino de más de 80.0% de las exportaciones del segundo y la fuente de más de la mitad de IED que éste recibe. Para ello, se ha empleado la metodología AKO, basada en la visión clásica del ciclo, el fechado de ciclos de los comités para identificar y caracterizar las fases del ciclo en EE.UU. y México, así como las variables que han actuado como el principal

mecanismo de transmisión, a saber, las importaciones del primero y las exportaciones del segundo.

Aunque esta relación había sido documentada previamente en la literatura en el marco del ciclo de crecimiento, el enfoque clásico aquí usado ha demostrado que existe una alta correspondencia, aunque con diferencias en algunos casos entre las fechas (puntos de giro) en que inician y terminan las fases de expansión y recesión de las diferentes variables. En términos de causalidad, la evidencia sustenta el argumento de que los ciclos de EE.UU. causan patrones similares en sus importaciones (demanda externa) y en las exportaciones mexicanas, que a su vez explican en gran parte el ciclo mexicano.

Más aún, la evidencia reportada en este capítulo no solo explica la ocurrencia simultánea de expansiones y recesiones en los dos países, sino que además permite entender la duración y magnitud (profundidad) de las recesiones en México a partir de las de EE.UU. En ese sentido, por ejemplo, se comprende por qué la primera recesión del siglo XXI fue la más larga, especialmente en la manufactura, y la gran recesión fue la más profunda de las originadas en el principal socio comercial del país.

La recesión provocada por la pandemia de la Covid-19, a su vez, fue un choque sin precedentes en la historia moderna del mundo, que tomó desprevenidos a los gobiernos y a sus sistemas sanitarios, por lo que sus efectos en la producción, la salud y los fallecimientos de la población fueron de gran magnitud. Al final, las reacciones de los gobiernos fueron más o menos limitadas; en México, es evidente que las respuestas de política económica fueron insuficientes en el corto plazo.

Las lecciones de política económica ante los movimientos cíclicos de la economía mexicana son limitadas. Después de décadas de ajuste para mantener los equilibrios macroeconómicos, las recesiones, y también las expansiones, hay que decirlo, se han originado en el exterior, en el principal socio comercial de México o, en el caso de la pandemia, por un factor sanitario exógeno. Dada la estrecha relación económica que se tiene con EE.UU., el margen de maniobra para mitigar las fluctuaciones cíclicas es más bien limitado. No obstante, es posible diseñar políticas de oferta que fortalezcan la capacidad competitiva del aparato productivo y mejoren su capacidad de inserción a las cadenas globales de valor lo que elevaría el crecimiento promedio del producto. Es decir, las fluctuaciones de corto plazo seguirían determinadas por las estadounidenses, pero se darían sobre una senda de crecimiento más alto.

Anexo

Cuadro A1. Características de las fases del ciclo de las componentes de las exportaciones manufactureras, 1999-2023

| PG | XMmeta | TCA | TCP | Dur | XPa | TCA | TCP | Dur | XSid | TCA | TCP | Dur |
|--------|---------|-------|------|-----|---------|-------|-------|-----|---------|-------|-------|-----|
| Valle* | 1999.01 | | | | 1999.01 | | | | 1999.01 | | | |
| Pico | 2008.07 | 449.6 | 1.5 | 114 | 2001.01 | 32.9 | 1.2 | 24 | 2000.02 | 56.3 | 3.5 | 13 |
| Valle | 2008.11 | -20.8 | -5.6 | 4 | 2002.02 | -25.9 | -2.3 | 13 | 2001.11 | -37.3 | -2.2 | 21 |
| Pico | 2011.08 | 170.1 | 3.1 | 33 | 2002.07 | 33.3 | 5.9 | 5 | 2008.09 | 337.8 | 1.8 | 82 |
| Valle | 2015.1 | -56.4 | -1.6 | 50 | 2003.06 | -26.9 | -0.3 | 99 | 2009.05 | -64.7 | -12.2 | 8 |
| Pico | 2016.08 | 49.7 | 4.1 | 10 | 2011.05 | 116.7 | 11.7 | 7 | 2011.03 | 147.9 | 4.2 | 22 |
| Valle | 2017.07 | -29.3 | -3.1 | 11 | 2013.03 | -29.1 | -1.6 | 22 | 2012.09 | -23.9 | -1.5 | 18 |
| Pico | 2019.09 | 25.4 | 0.9 | 26 | 2018.08 | 35.3 | 0.5 | 65 | 2018.05 | 45.5 | 0.6 | 68 |
| Valle | 2020.05 | -17.4 | -2.4 | 8 | 2020.05 | -19.8 | -1 | 21 | 2020.05 | -39 | -2 | 24 |
| Pico** | 2023.03 | 40.8 | 1 | 34 | 2023.03 | 63.4 | 1.5 | 34 | 2023.03 | 134.2 | 2.5 | 34 |
| PG | Xttext | TCA | TCP | Dur | Xnmet | TCA | TCP | Dur | Xmet | TCA | TCP | Dur |
| Valle | 1999.01 | | | | 1999.01 | | | | 1999.01 | | | |
| Pico | 2000.05 | 29.6 | 1.6 | 16 | 2000.02 | 49.1 | 3.1 | 13 | 2001.01 | 48.8 | 1.7 | 24 |
| Valle | 2001.11 | -21.8 | -1.4 | 18 | 2002.08 | -30.7 | -1.2 | 30 | 2001.11 | -12.2 | -1.3 | 10 |
| Pico | 2002.04 | 19.2 | 3.6 | 5 | 2008.07 | 90.2 | 0.9 | 71 | 2008.07 | 91.9 | 0.8 | 80 |
| Valle | 2003.08 | -22.9 | -1.6 | 16 | 2009.05 | -38 | -4.7 | 10 | 2009.05 | -38.4 | -4.7 | 10 |
| Pico | 2004.11 | 21.7 | 1.3 | 15 | 2014.07 | 98.9 | 1.1 | 62 | | | | |
| Valle | 2009.05 | -49.2 | -1.2 | 54 | 2015.05 | -16.4 | -1.8 | 10 | 2014.12 | 131.6 | 1.3 | 67 |
| Pico | 2014.12 | 60.8 | 0.7 | 67 | 2015.12 | 22.8 | 3 | 7 | 2016.05 | -10.2 | -0.6 | 17 |
| Valle | 2016.10 | -20.9 | -1.1 | 22 | 2017.04 | -17.8 | -1.2 | 16 | | | | |
| Pico | 2019.04 | 19.3 | 0.6 | 30 | 2020.02 | 33.8 | 0.9 | 34 | 2019.05 | 38.1 | 0.9 | 36 |
| Valle | 2020.05 | -51.7 | -5.4 | 13 | 2020.05 | -45.6 | -18.3 | 3 | 2020.05 | -66.8 | -8.8 | 12 |
| Pico** | 2023.03 | 163.8 | 2.9 | 34 | 2023.03 | 136.2 | 2.6 | 34 | 2023.03 | 276.5 | 4 | 34 |
| PG | XMmad | TCA | TCP | Dur | XQuím | TCA | TCP | Dur | XPlas | TCA | TCP | Dur |
| Valle* | 1999.01 | | | | 1999.01 | | | | 1999.01 | | | |
| Pico | 2000.02 | 44.1 | 2.8 | 13 | 2001.02 | 39 | 1.3 | 25 | 2000.08 | 51 | 2.2 | 19 |
| Valle | 2003.04 | -51.2 | -1.9 | 38 | 2001.12 | -17.9 | -2 | 10 | 2001.11 | -19.8 | -1.5 | 15 |
| Pico | 2006.05 | 38.9 | 0.9 | 37 | 2008.07 | 151.7 | 1.2 | 79 | 2008.01 | 124.2 | 1.1 | 74 |
| Valle | 2010.10 | -45.8 | -1.1 | 53 | 2009.05 | -33.3 | -4 | 10 | 2009.01 | -32 | -3.2 | 12 |

Cuadro A1. (continuación)

| PG | XMmeta | TCA | TCP | Dur | XPa | TCA | TCP | Dur | XSid | TCA | TCP | Dur |
|-------|---------|-------|------|-----|---------|------|------|-----|---------|--------|------|-----|
| Pico | 2013.06 | 118.7 | 1.6 | 50 | 2013.07 | 81.4 | 1.2 | 50 | 2014.07 | 130 | 1.3 | 66 |
| Valle | 2014.06 | -29.8 | -1.6 | 22 | | | | | 2016.01 | -18.5 | -0.9 | 18 |
| Pico | | | | | | | | | 2019.05 | 26.3 | 0.8 | 40 |
| Valle | | | | | 2020.05 | -28 | -0.4 | 82 | 2020.05 | -100.9 | -5.6 | 12 |
| Pico | 2023.03 | 146.3 | 1.2 | 77 | 2023.03 | 34.4 | 1.3 | 34 | 2023.03 | 60.9 | 2.8 | 34 |

TCA: tasa de crecimiento acumulado, TCP: tasa de crecimiento promedio, Dur: duración (medida en meses). Exportaciones XMmeta: minerometalurgia, XPa: de papel, XSid: siderurgia, XTex: textiles, XNmet: no metálicas, XMet: metálicos, XMad: de madera, XQuím: químicas, XPlas: de plástico. * Primera observación, ** Última observación.

Fuente: elaboración propia con datos del Inegi (2023).

Bibliografía

- Abreu, D. y Brunnermeier, M. K. (2003). "Bubbles and Crashes", *Econometrica*. Vol. 71, Núm. 1, pp. 173-204. <https://doi.org/10.1111/1468-0262.00393>
- Albarrán, D. y Mejía, P. (2020). "Volumen, intensidad y proporción intraindustrial de comercio bilateral entre México y Estados Unidos, 1981-2017", *Norteamérica*, Vol. 15, Núm. 1, pp. 87-110. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-35502020000100087
- Albarrán, D., Mejía, P. y López, F. (2022). "Sincronización de los ciclos económicos de México Y Estados Unidos. Un enfoque de correlación dinámica", *Investigación Económica*. Vol. 81, Núm. 319, pp. 37-62. <https://doi.org/10.22201/fe.01851667p.2022.319.77444>
- Antonakakis, N. y Tondl, G. (2014). "Does integration and economic policy coordination promote business cycle synchronization in the EU?", *Empirica*. Vol. 41, pp. 541-575. <http://dx.doi.org/10.1007/s10663-014-9254-2>
- Arkolakis, C. y Ramanarayanan, A. (2009). "Vertical specialization and international business cycle synchronization", *The Scandinavian Journal of Economics*. Vol. 111, Núm. 4, pp. 655-680. <https://www.dallasfed.org/~media/documents/institute/wpapers/2008/0021.pdf>
- Artis, M., Kontolemis, Z. y Osborn, D. R. (1997). "Business Cycles for G7 and European Countries", *The Journal of Business*. Vol. 70, Núm. 2, pp. 249-279. <https://doi.org/10.1086/209717>
- Banco de México [Banxico] (2020). "Estimación ex ante del impacto de la pandemia de Covid-19 sobre la actividad económica en México". Banxico. <https://www.banxico.org.mx/informacion-economica/estimaciones-ex-ante-del-impacto-de-la-pandemia-de-covid-19-sobre-la-actividad-economica-en-mexico>

- BANXICO.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-trimestrales/recuadros/%7BB3EB3DA1-E3A1-0B39-6D76-54C7E5F8BCF0%7D.pdf
- Banco de México [Banxico] (2023). "Sistema de Información Económica". Banxico. Recuperado el 01/07/2023 de <https://www.BANXICO.org.mx/SieInternet/>
- Banco Mundial. (2023). "Remesas de trabajadores y compensación de empleados, recibidas (% del PIB)-México". Banco Mundial. Recuperado el 01/07/2023 de <https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.TRF.PWKR.DT.GD.ZS?locations=MX>
- Baxter, M. y Kouparitsas, M. (2005). "Determinants of business cycle comovement: a robust analysis", *Journal of Monetary Economics*. Vol. 52, Núm. 1, pp. 113-157. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2004.08.002>
- Bekkers, E. y Schroeter, S. (2020). "An economic analysis of the US-China trade conflict". Working Paper ERSD-2020-04, World Trade Organization (WTO). <https://doi.org/10.30875/5b611474-en>
- Blanchard, O. J. y Fischer, S. (1989). *Lectures on Macroeconomics*. MIT Press, London.
- Blanchard, O. (2009). "The Crisis: Basic Mechanisms and appropriate Policies". Working Paper WP/09/80, International Monetary Fund. <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/The-Crisis-Basic-Mechanisms-and-Appropriate-Policies-22758>
- Boldin, M. (1994). "Dating Turning Points in the Business Cycle", *The Journal of Business*. Vol. 67, Núm. 1, pp. 97-131. <https://www.jstor.org/stable/2353282>
- Burns, A. y Mitchell, W. C. (1946). *Measuring Business Cycles*. National Bureau of Economic Research (NBER), Nueva York.
- Calderón, C. y Hernández, L. (2011). "El TLCAN una forma de integración económica dualista: comercio externo e inversión extranjera directa", *Estudios Sociales*. Vol. 19, Núm. 37, pp. 91-118. <http://www.scielo.org.mx/pdf/estsoc/v19n37/v19n37a4.pdf>
- Calderón, C. y Hernández, L. (2017). "Integración económica, crisis económicas y ciclos económicos en México", *Contaduría y Administración*. Vol. 62, Núm. 1, pp. 64-84. <https://doi.org/10.1016/j.cya.2016.10.001>
- Calvo, G. A., y Mendoza, E. G. (2000). "Capital-Markets Crises and Economic Collapse in Emerging Markets: An Informational-Frictions Approach", *American Economic Review*. Vol. 90, Núm. 2, pp. 59-64. <https://doi.org/10.1257/aer.90.2.59>
- Canova, F. y Dellas, H. (1993). "Trade interdependence and the international business cycle", *Journal of International Economics*. Vol. 34, Núm. 1, pp. 23-47. [https://doi.org/10.1016/0022-1996\(93\)90065-6](https://doi.org/10.1016/0022-1996(93)90065-6)

- Carteni, A., Di Francesco, L. y Martino, M. (2020). "How mobility habits influenced the spread of Covid-19 pandemic: Results from the Italian case study", *Science of The Total Environment*. Vol. 741, pp. 1-9. <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2020.140489>
- Chávez, J. C., Rodríguez, R. y Fonseca, F. (2010). "Vacas gordas y vacas flacas: la política fiscal y el balance estructural en México, 1990-2009", *Estudios Económicos*. Vol. 25, Núm. 5, pp. 309-336. <https://www.jstor.org/stable/25822545>
- Comité de Fechado de Ciclos de la Economía de México [CFCEM] (2022). "Reporte de puntos de giro, recesiones y expansiones de 1980 a 2020". CFCEM. https://comitefechadocicloseeconomicos.mx/wp-content/uploads/2022/08/Reporte_CFCEM.pdf
- Del Río, J. (2021). "Estrategia de mitigación para enfrentar al Covid-19 en México: Análisis y resultados tras un año de pandemia", *Notas Estratégicas*. Núm. 127, pp. 1-47. <http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/handle/123456789/5160>
- Expansión. (2013). "Venta de Modelo impulsa 147% la IED". <https://expansion.mx/economia/2013/08/21/venta-de-modelo-impulsa-ied-a-mexico>
- Federal Reserve Bank. (2023). "Federal Reserve Economic Data". FRED. Recuperado el 16/06/2023, de <https://fred.stlouisfed.org>.
- Fondo Monetario Internacional [IMF] (2009). "World Economic Outlook. Sustaining the Recovery". FMI. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2016/12/31/Sustaining-the-Recovery>
- Fondo Monetario Internacional [IMF] (2015). "Vulnerabilities, Legacies and Policy Challenges". IMF. <https://www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/2015/02/pdf/text.pdf>
- Fondo Monetario Internacional [IMF] (2020). "World Economic Outlook. A long and difficult ascent". IMF. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/09/30/world-economic-outlook-october-2020>
- Fondo Monetario Internacional [IMF]. (2021). "Fiscal monitor, methodological and statistical appendix". FMI. <https://www.imf.org/en/Publications/FM/Issues/2021/10/13/fiscal-monitor-october-2021>
- Fondo Monetario Internacional [IMF]. (2022). "World Economic Outlook Update, Rising Caseloads, a Disrupted Recovery, and Higher Inflation". FMI. <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/WEO/2022/Update/January/English/text.ashx>
- Frankel, J. y Rose, A. (1998). "The endogeneity of the optimum currency area Criteria", *The Economic Journal*. Vol. 8, Núm. 449, pp. 1009-1025. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00327>
- Gerritse, M. (2020). "Cities and covid-19 infections: population density, transmission speeds and sheltering responses", *Covid Economics Vetted and Real-Time*

- Papers*. Núm. 37, pp. 1-26. https://cepr.org/system/files/publication-files/101389-covid_economics_issue_37.pdf#page=6
- Gobierno de México (2013). "Presentación de las iniciativas de Reforma Hacendaria y de Seguridad Social y del Paquete Económico 2014, Comunicado de Prensa 062-2013". Secretaría de Hacienda y Crédito Público. <https://cutt.ly/s5hdyBY>
- Heijdra, B. (2017). *Foundations of Modern Macroeconomics*. 3rd. Edición. Oxford, New York.
- Hernández, F. (2020). "¿Había espacio fiscal para enfrentar la pandemia en México? Una revisita a la sostenibilidad fiscal", *Contaduría y Administración*. Vol. 65, Núm.5, Especial Covid-19, pp. 1-16. <http://dx.doi.org/10.22201/fca.24488410e.2020.3021>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2023). "Banco de Información Económica (BIE)". Inegi. Recuperado el 25/05/2023, de <https://www.Inegi.org.mx/app/indicadores/?tm=0>
- Jarque, C. y Téllez, L. (1994). *El combate a la inflación: el éxito de la fórmula mexicana*. Grijalbo. Ciudad de México.
- Johns Hopkins University (2021). "Covid-19 Dashboard". Center for Systems Science and Engineering. Recuperado el 22/12/2021 de <https://coronavirus.jhu.edu/data>
- Jorgenson, D. (2001). "Information Technology and the US Economy", *The American Economic Review*. Vol. 91, Núm. 1, pp. 1-32. <http://www.jstor.org/stable/2677896?origin=JSTOR-pdf>
- Kose, A., Guy, M. y Towe, C. (2004). "How Has NAFTA Affected the Mexican Economy? Review and Evidence", Working Paper WP/04/09, International Monetary Fund. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp0459.pdf>
- Kose, A. y Yi, K. (2001). "International trade and business cycles: Is vertical specialization the missing link?" *The American Economic Review Papers and Proceedings*. Vol. 2, Núm. 91, pp. 371-375. <http://www.jstor.org/stable/2677791>
- Krueger, A. (1999). "Trade Creation and Trade Diversion Under NAFTA", Working Paper 7429, National Bureau of Economic Research. <https://www.nber.org/papers/w7429>
- Kydland, F. y Prescott, E. (1982). "Time to build and aggregate fluctuations", *Econometrica*. Vol. 50, Núm. 6, pp. 1345-1370. <https://doi.org/10.2307/1913386>
- Kydland, F. y Prescott, E. (1990). "Business cycles: real facts and monetary myth", *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, Vol. 14, Núm. 2, pp. 3-18. <https://faculty.econ.ucdavis.edu/faculty/kdsalyer/LECTURES/Ecn200e/kyd90.pdf>
- Liu, Q. y Song, F. (2001). "The Rise and Fall of the Internet Stocks: Should Financial Analysts be Blamed?" Social Science Research Network [SSRN]. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=262807

- López, S., Venegas, F. y López, F. (2013). "El sector mexicano de construcción de viviendas y la crisis financiera mundial: 2008-2009", en P. Mejía (Coord.), *Fluctuaciones cíclicas y crecimiento económico en México*. Plaza y Valdés-UAEMEX, México, pp. 66-94.
- Lucas, R. E. (1977). "Understanding business cycles", *Carnegie-Rochester conference series on public policy*. Vol. 5, pp. 7-29, [https://doi.org/10.1016/0167-2231\(77\)90002-1](https://doi.org/10.1016/0167-2231(77)90002-1)
- Machinea, J. L. (2009). "La crisis financiera internacional: su naturaleza y los desafíos de política económica", *Revista de la Cepal*. Vol. 97, Núm 1, pp. 33-56. <https://hdl.handle.net/11362/11270>
- Mankiw, G. (1985). "Small menu costs and large business cycles: a macroeconomic model of monopoly", *Quarterly journal of economics*. Vol. 100, Núm. 2, pp. 529-537. <https://doi.org/10.2307/1885395>
- Mankiw, G. (1989). "Real Business Cycles: A New Keynesian Perspective", *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 3, Núm. 3, pp. 79-90. https://doi.org/10.1007/978-1-349-24002-9_18
- Mattar, J. y Schatan, C. (1993). "El comercio intraindustrial e intrafirma México-Estados Unidos. Autopartes, electrónicos y petroquímicos", *Comercio exterior*. Vol. 42, Núm. 2, pp. 103- 224.
- Mejía, P. (2003). *No linealidades y ciclos económicos en América Latina*. El Colegio Mexiquense/Universidad Autónoma del Estado de México. Zinacantepec.
- Mejía, P. (2021). "Expansiones y recesiones en la economía mexicana", en J. Heath (Coord.), *Lecturas en lo que indican los indicadores. Cómo utilizar la información estadística para entender la realidad económica de México*. Vol. I. Museo Interactivo de Economía, Ciudad de México, pp. 49-67.
- Mejía, P., Albarrán, D. y Rendón, L. (2023). "Crecimiento económico del Estado de México ante el cambio en la estrategia de desarrollo, 1981-2021", *KORPUS 21*. Vol. 3, Núm. 8, pp. 287-306. <https://doi.org/10.22136/korpus212023138>
- Mejía, P., Díaz, M. y Vergara, R. (2017). "Recesiones de México en los albores del siglo XX", *Revista Problemas del Desarrollo*. Vol. 48, Núm. 189, pp. 57-84. <http://probdes.iiec.unam.mx>
- Mejía, P. y Erquizio, A. (2012). *Expansiones y recesiones en los estados de México*. Pearson. Hermosillo.
- Mejía, P., Reyes, M. y Vergara, R. (2022). "La pandemia de Covid-19 en la economía mexicana: condiciones iniciales, estrategias de política y efectos productivos", *Paradigma Económico*. Vol. 14, Núm. 2, pp. 55-83. <https://doi.org/10.36677/paradigmaeconomico.v14i2.19351>
- Mejía, P. y Torres, V. (2014). "Reformas estructurales en México: presente, pasado y futuro", en P. Mejía y V. H. Torres (Eds.), *Efectos de las reformas estructurales*

- en las fluctuaciones cíclicas y el crecimiento económico en México*. UAEMEX/Ediciones Eón, Toluca, pp. 13-41.
- Mendoza, J. (2020). "Covid-19 y el empleo en México: impacto inicial y pronósticos de corto plazo", *Contaduría y Administración*. Vol. 65, Núm. 5, Especial Covid-19, pp. 1-18. <http://dx.doi.org/10.22201/fca.24488410e.2020.3028>
- Mitchell, W. (1913). *Business Cycles*. University of California Press. Berkeley
- Mitchell, W. (1927). *Business Cycles: The Problem and Its Setting*. National Bureau of Economic Research. Nueva York.
- Moreno, J. y Ros, J. (2010). *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana. Una perspectiva histórica*. Fondo de Cultura Económica. Ciudad de México.
- Murphy, A. (2008). "An Analysis of the Financial Crisis of 2008: Causes and Solutions". Social Science Research Network [SSRN]. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1295344>
- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico [OCDE]. (2012). "Perspectivas OCDE: México, reformas para el cambio". PAOTECA. <http://centro.paot.org.mx/documentos/ocde/49363879.pdf>
- Rampell, C. (2009). "Great Recession': A Brief Etymology". The New York Times. <https://archive.nytimes.com/economix.blogs.nytimes.com/2009/03/11/great-recession-a-brief-etymology/>
- Ros, J. (1987). "Mexico from the Oil Boom to the Debt Crisis: An Analysis of Policy Responses to External Shocks, 1978-85", en R. Thorp y L. Whitehead (Eds.), *Latin American Debt and the Adjustment Crisis*. Palgrave Macmillan UK, Londres, pp. 68-116.
- Sandler, T. y Enders, W. (2008). "Economic Consequences of Terrorism in Developed and Developing Countries", en P. Keefer y N. Loayza (Eds.), *Terrorism, Economic Development, and Political Openness*. Mit University Press, Cambridge, pp. 17-47.
- Secretaría de Economía (2022). "Datos de Inversión Extranjera Directa, México". Secretaría de Economía. Recuperado el 10/12/2022 de <https://cutt.ly/G5hnI4t>
- Vargas, R. (2015). "La Reforma Energética: a 20 años del TLCAN", *Problemas del Desarrollo*. Vol. 46, Núm. 180, pp. 103-127. <https://cutt.ly/M5hb7ak>
- Villagómez, A. y Navarro, L. (2010). "Política fiscal contracíclica en México durante la crisis reciente: Un análisis preliminar", Documento de Trabajo 475, México, Centro de Investigación y Docencia Económicas.
- Villar, J. (2009). "La crisis económica actual. Sus orígenes y características. Medidas para salir de la misma", *Revista de Obras Públicas*. Núm. 3496, pp. 19-44. https://media.ohla-group.com/wp-content/uploads/2021/04/07160338/090205-discurso_rai.pdf

- World Health Organization (2021). "Covid-19: cronología de la actuación de la OMS". Comunicados de prensa. <https://www.who.int/es/news/item/27-04-2020-who-timeline---covid-19>
- Yang, Y. (2006). "China's Integration into the World Economy: Implications for Developing Countries", *Asian-Pacific Economic Literature*. Vol. 20, Núm. 1, pp. 40-56. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8411.2006.00177.x>

ANÁLISIS DEL COMERCIO EXTERIOR, 2000-2022

*Dulce Albarrán Macías**
*Jorge Luis Moranchel-Bustos***

Introducción

Desde la década de 1980 se ha observado un aumento de la integración comercial de los diferentes países del mundo. La firma de tratados comerciales bilaterales, multilaterales y regionales ha contribuido a ello, sobre todo por el incremento de los flujos comerciales y financieros (UNCTAD, 2015). Como prueba tenemos el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ahora Tratado de México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), pues a partir de su puesta en marcha se apreció un crecimiento acelerado del comercio entre los países miembros, sobre todo entre México y Estados Unidos (EE.UU.), lo que ha contribuido al avance de su integración comercial (Lechuga y De la Cruz, 2017; Albarrán y Mejía, 2020).

El proceso de integración comercial de México ha sido gradual y sus inicios se relacionan con la apertura comercial, caracterizada por la integración del país en 1986 al GATT —General Agreement on Tariffs and Trade—, ahora Organización Mundial del Comercio (OMC), que motivó la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias (Mattar y Schatar, 1993; Krueger, 1999).

En particular, la entrada en vigor del TLCAN consolidó la integración con el vecino del norte, evidencia de ello es el aumento de las exportaciones totales mexicanas que pasaron de representar, en 1986, 16.6% del PIB, a 24.6% en 1999, mientras que desde ese año hasta 2022 aumentó su participación 18.7 puntos porcentuales, ubicándose en 43.3% del PIB (Albarrán y Moranchel-Bustos, 2021; Banco Mundial, 2023).

* Posdoctorante Conahcyt del Centro de Investigación en Ciencias Económicas (CICE) de la Facultad de Economía, Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Correo electrónico: dalbarranma@uaemex.mx

** Profesor de Tiempo Completo de la Universidad del Valle de México (UVM). Correo electrónico: jorge.moranchel@uvmnet.edu

El comportamiento del comercio exterior de México y el relacionado con Estados Unidos no ha sido estable a lo largo del tiempo y se ha dado a diferentes ritmos. Esto puede explicarse por factores internos y externos que han marcado las pautas para acelerarlo o ralentizarlo. Al interior del país las políticas comerciales, decisiones gubernamentales y eventualidades relacionadas de las administraciones presidenciales —como la firma de tratados comerciales, relaciones comerciales, entre otros— han jugado un rol relevante, pero se engranan y sujetan a acontecimientos mundiales —como crisis económicas y/o financieras, caída de precios del petróleo, guerras, la entrada de China a la OMC, nuevas relaciones comerciales entre países y bloques o fractura de éstos, entre otros— (Puchet *et al.*, 2011; Ortiz, 2017; Aroche, 2019; Pérez, 2019).

La literatura ha analizado ampliamente el tema, pues su importancia ha crecido desde la apertura comercial de la década de 1980 al ligarla con el crecimiento económico del país. Ello puede reflejarse en la proporción de comercio exterior de México en el PIB, que se ha incrementado en las últimas décadas: mientras que en 2000 representó 48.0%, en 2022, 84.0%. Como resultado, también ha crecido la dependencia del país con el vecino del norte, lo que se aprecia no solo en la intensificación del volumen e intensidad comercial de México- EE.UU. a partir del TLCAN, sino también en el comercio intraindustrial que podría reflejar una mayor integración vertical de los procesos productivos, dada la inserción de ambas economías en las cadenas globales de valor (CGV) que surgen cuando las diferentes fases de la producción de un bien se llevan a cabo en diferentes países (Banco de México [Banxico], 2016; Pérez, 2019; Albarrán y Mejía, 2020).

La mayoría de los estudios que analizan el impacto del TLCAN coinciden en la intensificación del comercio bilateral de México y EE.UU. a partir del tratado y en un desplazamiento de las exportaciones hacia los productos manufacturados y el crecimiento del comercio vertical, en el que empresas maquiladoras —ubicadas principalmente en la frontera norte de México— importan insumos de EE.UU., los procesan y los reexportan (Kose *et al.*, 2004; Puchet *et al.*, 2011; Ibarra, 2013; Albarrán y Mejía, 2020). Este ir y venir de bienes y servicios ha tenido implicaciones en términos de apropiación del valor agregado y eslabonamientos productivos en algunos sectores más que en otros, en donde el sector manufacturero y, en concreto, las industrias automotrices, maquinaria y electrónica, se han consolidado en las CGV de América del Norte (Banxico, 2016; De Gortari, 2018; Pérez, 2019).

A pesar del avance en la integración comercial de México y EE.UU. a partir del TLCAN, su comportamiento no ha sido constante y se ha visto impactado por eventos como la entrada de China a la OMC, la cual ha provocado la sustitución de importaciones provenientes de EE.UU. por las del país asiático en industrias de exportación como maquinaria y equipo; no obstante, China no solo se ha convertido en una fuente de insumos para México y su sector manufacturero de exportación (que permite mantener su capacidad competitiva frente al mercado estadounidense) sino que también es su competidor a nivel mundial en la exportación de manufacturas en el precio, más que en la calidad (López *et al.*, 2014; Ortiz, 2017; Pérez, 2019; Gutiérrez, 2023).

Adicionalmente, como se mencionó previamente, el proceso de integración comercial de México con la economía estadounidense y con el mundo también se ha vinculado con las políticas comerciales de cada sexenio presidencial y las decisiones de comercio exterior que se han tomado en cada uno, lo que ha sido menos explorado en la literatura. Por ejemplo, durante la administración de Vicente Fox se adoptó un programa de integración regional concebido como un plan de desarrollo subregional con Panamá y Centroamérica, que en el sexenio de Felipe Calderón evolucionó e incluyó a Colombia (Puchet *et al.*, 2011).¹ Más aún, durante la administración de Enrique Peña Nieto se firmó la reformulación del TLCAN, denominada T-MEC, y que limita la integración de la industria automotriz al modificar las reglas de origen, pero fortalece la protección de la propiedad intelectual, facilita el comercio digital y protege los derechos laborales, entre otras adecuaciones (Pérez, 2019).

Una vez expuesto lo anterior, se aprecia que el análisis de la integración comercial de México, principalmente con EE.UU. y su inserción en algunas etapas de los procesos productivos de las CGV es abundante y su análisis ha ido desde la evolución de su comercio (y sus medidas como volumen, intensidad y comercio intraindustrial) nacional, regional, total y sectorial, lo que ha proporcionado información relevante para el estudio de la integración comercial de México. De hecho, este estudio toma como referencia el de Albarrán y Mejía (2020) y extiende el análisis pues el proceso de integración aún continúa, así como los factores internos y externos que impactan su comportamiento, aunado a que en este documento se toman como referencia los sexenios

1 El Plan Puebla Panamá lanzado por el presidente Vicente Fox al inicio de su administración pretendía ser para México el complemento del TLCAN, pues se buscó convertirlo en un motor de crecimiento del sur del país (desde Puebla) (véase Puchet *et al.*, 2011).

presidenciales. En este sentido, en el presente capítulo se pretende analizar el comercio exterior de México y, en particular, el que ha compartido con EE.UU. en las últimas dos décadas (2000-2022), mediante tres indicadores de comercio principales (volumen, intensidad y proporción intraindustrial), distinguiendo los sexenios presidenciales de este periodo. Entre los resultados se aprecian los cambios en el comercio exterior de nuestro país, como un aumento en el volumen de comercio, así como la reconfiguración en las relaciones con nuestros principales socios comerciales, ante la entrada de China a la OMC y su impulso a las actividades comerciales.

El documento se desarrolla en tres secciones adicionales y al final se brindan conclusiones. Primero, se expone el proceso de apertura comercial de México, concentrándose en el periodo 2000-2022; después, se presenta la metodología y las fuentes de información de los indicadores de comercio. En la última sección se aborda la evolución del comercio exterior de México, sobre todo el que se llevó a cabo con EE.UU., destacando los sexenios de Vicente Fox Quesada (VFQ), Felipe Calderón Hinojosa (FCH), Enrique Peña Nieto (EPN) y Andrés Manuel López Obrador (AMLO).

1. Integración comercial de México

La integración de México con el mercado internacional no es reciente y ha sido un proceso paulatino. Ésta se gestó como un elemento fundamental del nuevo modelo de desarrollo adoptado a principios de la década de 1980 (modelo de economía abierta y de mercado) como parte de la estrategia del gobierno mexicano para salir de la crisis de la deuda de 1982, el cual ligó el crecimiento económico interno con el libre comercio (Puchet *et al.*, 2011). La apertura comercial ha sido crucial en este proceso, en el que destaca la adhesión de México al GATT en 1986, que implicó la gradual reducción de barreras arancelarias (que pasaron de 50.0%, en 1986, a 20.0%, en 1988) y no arancelarias (Kose *et al.*, 2004; Ibarra, 2013).

Como parte de la adopción del nuevo modelo de desarrollo y la finalidad de colocar a México en la competencia comercial mundial, la década de 1980 y la primera mitad de la de 1990 se caracterizaron por una serie de transformaciones e iniciativas para ampliar el mercado y la capacidad exportadora del país; con ello, se aprovecharon las inversiones extranjeras atraídas por las exenciones

fiscales, el tipo de cambio peso-dólar y el bajo costo relativo de mano de obra mexicano (Puchet *et al.*, 2011; Ortiz, 2017). Entre dichas transformaciones destacan la reprivatización de empresas públicas, la desregulación de los mercados de diversos productos y la modificación en 1993 de la Ley de Inversión Extranjera Directa (IED) con la que se abrió la posibilidad al capital foráneo de participar en la mayoría de las actividades económicas sin limitación de su ubicación, con el objetivo de financiar y promover la modernización de la planta productiva nacional (Kose *et al.*, 2004; Mejía *et al.*, 2023).²

Igualmente, los programas de importaciones temporales para su posterior exportación han contribuido a la integración de México en los procesos productivos verticales de EE.UU. desde la implementación del TLCAN. Estos programas han permitido importar temporalmente bienes y servicios usados para la exportación sin incurrir en el pago del impuesto general de importación, IVA y, en algunos casos, las cuotas compensatorias.³ Cabe señalar que en las industrias que más exportan, como la automotriz-autopartes, se aplican programas especiales de apoyo, lo que puede explicar que la automotriz sea una de las industrias exportadoras que ha logrado insertarse en los encadenamientos productivos (Ortiz, 2017).

Una característica del comercio exterior mexicano de la década de 1990 es su concentración en el mercado estadounidense, en virtud de la firma del TLCAN (Cárdenas y Dussel, 2011; Hernández y Calderón, 2013). Sin embargo, después del tratado, México ha continuado con su política de apertura comercial, lo que lo ha colocado como una de las economías más abiertas del mundo. En 2000 entró en vigor un tratado muy importante, el signado con la Unión Europea, mientras que un año más tarde, ya en la administración de Vfq, entraron en vigencia los acuerdos comerciales con Israel y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC).⁴ Esta política de apertura comercial ha continuado, pues en 2004 se puso en marcha el tratado con Uruguay y en 2005 con Japón. Si bien en 1994 se firmó un acuerdo comercial con Colombia y Venezuela, este último país lo abandonó, por lo que a partir del 2006 está vigente únicamente con Colombia.

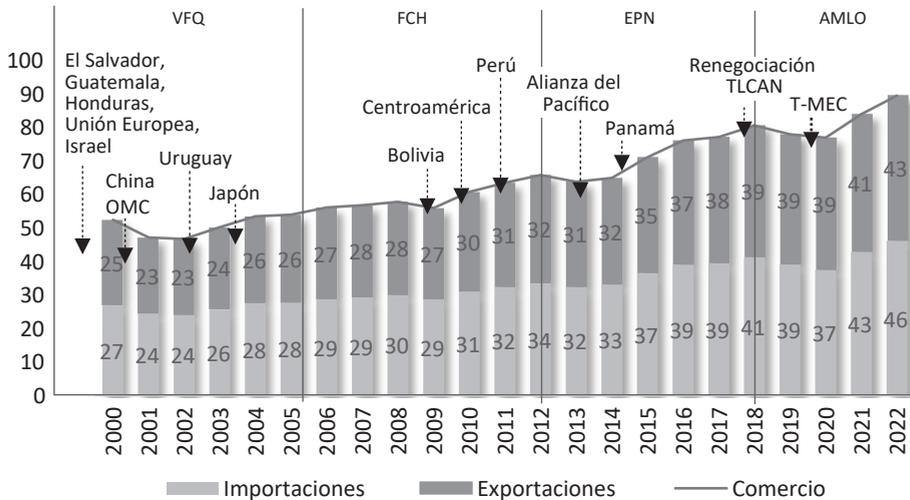
2 Antes de 1993 la IED se había concentrado en la compra de activos estatales, pero después de la modificación de la Ley de 1993 se orientó en mayor medida a la adquisición y fusión de empresas, así como a la creación de nuevos activos (Dussel, 2000).

3 Desde finales del 2006 opera el Programa de Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) (Ortiz, 2017).

4 Conformada por Islandia-Liechtenstein-Noruega-Suiza.

Después, durante el periodo de FCH, se pusieron en marcha tratados con Bolivia, en el 2010; Perú, en 2012; además del de Centroamérica,⁵ firmado inicialmente 2011, pero que incorporó países durante 2012 y 2013. Finalmente, durante la gestión de EPN, en 2015, se logró la entrada en vigor del acuerdo firmado con Panamá en 2004 y participar en la Alianza del Pacífico (en 2016), además de la firma del Acuerdo Amplio y Progresista de Asociación Transpacífico⁶ (CPTPP) en 2018 y la renegociación del TLCAN (ahora T-MEC), que entró en vigor en el 2020, durante la administración de AMLO (SICE, 2023; Secretaría de Economía [SE], 2023).

Gráfica 1. Coeficiente de apertura comercial de México, 2000-2022 (porcentaje)



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial (2023).

Por lo anterior, México ha mostrado una tendencia creciente en las últimas dos décadas en su coeficiente de apertura comercial, al pasar de 52.4% en 2000 a 89.4% en 2022, máximo nivel alcanzado. A pesar de que tanto las exportaciones como las importaciones han contribuido de manera similar en la apertura

5 Actualmente ese acuerdo está signado y vigente con Guatemala, Costa Rica, Honduras, El Salvador y Nicaragua.

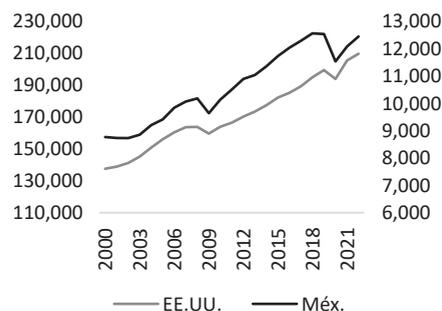
6 Acuerdo signado por Canadá, Australia, Japón, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur, Malasia y Chile.

comercial,⁷ las compras del exterior lo han hecho en mayor medida, aunque solo con una diferencia de entre 1 y 3 puntos porcentuales a lo largo del periodo analizado. Se observan algunos descensos del coeficiente, como en la recesión de 2001, la gran recesión del 2008-2009 y en la más actual por la pandemia de la Covid-19, eventos que provocaron la disminución del comercio total de México y de la producción agregada, lo que explica la disminución del coeficiente (véanse gráficas 1, 2 y 3).

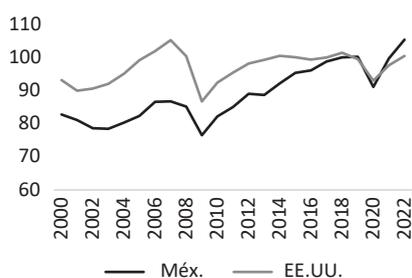
Cuando inició la administración de VFQ, en 2001, el coeficiente de la apertura comercial se ubicó en 47.2% y no aumentó de manera importante en los siguientes 6 años; la tasa de crecimiento promedio del sexenio fue de 1.3%.

En 2012, al comienzo de la gestión de FCH, el coeficiente se ubicó en 65.8% y se caracterizó por una tasa de crecimiento promedio de 2.7%, seguido de la de EPN que fue de 3.5%, la más alta del periodo analizado, explicada por los importantes intercambios comerciales con EE.UU., Canadá y el destacado incremento con China. En lo que va de la administración de AMLO continúa el ascenso de la apertura comercial, cuyo crecimiento promedio ha sido de 2.8% (véase gráfica 1).

Gráfica 2. PIB de México y EE.UU., 2000-2022 (cientos de millones de dólares)



Gráfica 3. Producción manufacturera de México y EE.UU., 2000-2022 (índice)



El PIB de México se relaciona con el eje derecho.

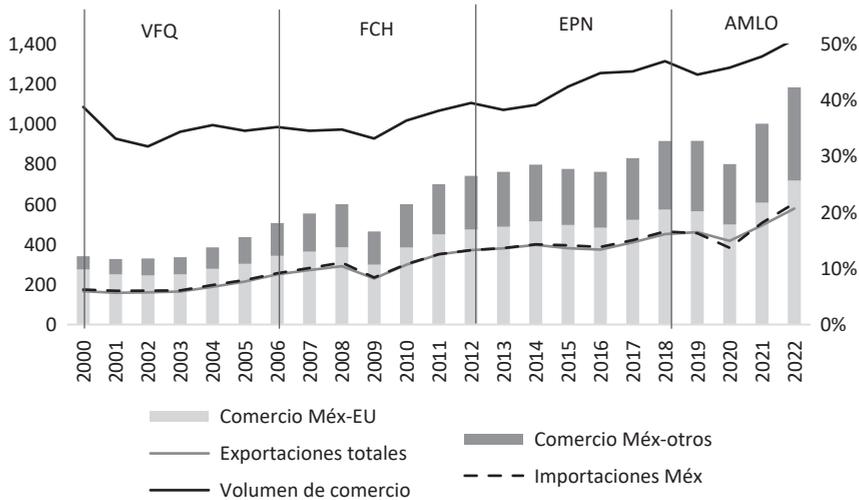
Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial (2023).

Fuente: elaboración propia con datos de la FRED (2023) y del Inegi (2023d).

7 La apertura comercial hace referencia a la proporción de comercio respecto al PIB de un país, en este sentido corresponde al cociente del comercio total (exportaciones más importaciones) entre el PIB total.

El proceso de apertura comercial de México se relaciona con la evolución de su volumen de comercio. Entre 2000 y 2002 se apreció una disminución importante como consecuencia de dos eventos internacionales (véase gráfica 4). Primero la recesión estadounidense de 2001 que impactó en el PIB —principalmente en el manufacturero, dada la alta interacción de los procesos productivos de EE.UU. con los mexicanos— y en el comercio exterior de México, por lo que disminuyeron 0.4% y 10.7%, respectivamente. Segundo, la entrada de China a la OMC en el 2001 tuvo efecto en los intercambios comerciales de México, sobre todo en los relacionados con la manufactura, pues desde ese año el país asiático se convirtió en la principal competencia de México. De hecho, la caída del volumen de comercio entre 2000 y 2002 se explica más por el estancamiento de las exportaciones e importaciones de México (extendido hasta el 2003), que por la recuperación —aunque lenta— del PIB (véanse gráficas 2, 3, 6 y 7).

Gráfica 4. Volumen y comercio de México- EE.UU. y otros socios comerciales, 2000-2022 (miles de millones de dólares [mmdd] y proporción del PIB)



El volumen de comercio se relaciona con el eje derecho.

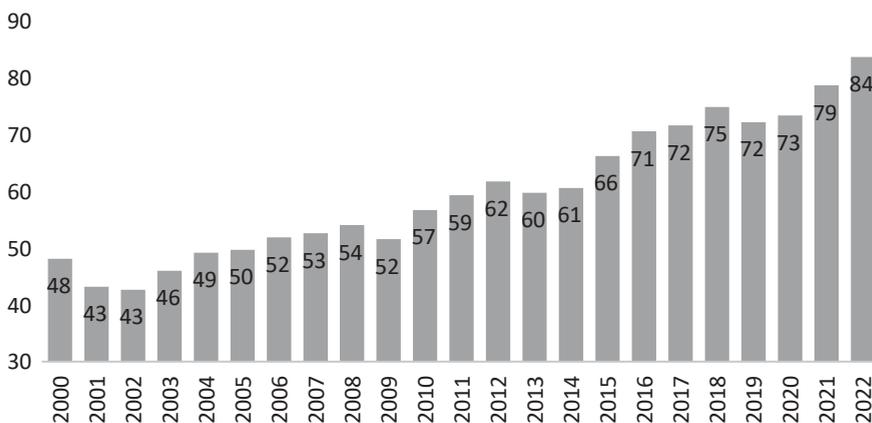
Fuente: elaboración propia con datos del Comtrade (2023).

Después, entre 2002 y 2004, el volumen de comercio creció, pero se estancó hasta la gran recesión. En ese periodo, las exportaciones e importaciones

aumentaron rápidamente, al pasar de 118.0 a 291.3 y de 196.8 a 308.6 mil millones de dólares, de 2004 a 2008 (véase gráfica 4). También el PIB creció de 9,199 millones de dólares a 10,174 (véase gráfica 2). Entonces, lo que explica el estancamiento es que la participación del comercio en el PIB no era tan alta, el promedio de esos años fue de 51.5%, por lo que a pesar de que el comercio creció también lo hizo el PIB y éste es mucho mayor (véase gráfica 5).

En la gran recesión, el volumen de comercio cayó, explicado por el desplome del PIB de 5.3% y el del comercio de 25.7%. A pesar de que la crisis de 2008-2009 impactó de manera más profunda la economía —sobre todo en la manufactura— y los intercambios comerciales de México, su duración fue menor que la de 2001 (Mejía y Vergara, 2017). A pesar de este evento, durante el gobierno de FCH las exportaciones crecieron más que en los otros sexenios analizados en este documento, a una tasa de 8.0% como promedio de ese periodo presidencial (véase gráfica 4).

Gráfica 5. Aportación del comercio exterior en el PIB, 2000-2022 (porcentaje)



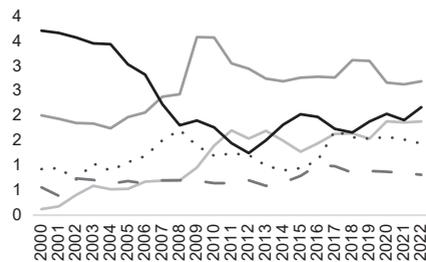
Fuente: elaboración propia con datos del Comtrade (2023).

En contraposición, el menor crecimiento de las exportaciones se observa en la administración de EPN: 3.4% como promedio del sexenio. También las importaciones experimentaron la evolución más débil, con una tasa de crecimiento de 3.9%, y este comportamiento se explica por otros factores: la caída de los

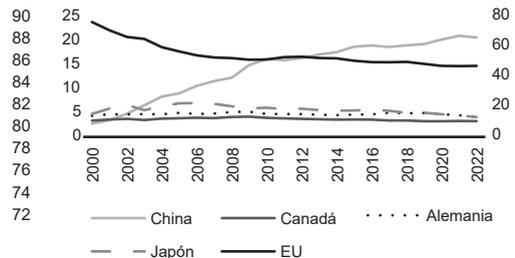
precios del petróleo, la recesión en el sector industrial de EE.UU. —que provocó un estancamiento de su comercio exterior— y el aumento de las tasas de interés de ese país afectaron el dinamismo del comercio exterior mexicano (Velázquez y De Alba, 2019; Saucedo y González, 2019; Huerta, 2017).⁸

En particular, la caída de los precios del petróleo entre 2014 y 2016 provocó una menor entrada de dólares en la economía mexicana, por lo que la disminución de las divisas generó una reducción de los términos de intercambio y esto, a su vez, afectó la demanda de los bienes intermedios, lo que impactó en el crecimiento del sector industrial y los sectores más dependientes, como la manufactura, se vieron más afectados (Saucedo y González, 2019). Aunado a lo anterior, la recesión industrial de EE.UU.⁹ de 2015-2016 también tuvo un impacto negativo en las exportaciones e importaciones de México, al disminuir 4.2% y 1.2%; 1.2% y 2.1%, en el 2015 y 2016, respectivamente.¹⁰

Gráfica 6. Proporción de las exportaciones de los principales socios comerciales de México en las totales, 2000-2020 (porcentaje)



Gráfica 7. Proporción de las importaciones de los principales socios comerciales de México en las totales, 2000-2020 (porcentaje)



Fuente: elaboración propia con datos de Banxico (2023a).

8 Al interior del país, los casos de corrupción afectaron la imagen de México y, en algunos casos, afectaron su política exterior como el caso de los 43 normalistas desaparecidos de Ayotzinapa, que ocasionó que EPN cancelara su participación en la cumbre de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (Celac), lo que se interpretó como desinterés del mandatario (Velázquez y De Alba, 2019).

9 La recesión industrial de EE.UU., se derivó de sucesos coyunturales como la apreciación del dólar frente a la gran mayoría de divisas, la caída en los precios del petróleo y, sobre todo, a la desaceleración de la economía global y su impacto en las cadenas de valor.

10 La política restrictiva de Donald Trump condujo a la renegociación del TLCAN. El presidente norteamericano buscaba reducir el déficit comercial que tiene con México y China; no obstante, el déficit comercial de EE.UU. con México aumentó y el efecto de la renegociación se reflejó en la IED (Huerta, 2017).

Durante el sexenio de AMLO, las compras al exterior han crecido en mayor medida (véase gráfica 2), a una tasa promedio de 8.5% entre 2019 y 2022, a pesar de haber atravesado una de las crisis más profundas del último siglo, no solo nacional sino mundial, la de la Covid-19 en 2020. No obstante, la economía mexicana empezó a dar signos de recuperación en 2021, sobre todo en la actividad industrial, lo que provocó un incremento de las importaciones de bienes de consumo para cubrir la demanda interna (Cepal, 2021).

Lo anterior se relaciona con el comportamiento del comercio México-EE.UU. y con el mundo. A pesar de que EE.UU. sigue siendo el principal socio comercial de México, en la gráfica 4 se puede apreciar que el vecino del norte ha perdido terreno en el comercio exterior de México y otros países lo han ganado a lo largo del periodo de estudio (véanse gráficas 6 y 7). Prueba de ello es que mientras en 2000 el comercio México-EE.UU. fue de 274.3 mmdd y el de México con otros países de 66.4, en 2022 fue de 718 y 464.9 mmdd, respectivamente; esto es, el crecimiento del comercio de México parece empezar a diversificarse, aunque a un ritmo lento.¹¹

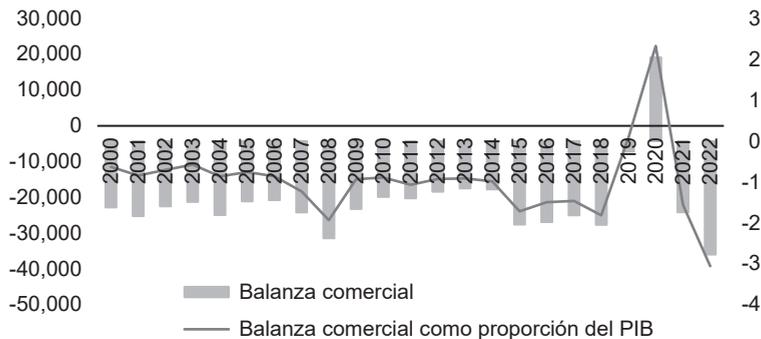
En la primera década del presente siglo, se presentaron cambios significativos en el comercio exterior de México debido a la entrada de China en la OMC en 2001 (López *et al.*, 2014). Este país asiático rápidamente intensificó su comercio con los miembros del TLCAN y se posicionó como el principal socio comercial de EE.UU., hecho que propició un menor dinamismo y participación de este país con el mercado mexicano y frenó la integración comercial entre ambas naciones (Cárdenas, 2013; Mendoza, 2016). El comportamiento comercial de China también ha impactado de manera profunda en México, lo muestra el rápido crecimiento de las importaciones y exportaciones con el país asiático, que en promedio del periodo 2000-2022 fue de 20.0% y 23.2%, respectivamente (Comtrade, 2023). Este incremento del comercio se concentró en pocos subsectores como aparatos y artefactos mecánicos y máquinas, así como aparatos y material eléctrico, que en conjunto representaron 49.4% de las exportaciones de China hacia el TLCAN en 2014 (Dussel y Gallagher, 2013).

En este sentido, a diferencia de otros países, China se ha posicionado rápidamente como un actor relevante en las compras y ventas del exterior de

11 En todos los sexenios del periodo 2000-2022, el comercio de México con otros socios comerciales ha crecido a un mayor ritmo que el que lleva a cabo con EE.UU. Mientras que el comercio México-EE.UU. creció a una tasa de 4.1% como promedio del sexenio de VFQ, con el mundo fue de 16.5% en el mismo lapso.

México (véanse gráficas 6 y 7). En el terreno de las importaciones, desde que el país asiático ingresó a la OMC, en el 2001, éstas han crecido a una tasa de 43.0%, 17.0%, 7.0% y 11.0% como promedio de los sexenios de VFQ, FCH, EPN y AMLO, que lo coloca como el segundo proveedor más importante de México.¹² Por otro lado, a pesar de que Canadá es el segundo destino más importante de las exportaciones mexicanas, después de EE.UU., su ritmo de crecimiento ha sido menor al observado con China, cuyas tasas de crecimiento fueron de 47.0%, 32.0%, 4.0% y 10.0% de las administraciones presidenciales de VFQ, FCH, EPN y AMLO, respectivamente, y han sido las mayores, excepto en el de EPN, en el que destacó Alemania con una tasa de crecimiento promedio de 10.0%.¹³ Los efectos de la incorporación de China en la OMC en la región del TLCAN fueron mayores que en el resto del mundo, ya que, según Hanson y Robertson (2010), ni EE.UU., Canadá o México previeron la competencia con un tercer país del tamaño e importancia del gigante asiático que, en poco tiempo, logró dominar la producción manufacturera dada su ventaja competitiva generada por el tamaño de su población.

Gráfica 8. Balanza comercial de México, 2000-2022 (mdd y porcentaje del PIB)



La serie de la balanza comercial como proporción del PIB se relaciona con el eje derecho.

Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial (2023).

12 Alemania y, en el último sexenio Canadá, también han ganado terreno como proveedores de México, a una mayor velocidad que EE.UU.

13 El aumento sobresaliente de las exportaciones México-Alemania observado durante la administración de EPN se explica por el auge de la industria automotriz en 2017, con un incremento de 142% entre 2016 y 2017, en un contexto en el que México y EE.UU. renegociaban el TLCAN y el vecino del norte había solicitado aumentar las reglas de origen del sector automotriz, por lo que México buscó diversificar su mercado (SE, 2023).

Otra característica del comercio exterior mexicano de las últimas dos décadas es su balanza comercial deficitaria, provocada por dos factores antes señalados: el aumento de las importaciones provenientes de China y la desintegración de las economías de México y EE.UU. (véanse gráficas 6 y 7). Si bien el aumento del comercio ha contribuido a aumentar la participación de este sector en la economía, una balanza deficitaria limita su crecimiento. Sin embargo, tal como se aprecia en la gráfica 2, 2019 y 2020 presentan datos atípicos en esta relación (un superávit) debido a la contracción de la demanda interna. En esos años, México presentó contracciones de 0.1% y 8.5%, respectivamente, lo que provocó un menor flujo de importaciones (Inegi, 2023a; Inegi, 2023b). Al final del periodo, en 2020, el cierre de las economías por la pandemia de la Covid-19 se produjo una desarticulación de las cadenas productivas, lo que propició menores importaciones.

En suma, en las últimas dos décadas, el comercio exterior ha jugado un papel cada vez más importante en el crecimiento económico, explicado por la continua apertura comercial y el crecimiento del volumen de comercio, lo que sugiere una mayor dependencia económica de nuestro país del exterior. No obstante, un análisis más profundo del comportamiento del comercio con su principal socio comercial se podría llevar a cabo mediante medidas más específicas, como la intensidad y proporción intraindustrial. Por ello, en las siguientes secciones se analizan dichas medidas de comercio.

2. Metodología y fuentes de información

Analizar el comercio exterior de México, sobre todo el que lleva a cabo con EE.UU., se hace con dos indicadores principales: la intensidad comercial y proporción intraindustrial.

El Índice de Intensidad de Comercio (IIC), propuesto por Brown (1949) y corregido por Anderson y Noheim (1993), se define como la proporción que tiene el comercio de un país con su principal socio comercial, en relación con la proporción del comercio del país socio con el comercio mundial:

$$IIC_t^{ij} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_{ij} + m_{ij}) / \sum_{i=1}^n (xTot_i + mTot_i)}{\sum_{i=1}^n (xTot_i + mTot_i) / (xMun + mMun)} \quad (1)$$

donde x_j representan las exportaciones del país i al país j ; m_{ij} las importaciones entre el país i y j ; $xTot_i$ las exportaciones totales del país i ; $mTot_i$ las importaciones

totales del país i ; $xMun$ el total de exportaciones mundiales y $mMun$ el total de las importaciones mundiales. Un indicador igual a uno implica que no existe sesgo geográfico en el comercio bilateral entre ambos países, pues la importancia que tiene j en el comercio mundial es la misma que la que tiene en el comercio de i . Por tanto, un indicador mayor a uno indica que la proporción de comercio de i hacia j es mayor que el peso que tiene éste en el comercio mundial.

El segundo indicador es el índice de comercio intraindustrial para el conjunto de bienes $k = 1, 2, 3, \dots, n$, mediante el índice de Grubel y Lloyd (1975), agregado y corregido que se presenta en la ecuación (2):

$$GLAC_{ij} = \frac{\sum_{k=1}^n (x_{ijk} + m_{ijk}) - \sum_{k=1}^n |x_{ijk} - m_{ijk}|}{\sum_{k=1}^n (x_{ijk} + m_{ijk}) - |\sum_{k=1}^n x_{ijk} - \sum_{k=1}^n m_{ijk}|} \quad (2)$$

donde x_{ijk} representan las exportaciones del país i al país j y m_{ijk} las importaciones entre el país i y j . Este indicador representa comercio intraindustrial del total para un nivel de agregación n dado. El índice toma valores entre 0 y 1.

1 indica que el comercio total es de tipo intraindustrial, mientras que 0 es completamente interindustrial (Koçyigit y Şen, 2000).

La medición del comercio intraindustrial ha estado sujeta a discusiones sobre el nivel adecuado de agregación de los datos de comercio internacional (Finger, 1975; Grubel y Lloyd, 1975; Lipsey, 1976; entre otros). Por una parte, un nivel bajo de desagregación agrupa productos muy heterogéneos como para considerarse parte de la misma industria, lo que no garantiza una medición precisa de este tipo de comercio (Mattar y Schatar, 1993; Rodil *et al.*, 2016; Gutiérrez, 2017). En este sentido, para el cálculo de este indicador se empleó información del sistema armonizado con una desagregación de 6 dígitos.

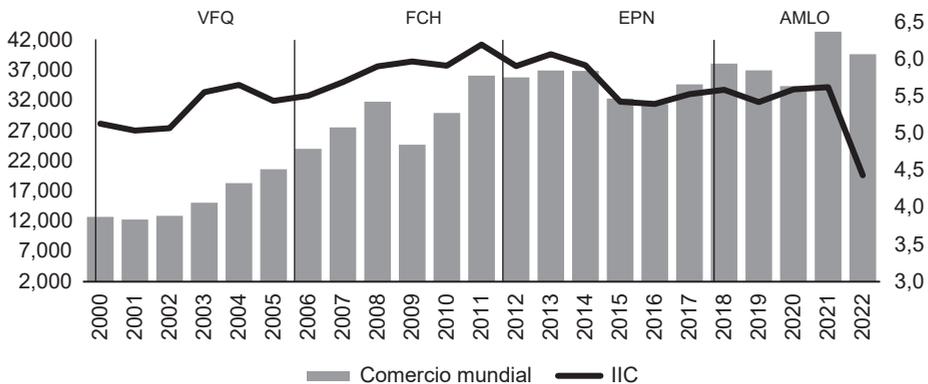
En este documento se usaron datos anuales y la información se tomó de la Commodity Trade Statistics Database (Comtrade), la World Integrated Trade Solution (WITS), datos del Banco Mundial y el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi).

3. Evolución del comportamiento del comercio exterior mexicano

La intensidad del comercio es un indicador que caracteriza los intercambios comerciales México-EE.UU., como se aprecia en la gráfica 9. Como se expuso

en la sección anterior, este índice muestra el valor del comercio entre el país A y B, en este caso entre México y EE.UU., en referencia del comercio estadounidense con el resto del mundo, donde un valor mayor a 1 denota que la proporción de comercio mexicano dirigido a EE.UU. es mayor que el peso que tiene este último país en el comercio mundial. Aunque con altibajos, dado que el IIC es mayor que 1 a lo largo del periodo analizado (en promedio de 5.6), puede interpretarse que el comercio que México lleva a cabo con su vecino del norte es mayor que, el que tiene EE.UU. con el resto del mundo, resultados similares los presenta Albarrán y Mejía (2020).

Gráfica 9. Índice de intensidad de comercio de México-EE.UU. y comercio mundial, 2000-2022 (mmdd e índice)



El índice de intensidad de comercio se relaciona con el eje derecho.

Fuente: elaboración propia con datos del Comtrade (2023).

A lo largo de los primeros dos sexenios analizados (VFQ y FCH) se aprecia un incremento del IIC, aunque al final de la administración de FCH empezó su descenso. El aumento observado se relaciona con el peso y crecimiento del comercio entre ambas naciones, que fue mayor que el de EE.UU. con el resto del mundo; esto es, el numerador del IIC creció más que el denominador y este último puede explicarse por el rápido crecimiento del comercio mundial,¹⁴ en comparación del que EE.UU. llevó a cabo con el mundo.

¹⁴ El notable crecimiento del comercio mundial observado entre 2001 y 2011 fue impulsado por dos factores principales: primero, la emergencia de grandes países en desarrollo que propició el

A partir de 2011 comenzó a descender el IIC y pasó de 6.2 en ese año hasta su menor nivel en 2022 de 4.4 (véase gráfica 9). En particular, la reducción de este índice durante la administración de EPN se atribuye al declive del comercio mundial provocado por factores como la reducción de la demanda mundial por las menores tasas de inversión en los países avanzados, el menor crecimiento de la productividad y el envejecimiento de la población, en varios países (Cepal, 2019; OMC, 2016).

Otros factores fueron la sustitución de importaciones por producción nacional de China y otras economías grandes en desarrollo, así como la reducción de la demanda de importaciones de los países que exportan significativos volúmenes de productos básicos provocada por la caída de sus precios, principalmente entre 2014 y 2016. La caída de los precios del petróleo, la desaceleración económica de China y las recesiones de otras economías como Brasil jugaron un papel relevante en el descenso del comercio mundial (OMC, 2016). Adicionalmente, la interrupción de la configuración de las cadenas globales de valor, como consecuencia del lento crecimiento de la IED, el freno en la disminución de los costos logísticos, la tendencia hacia la regionalización del comercio mundial y la apreciación del dólar, mermaron el comercio mundial (Cepal, 2019).

Se han ofrecido diversas explicaciones sobre el descenso del comercio mundial y se ha llegado al consenso de dos aspectos. El primero es la menor demanda mundial, sobre todo de las economías avanzadas, como respuesta del endeudamiento de familias, empresas financieras y gobiernos que dejó la gran recesión. Para poder pagar se gastó menos y ello propició un menor crecimiento económico en las economías avanzadas, lo que impactó en el comercio mundial pues importaron menos, incluso de China, lo que redujo la demanda de materias primas el crecimiento de país asiático (Parodi, 2018).

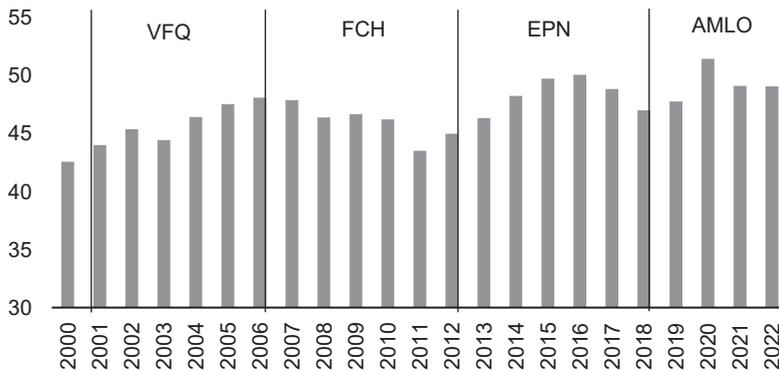
La segunda explicación son las razones cíclicas y estructurales. La baja demanda de las economías avanzadas, la crisis en la zona euro, el lento crecimiento de China y la desaceleración del crecimiento de la inversión se consideran factores cíclicos consecuencia de la gran recesión; pero también los

aumento de la demanda de productos básicos, lo que impulsó el segundo factor, la subida de los precios de los productos básicos (que se denominó "superciclo de los productos básicos" al periodo 2003-2011) (Organización de las Naciones Unidas [ONU] 2017). No obstante, se vio interrumpido en 2009, e incluso mermado de manera importante por la gran recesión que propició el desplome de los flujos comerciales mundiales, provocado principalmente por la caída de la demanda agregada a nivel mundial, la interrupción en la cadena de suministros y las políticas proteccionistas (OMC, 2009; De la Luz *et al.*, 2015).

factores estructurales, como el cambio de relación entre el comercio mundial y la producción que aparecieron antes de la crisis, explican la desaceleración del comercio mundial. Esto es, hay una menor respuesta del comercio a la evolución del PIB (Parodi, 2018).

Al final del periodo, en el sexenio de AMLO se observa la caída más pronunciada del IIC, pues pasó de 5.6 en 2021 a 4.4 en el siguiente año (véase gráfica 9). Este comportamiento se explica por diversos factores que provocaron el descenso del comercio mundial como el aumento de los precios mundiales de los productos básicos, el crecimiento de los precios de los productos de la energía y la guerra ruso-ucraniana (OMC, 2023). En contraste, el comercio de EE.UU. siguió creciendo en 2022, aunque en menor medida que lo observado en 2021. Esta dinámica explica la caída del IIC, pues si el denominador del índice aumenta en mayor medida que el numerador (dada la caída del comercio global), el IIC disminuye.

Gráfica 10. Índice de comercio intraindustrial México-EE.UU., 2000-2022 (porcentaje del IGLAC)

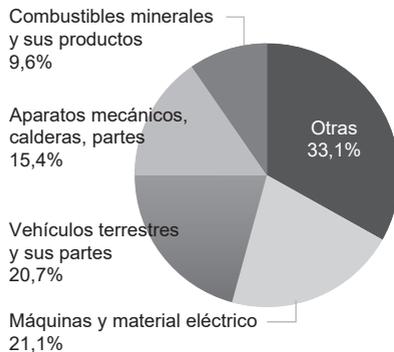


Fuente: elaboración propia con datos del Comtrade (2023).

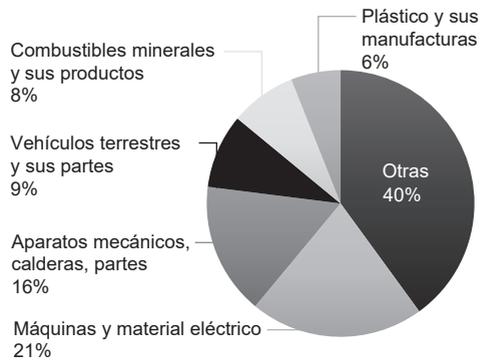
El último indicador que se presenta en este documento es el comercio intraindustrial, calculado mediante el índice de GLAC, tradicionalmente usado en la literatura del comercio internacional para mediar el nivel de los intercambios comerciales entre dos naciones que se llevan a cabo dentro de la misma industria y que refleja la ventaja comparativa adquirida de un país (Grubel y Lloyd, 1975).

En la gráfica 10 se aprecia el comercio intraindustrial entre México y EE.UU. calculado con una desagregación de 6 dígitos, que en promedio del periodo 2000-2022 fue de 47.0%, lo que puede interpretarse como la cantidad de intercambios comerciales México-EE.UU. que se llevan a cabo dentro de la misma industria y sectores en los que se complementan unos con otros, pero es importante señalar que este indicador ha fluctuado a lo largo del tiempo con una tendencia creciente (véanse gráficas 11 y 12). En general, se aprecia un incremento del comercio intraindustrial entre los diferentes sexenios, pero destacan los últimos dos (EPN y AMLO) que en promedio por administración se ubicó en 48.0% y 49.0%.

Gráfica 11. Principales exportaciones, 2000-2022 (promedio de participación en las totales)



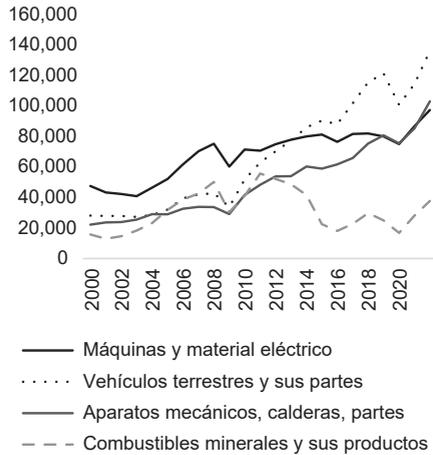
Gráfica 12. Principales importaciones, 2000-2022 (promedio de participación en las totales)



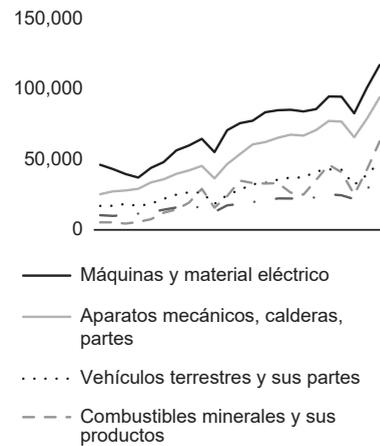
Fuente: elaboración propia con datos de Banxico (2023c).

Las gráficas 11 y 12 sugieren que los intercambios intraindustriales se llevan a cabo principalmente en los productos de máquinas y material eléctrico y aparatos mecánicos, calderas y partes, pues fueron las principales exportaciones e importaciones de México en el periodo 2000-2020, en promedio, su participación en las totales fue de 21.0% y 16.0%, respectivamente. Otros productos en los que México se ha caracterizado por sus compras y ventas al exterior fueron vehículos terrestres, combustibles minerales y sus productos. Esto sugiere que la integración comercial mexicana se ha llevado a cabo mediante el comercio exterior por medio de estos productos.

Gráfica 13. Principales exportaciones, 2000-2022 (millones de dólares)



Gráfica 14. Principales importaciones, 2000-2022

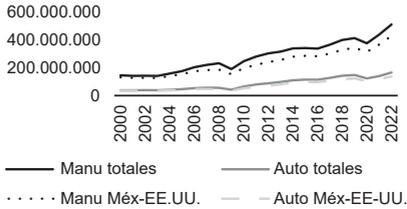


Fuente: elaboración propia con datos de Banxico (2023c).

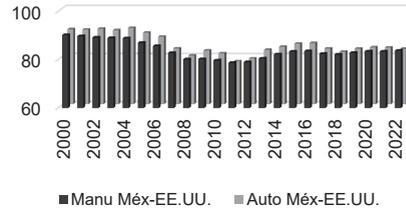
La evolución de los productos antes mencionados en los que México compra y vende dentro de la misma industria se aprecia en las gráficas 13 y 14. En general, la tendencia es positiva, aunque con algunas bajas en la gran recesión y en la crisis de la pandemia por la Covid-19. En el caso de las exportaciones, los vehículos terrestres y sus partes son los que presentaron, en promedio, el mayor aumento de 2000 a 2020 su tasa de crecimiento fue de 8.4%. Por su parte, en el caso de las importaciones, las que aumentaron en mayor medida fueron los combustibles minerales y sus productos, en 16.8% en promedio del mismo periodo.

Resultados similares han reportado autores como López *et al.* (2014), Gutiérrez (2017), Albarrán y Mejía (2020), Gutiérrez (2023), Cárdenas y Dussel (2011) y Cárdenas (2013). Agregan que este tipo de comercio es intrafirma de reexportación, con presencia de altos niveles de importaciones temporales, concentrados en particular en las ramas automotrices, autopartes, electrónica y textil. El comercio dentro de la misma industria entre ambas naciones responde, en mayor medida, a la intensidad de los intercambios comerciales del sector manufacturero (Gutiérrez, 2023). Este sector ha representado la mayor parte de las exportaciones e importaciones en las últimas dos décadas. En promedio, en el periodo 2000-2020 la participación de este sector en las ventas y compras al exterior fue de 85.3% y 87.5%, respectivamente.

Gráfica 15. Exportaciones manufactureras y automotrices de México y EE.UU., 2000-2022 (miles de dólares)



Gráfica 16. Exportaciones manufactureras y automotrices Méx- EE.UU., 2000-2022 (proporción de las totales manufactureras y automotrices)



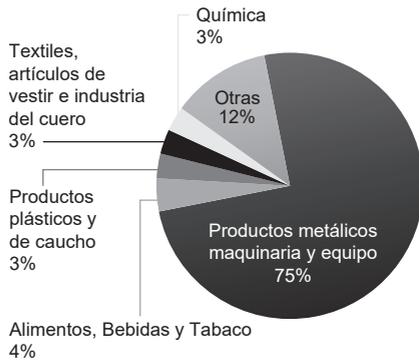
Fuente: elaboración propia con datos de Banxico (2023c).

Se ha señalado que a medida que aumentan las exportaciones manufactureras México-EE.UU., se incrementa el comercio intraindustrial y se fortalece la integración comercial entre ambas naciones (Gutiérrez y González, 2021); no obstante, aunque las exportaciones totales manufactureras de México y las automotrices han aumentado en las últimas dos décadas, las que se envían a EE.UU. han disminuido, lo que puede estar ralentizando el proceso de integración entre estas dos economías (véanse gráficas 15 y 16).

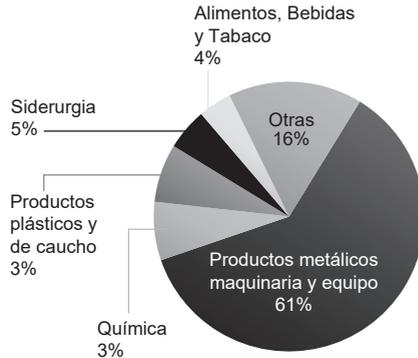
En este contexto del comercio México-EE.UU., la industria manufacturera ha jugado un papel relevante en la integración comercial de ambas naciones y se ha considerado como el motor del crecimiento de las economías que la aprovechan (Andrés *et al.*, 2021). Este sector tiene la capacidad de desarrollar encadenamientos productivos con otros sectores de la economía, fomenta la especialización, productividad de su mano de obra, incorpora un mayor progreso tecnológico, científico y es considerado como generador de innovación (Torres y Carbajal, 2021). Por lo anterior, se puede considerar que México tiene potencial para crecer tomando como pilar el comercio, sobre todo porque la mayor parte de las exportaciones e importaciones son manufactureras; en promedio del periodo 2000-2022 se ubicaron en 85.0% y 88.0%, respectivamente (Banxico, 2023a).

Dentro de la industria manufacturera, en las gráficas 17 y 18 se aprecia que el comercio intraindustrial de México puede explicarse principalmente por el intercambio de productos metálicos, maquinaria y equipo, textiles, productos de plástico y químicos.

Gráfica 17. Principales exportaciones manufactureras, 2000-2020 (promedio de la participación en las totales manufactureras)



Gráfica 18. Principales importaciones manufactureras, 2000-2020 (promedio de la participación en las totales manufactureras)



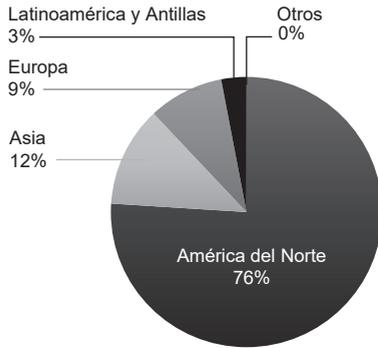
Fuente: elaboración propia con datos de Banxico (2023a).

La expectativa que se tenía del TLCAN era que la reducción de las barreras arancelarias impulsara la competitividad de los países miembros y suponiendo la creación de economías de escala y ventajas comparativas dinámicas, las importaciones entre los miembros remplazarían las del resto del mundo. No obstante, EE.UU. ha perdido importancia en el mercado comercial mexicano, como consecuencia del ingreso de China en la OMC, lo que propició el crecimiento acelerado de compras mexicanas de este país, sobre todo piezas y componentes (Dussel y Gallagher, 2013; López *et al.*, 2014; Gutiérrez y González, 2021).

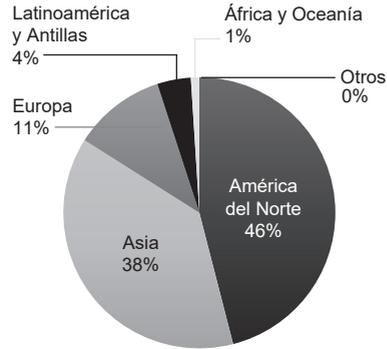
En las últimas dos décadas China ha jugado un papel relevante en el escenario comercial mundial y en la configuración de los intercambios México-EE.UU. A medida que han aumentado las exportaciones totales y manufactureras de México hacia EE.UU., también han aumentado las respectivas importaciones de ambos agregados provenientes de China. Éste es un hallazgo general que deberá sustanciarse a nivel de subgrupo o partida (véanse gráficas 19 y 20).

En las gráficas 19 y 20 es evidente el cambio en cuanto al comercio proveniente de Asia, principalmente por la incorporación de China a la OMC en 2001, pues la participación de las compras de bienes y servicios aumentó 26.0%; lo anterior se debió a un crecimiento de 10 veces en el valor de los productos importados. También se observa que este cambio afectó directamente a nuestros

Gráfica 19. Origen de las importaciones, 2000 (porcentaje de participación)



Gráfica 20. Origen de las importaciones, 2022 (porcentaje de participación)

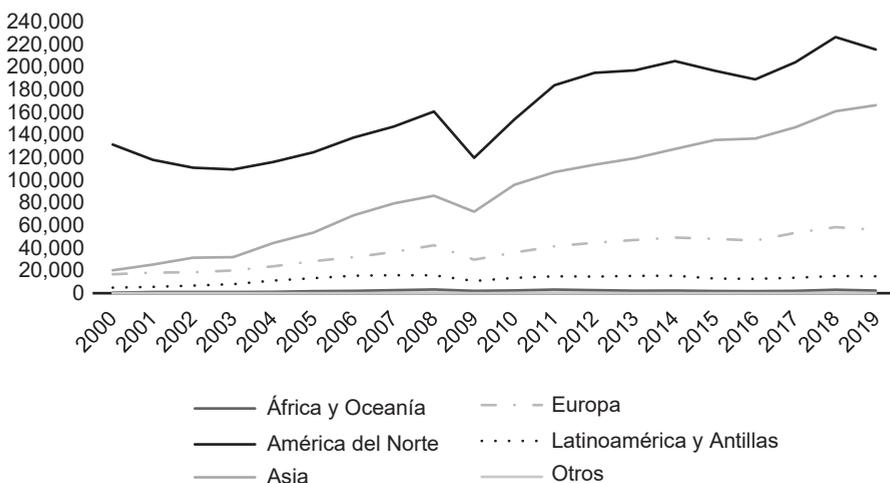


Fuente: elaboración propia con datos de Banxico (2023b).

socios del T-MEC, pues ahora se importa de ellos 46.0%, lo que representó 30.0% menos de su participación que en 2000. Por otro lado, Europa aumentó 2.0% su participación, mientras que las regiones restantes tuvieron un crecimiento porcentual marginal (Latinoamérica y Antillas, África, Oceanía y otros). En relación con la evolución de las importaciones según su origen, Asia es la región que más incrementó su participación en 1031.0%, para el periodo de estudio. Es importante señalar que solo se presenta una contracción, provocada por la crisis de 2009, lo anterior en contraste a los cambios presentados en nuestra relación con los socios del T-MEC; para los que han aumentado 111.0% las compras desde este origen. Por su parte, las compras provenientes de Europa aumentaron 309.0%; mientras que finalmente las regiones restantes —África y Oceanía, Latinoamérica, Antillas y otros—, aumentaron sus importaciones en 759.0%, 413.0% y 5603.0%, respectivamente, aunque estos cambios no se logran percibir en la gráfica 21 debido a que su participación es muy baja.

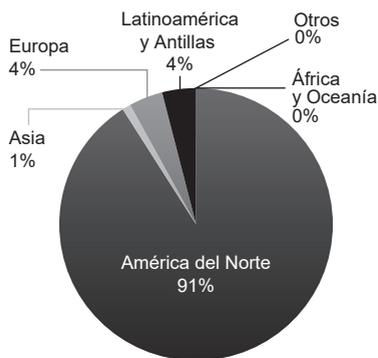
América del Norte sigue representando la región más importante a donde se envían productos, gracias al aprovechamiento de las bondades del T-MEC y a la demanda de bienes de EE.UU. Entre 2000 y 2022 la participación de exportaciones a la región antes mencionada disminuyó en 7.0%, pero aumentó en el envío de bienes hacia Asia en 5.0%, un punto porcentual más para Europa, al igual que para Latinoamérica y Antillas y crecimientos marginales para África y Oceanía (véanse gráficas 22 y 23).

Gráfica 21. Evolución de las importaciones por su origen (miles de millones de dólares)

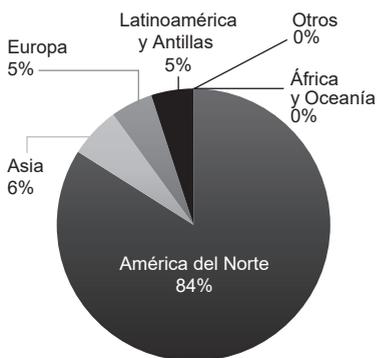


Fuente: elaboración propia con datos de Banxico (2023b).

Gráfica 22. Destino de las exportaciones de México, 2000 (porcentaje de participación)



Gráfica 23. Destino de las exportaciones de México, 2022 (porcentaje de participación)



Fuente: elaboración propia con datos de Banxico (2023b).

A nivel estatal, se aprecian pocos cambios de 2007¹⁵ a 2022. Los estados con mayor participación en 2007 fueron, Baja California, Campeche y Chihuahua, que representaron 37.4% del total de las exportaciones de ese año,

15 Cabe señalar que el Inegi empezó la medición de las exportaciones por entidad federativa a partir de 2007.

también se puede observar una participación importante de 14 entidades con vocación industrial y manufacturera, en estas entidades se concentró 58.0% de los envíos de bienes y servicios.

Mapa 1. Exportaciones por entidad federativa, 2007 (miles de millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con datos del Inegi (2023c).

Mapa 2. Exportaciones por entidad federativa, 2022 (miles de millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con datos del Inegi (2023c).

Por su parte, 12 entidades tienen una participación con tan solo 4.5%, y de forma marginal participaron los estados de Colima, Quintana Roo y Nayarit, con solo el 0.1% de las exportaciones. En cambio, en 2022 los cambios a destacar son los de Campeche que fue la única entidad federativa que, en lugar de aumentar sus exportaciones, las redujo en 33.8% desde 2007, esta caída puede ser explicada sobre todo por la industria petrolera. En el año 2022 los estados con más participación fueron Chihuahua, Coahuila y Baja California; sin embargo, es importante destacar el aumento que tuvieron las exportaciones desde Coahuila, pues crecieron en 252.3%.

En las mismas entidades —cambiando Campeche por Coahuila— no se aprecia un cambio en su participación, pues para este año fue de 57.8%. De las otras 12 entidades solo se presenta el cambio en Colima donde crecieron las exportaciones en 1167.0%, pasando de una participación porcentual de 0.03% a 0.2%. Otros cambios importantes son los de entidades con una mayor vocación agrícola y agroindustrial, como Michoacán, con un incremento de 1945.2%; Sinaloa con 848.7%; Guerrero con 715.7% y Nayarit con 681.2%.

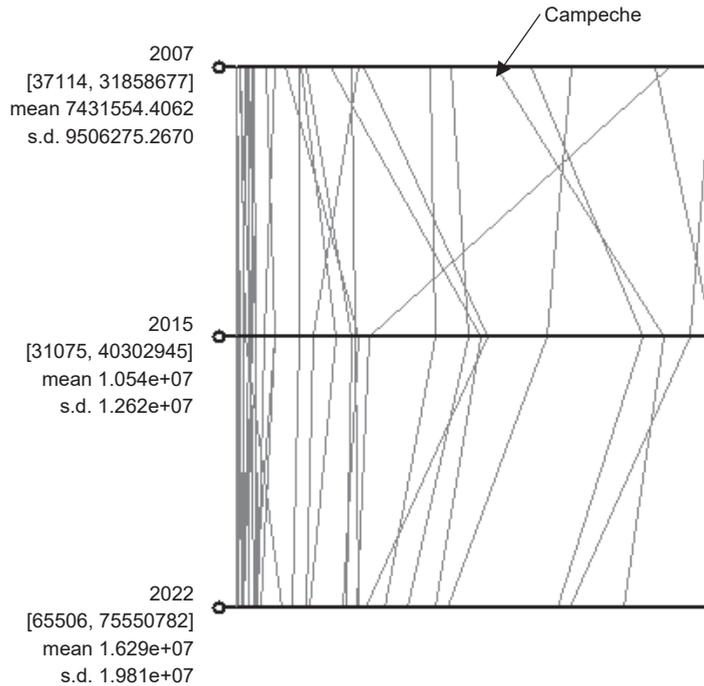
También se puede observar que los estados con menor participación son Baja California Sur, Nayarit y Quintana Roo, que en conjunto participan con tan solo 0.15%.

En la gráfica 24 de coordenadas paralelas, se puede observar la caída antes mencionada de las exportaciones de Campeche, más evidente entre 2007 a 2015 pues cayeron sus ventas al extranjero en 61.1%. Se puede contrastar el gráfico anterior con los mapas 1 y 2, en donde no se observan cambios en posiciones de participación de las exportaciones de las entidades, salvo las que ya se han mencionado.

Conclusiones

En este documento se analizó el comercio exterior mexicano y el de México-EE.UU. en el periodo 2000-2022 a partir de tres indicadores: el volumen, la intensidad comercial y la proporción intraindustrial. El análisis de estos indicadores proporciona evidencia en el nivel y reconfiguración de la relación comercial entre ambas naciones explicados por diversos eventos nacionales e internacionales como la firma de tratados comerciales de México, las crisis económicas y la entrada de China en la OMC.

Gráfica 24. Cambios en las exportaciones provenientes de entidades federativas, 2007-2015-2022 (mmdd)



Fuente: elaboración propia con datos del Inegi (2023c).

En primer lugar, en cuanto al volumen de comercio entre México-EE.UU. se observó menor dinamismo en los periodos presidenciales de VFQ y FCH, como lo han comentado Mendoza (2016), López *et al.* (2014) y Cárdenas (2013). Esto se explica en gran medida por la acelerada participación de China con los países miembros del TLCAN y su posicionamiento como socio comercial más importante de EE.UU. a partir de su entrada a la OMC.

En cuanto a la intensidad de comercio, se observó la importancia comercial de México en EE.UU. y los resultados sugieren que el comercio bilateral entre estas naciones es mayor que el que tiene EE.UU. con el resto del mundo. Esto concuerda con lo observado por autores como Cárdenas y Dussel (2011), así como Hernández y Calderón (2013), quienes encuentran evidencia de la concentración del comercio con nuestro vecino de norte desde la década de 1990.

Otra coyuntura importante es que, durante el sexenio de FCH, la amenaza a nuestro comercio fue la competencia desde China, lo cual posicionó a este país como el principal socio comercial de EE.UU., empero, para el sexenio de EPN la principal amenaza fue el proteccionismo y políticas impulsadas desde la Casa Blanca por el expresidente Donald Trump. Por último, parece que para el sexenio de AMLO su reto está en esta etapa final de su administración, en aprovechar las bondades del *nearshoring* que permitan una mayor inversión extranjera directa que se puede traducir en un aumento de las exportaciones.

Finalmente, los resultados obtenidos en el índice de comercio intraindustrial México-EE.UU. muestran que en promedio 47.0% del comercio es de este tipo, resultados análogos a los presentados por Mendoza (2016) quien señaló que el comercio mexicano se caracteriza por una importante participación de este comercio, mientras que Dussel y González (2001) observaron que en la década de 1990 este indicador fue de entre 40.0% y 50.0%.

Durante todo el documento se han señalado y evidenciado las transformaciones derivadas de la incorporación de China en la OMC, es evidente que esto afectó la relación comercial con EE.UU. y ha marcado el desempeño de las variables analizadas en este periodo de estudio, lo anterior se sustenta con los resultados presentados en este trabajo.

Bibliografía

- Albarrán, D. y Mejía, P. (2020). "Volumen, intensidad y proporción intraindustrial de comercio bilateral entre México y Estados Unidos, 1981-2017", *Norteamérica*. Vol. 15, Núm. 1, pp. 87-110. <https://www.revistanorteamerica.unam.mx/index.php/nam/article/view/416/575>
- Albarrán, D. y Moranchel-Bustos, J. (2021). "Fluctuaciones cíclicas de México y sus principales socios comerciales", en V. Gualajara y A. Ruiz (Eds.), *Avances en economía internacional, finanzas y desarrollo*. Universidad de Guadalajara, Guadalajara, pp. 40-70.
- Anderson, K. y Norheim, H. (1993). "From Imperial to Regional Trade Preferences: its Effect on Europe's Intra and Extra-regional Trade", *Weltwirtschaftliches Archiv*. Vol.129, Núm. 1, pp. 78-10. <https://www.jstor.org/stable/40440176>
- Andrés, R., Carbajal, Y. y Mendoza, M. (2021). "La precariedad laboral del empleo manufacturero como factor determinante de la pobreza en las entidades federativas de México, 2004-2018", en L. de Jesús, Y. Carbajal y V. Torres (Eds.),

- Actividad económica en México. Un análisis sectorial*. Ediciones y Gráficos Eón, Toluca, pp. 65–78.
- Aroche, F. (2019). "Estructura productiva y crecimiento económico en México: una perspectiva multisectorial", *Investigación Económica*. Vol. 78, Núm. 309, pp. 3-26. <https://doi.org/10.22201/fe.01851667p.2019.309.70117>
- Banco de México [Banxico] (2016). "La Importancia de las Cadenas Globales de Valor de México y Estados Unidos." Publicaciones Banxico. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-trimestrales/recuadros/%7B5C73A0B7-54E6-3CE7-A60B-247821782A85%7D.pdf>
- Banco de México [Banxico] (2023a). "Balanza comercial por países". Banxico Recuperado el 29/06/2023 de <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CE125§or=1&locale=es>
- Banco de México [Banxico] (2023b). "Cubo de información Matriz producto-Región". Banxico. Recuperado el 25/09/2023 de <https://www.banxico.org.mx/CuboComercioExterior/ValorDolares/matrizprodregion>
- Banco de México [Banxico] (2023c). "Balanza de Productos Manufacturados". Banxico. Recuperado el 26/09/2023 de <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CE127§or=1&locale=es>
- Banco Mundial (2023). "Datos México: Comercio como proporción del PIB". Banco Mundial. Recuperado el 15/06/2023 de <https://datos.bancomundial.org/pais/mexico?view=chart>
- Brown, A. (1949) "Applied Economics Aspects of the World Economy in War and Peace [1948]", *The Journal of Economic History*. Vol. 9, Núm. 1, pp. 112-113. <https://doi.org/10.1017/S0022050700090756>
- Cárdenas, L. (2013). "El comercio intraindustrial de México: un comparativo entre China y Estados Unidos (1995-2011)". En E. Dussel (Ed.), *América Latina y El Caribe - China Economía, Comercio e Inversiones*. Red ALC-China, UDUAL, UNAM/Cechimex, Ciudad de México, pp. 519–546.
- Cárdenas, L. y Dussel, E. (2011). "El comercio intraindustrial en México: Un comparativo entre China y Estados Unidos", *Comercio Exterior*. Vol. 61, Núm. 4, pp. 46-59. <https://dusselpeters.com/49.pdf>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [Cepal] (2019). "Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe 2019: El adverso contexto mundial profundiza el rezago de la región". Cepal. Santiago, https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44918/7/S1900748_es.pdf
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [Cepal] (2021). *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe 2021: en busca de*

- una recuperación resiliente y sostenible. Cepal. Santiago, <https://www.cepal.org/es/publicaciones/47535-perspectivas-comercio-internacional-america-latina-caribe-2021-busca>
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo [UNCTAD] (2015). "Evolution of the international trading system and its trends from a development perspective". UNCTAD. https://unctad.org/system/files/official-document/tdb64d5_en.pdf
- De Gortari, A. (2018). "Disentangling Global Value Chains." National Bureau of Economic Research [NBER]. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w25868/w25868.pdf
- De la Luz, G., Sánchez, A. y Zurita, J. (2015). "La crisis financiera internacional de 2008 y algunos de sus efectos económicos sobre México", *Contaduría y Administración*. Vol. 60, pp. 128-146. <https://dx.doi.org/10.1016/j.cya.2015.09.011>
- Dussel E. (2000). *Polarizing Mexico: The Impact of Liberalization Strategy*. Lynne Rienner Publishers. Boulder, USA. <https://doi.org/10.1515/9781626374119>
- Dussel, E. y Gallagher, K. (2013). "Nafta's uninvited guest: China and the disintegration of North American trade". *Cepal Review*. <https://repositorio.cepal.org/items/4a9fb848-e44f-4150-b5c4-5de07347cd29>
- León, A. y Dussel, E. (2001). "El comercio intraindustrial en México, 1990-1999". *Comercio Exterior*. Vol. 51, Núm. 7, pp. 652-664. <https://dusselpeters.com/10.pdf>
- Federal Reserve Economic Data [FRED] (2023). "Producción Manufacturera de Estados Unidos". Recuperado el 10/06/2023, de <https://fred.stlouisfed.org>
- Finger, J. (1975). "Trade overlap and intra-industry trade", *Economic Inquiry*. Vol. 13, Núm. 4, pp. 581-589.
- Grubel, H. y Lloyd P. (1975). "Intra Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products", *The Economic Journal*. Vol. 85, Núm. 339, pp. 646-648. <https://doi.org/10.2307/2230917>.
- Gutiérrez, R. (2017). "El comercio intra-industrial y los modelos de equilibrio general, parcial y macroeconómico: del TLCAN a la era de Trump", *Economía, Teoría y Práctica, Nueva Época*. Núm. 47, pp. 99-134. <https://doi.org/10.24275/ETYPUAM/NE/472017/Gutierrez>.
- Gutiérrez, R. (2023). "Patrones comerciales México-EUA y México-China", *Paradigma económico. Revista de economía regional y sectorial*. Vol. 15, Núm. 1, pp. 69-104. <https://doi.org/10.36677/paradigmaeconomico.v15i1.19405>.
- Gutiérrez R. y González A. (2021). "La triangulación comercial China-México-Estados Unidos. Un análisis econométrico". *Economía UNAM*. Vol. 18, Núm. 52, pp. 107-133. <http://revistaeconomia.unam.mx/index.php/ecu/article/view/601/619>.
- Hanson, G. y Robertson, R. (2010). "China and the manufacturing exports of other developing countries", en R. Feenstra y S. Wei, (Eds.), *China's Growing Role in World Trade*. University of Chicago Press, Chicago, pp. 159-163.

- Hernández, L. y Calderón, C. (2013). "El tratado de libre comercio de América del Norte y el noreste de Asia: un análisis comparativo", *Portes. Revista mexicana de estudios sobre la Cuenca del Pacífico*. Vol. 7, Núm. 14, pp. 9-32. <http://www.portesasiapacifico.com.mx/revistas/epocaiii/numero14/1.pdf>
- Huerta, A. (2017). "Impacto de la política proteccionista de Estados Unidos en la economía mexicana", *Economía UNAM*. Vol. 14, Núm. 42, pp. 118-135. <https://doi.org/10.1016/j.eunam.2017.09.005>.
- Ibarra, V. (2013). "Lecciones de la globalización. El caso de México: 1986-2008", *Comercio Exterior*. Vol. 63, Núm. 3, pp. 43-56. <https://app.box.com/s/b97ea92uc5xz5uqo4dxu0nljyqjbvcgb>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2023a). "Balanza Comercial de Mercancías de México, Importaciones". Inegi. Recuperado el 15/08/2023 de <https://www.Inegi.org.mx/app/tabulados/default.html?nc=551&idrt=8&opc=t>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2023b). "Balanza Comercial de Mercancías de México, Exportaciones". Inegi. Recuperado el 16/08/2023 de <https://www.Inegi.org.mx/app/tabulados/default.html?nc=559&idrt=8&opc=t>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2023c). "Exportaciones Trimestrales por Entidad Federativa". Inegi. Recuperado el 20/09/2023 de <https://www.Inegi.org.mx/temas/exportacionesef/#tabulados>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2023d). "Sistema de Cuentas Nacionales de México. Producto Interno Bruto Trimestral por actividad económica". Inegi. Recuperado el 12/08/2023 de <https://www.Inegi.org.mx/temas/pib/#tabulados>
- Koçyigit, A. y Şen, A. (2000). "The Extent of Intra-industry Trade between Turkey and the European Union: The Impact of Customs Union", *Journal of Economic and Social*. Vol. 9, Núm. 2, pp. 61-84.
- Kose, M., Guy, M. y Towe, C. (2004). "How Has NAFTA Affected the Mexican Economy? Review and Evidence". IMF Working Paper. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp0459.pdf>
- Krueger, A. (1999). "Trade Creation and Trade Diversion Under NAFTA". National Bureau of Economic Research. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w7429/w7429.pdf
- Lechuga, J. y De La Cruz, C. (2017). "Comercio intraindustrial en las empresas manufactureras en México, a veinte años del inicio del TLCAN", *Análisis Económico*. Vol. 32, Núm. 80, pp. 45-68. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41352782004>
- Lipsey, R. E. (1976). "Review of Herbert G. Grubel, P.J. Lloyd, Intra-industry trade", *Journal of International Economics*. Vol. 6, pp. 312-314. <https://www.science-direct.com/science/article/abs/pii/0022199676900088>

- López, J., Rodil, Ó. y Vadez, S. (2014). "The impact of China's incursion into the North American Free Trade Agreement (NAFTA) on intra-industry trade". Repositorio Cepal. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/37807>
- Mattar, J. y Schatan C. (1993). "El comercio intraindustrial e intrafirma México-Estados Unidos. Autopartes, eléctricos y petroquímicos", *Comercio Exterior*. Vol. 43, Núm. 2, pp. 103-224.
- Mejía, P., Albarrán, D. y Rendón, L. (2023). "Crecimiento económico del Estado de México ante el cambio en la estrategia de desarrollo, 1981-2021", *Korpus 21*. Vol. 3, Núm. 8, pp. 287-306. <https://doi.org/10.22136/korpus212023138>
- Mejía, P., Díaz, M. y Vergara, R. (2017). "Recesiones de México en los albores del Siglo XXI", *Problemas del Desarrollo*. Vol. 48, Núm. 189, pp. 57-84. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11856887004>
- Mendoza, J. (2016). "Cambios en las ventajas comparativas reveladas y el comercio intra-industrial entre México, China y Estados Unidos", *PORTES, Revista mexicana de estudios sobre la Cuenca del Pacífico*. Vol. 10, Núm. 20, pp. 9-41. <http://www.portesasiapacifico.com.mx/revistas/epocaiii/numero20/1.pdf>
- Organización de las Naciones Unidas [ONU] (2017). "Evolución del sistema internacional de comercio y sus tendencias desde una perspectiva de desarrollo". Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo [UNCTAD]. https://unctad.org/system/files/official-document/tdb64d5_es.pdf
- Organización Mundial del Comercio [OMC] (2009). "Informe sobre el comercio mundial 2009. Compromisos de política comercial y medidas de contingencia". OMC. https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr09_s.htm
- Organización Mundial del Comercio [OMC] (2016). "Examen estadístico del comercio mundial 2016". OMC. https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics_s/wts2016_s/wts2016_s.pdf
- Organización Mundial del Comercio [OMC] (2023). "Perspectivas del comercio mundial y estadísticas" OMC. https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/trade_outlook23_s.pdf
- Ortiz, S. (2017). "La relación comercial de México con Estados Unidos y China en el siglo XXI: efectos en la integración local del aparato productivo mexicano", *Economía Informa*. Vol. 407, pp. 18-39. <https://doi.org/10.1016/j.ecin.2017.11.002>
- Parodi, C. (2018). "La gran desaceleración económica mundial 2011-2015". Repositorio Institucional Universidad del Pacífico. <https://repositorio.up.edu.pe/handle/11354/2060>
- Pérez, M. (2019). "Vínculos productivos en América del Norte". Cepal. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/44609-vinculos-productivos-america-norte>

- Puchet, M., Moreno, J. y Ruiz, Pablo (2011). "La integración regional de México: condicionantes y oportunidades por su doble pertenencia a América del Norte y a Latinoamérica", *Economía UNAM*. Vol. 8, Núm. 23., pp. 3-36. <http://revista-economia.unam.mx/index.php/ecu/article/view/148/147>
- Rodil, Ó., Vence, X. y Sánchez, M. (2016). "The relationship between innovation and export behaviour: The case of Galician firms". *Technological Forecasting y Social Change*, Vol. 113, pp. 248-265. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2015.09.002>
- Saucedo, E. y González, J. (2019). "Efecto de los precios del petróleo en la actividad económica sectorial de México. Análisis para el periodo 2002-2018", *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*. Vol. 14, Núm. 2, pp. 221-243. <https://doi.org/10.21919/remef.v14i2.301>
- Secretaría de Economía [SE] (2018). "Comercio Exterior: Países con tratados y acuerdos firmados con México". Secretaria de Economía. <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico>
- Secretaría de Economía [SE] (2023). "Comercio internacional anual". Secretaria de Economía. <https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/country/alemania?foreignTradeOption1=salesOption&foreignYears1=2016&foreignYears2=2017>
- Sistema de Información sobre comercio exterior [SICE] (2023). "Documentos de Política Comercial". Organización de Estados Americanos. http://www.sice.oas.org/agreements_s.asp
- Torres, V. y Carbajal, Y. (2021). "Economías de especialización y diversificación regional en la localización de la inversión extranjera directa en el sector automotriz en México", en L. de Jesús, Y. Carbajal y V. Torres (Eds.), *Actividad económica en México. Un análisis sectorial*. Ediciones y Gráficos Eón, Toluca, pp. 81-105.
- United Nations Commodity Trade Statistics Database [COMTRADE] (2023). "Comercio de México por subsector y país". Recuperado el 26/09/2023 de <https://comtrade.un.org/>
- Velázquez, R. y De Alba, J. (2019). "Los factores internos y externos en la política exterior mexicana (2012-2018): una evaluación general", *Foro Internacional*. Vol. 59, Núm. 3-4, pp. 237-238. <https://doi.org/10.24201/fi.v59i3-4.2637>
- World Integrated Trade Solution [WITS] (2023). "México: Manufacturas exportación por país 2000-2020". Recuperado el 14/06/2023 de <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/MEX/StartYear/2000/EndYear/2020/TradeFlow/Export/Indicator/XPRT-TRD-VL/Partner/BY-COUNTRY/Product/manuf#>

LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES AGROPECUARIAS, 2000-2022

*Laura Elena del Moral Barrera**

Introducción

Durante más de 20 años, con la apertura comercial y la adopción de un modelo de desarrollo orientado a las exportaciones, México ha tenido una participación muy dinámica en el comercio internacional, lo que ha representado una de las principales estrategias de crecimiento económico. En este contexto, la participación del comercio internacional representó 52.4% del producto interno bruto (PIB) en 2000 y para 2021, representó más de 82.4% del PIB nacional (Banco Mundial, 2022a). En ese mismo año, las exportaciones representaron 40.4% del PIB nacional (Banco Mundial, 2022b).

Para el inicio del siguiente sexenio, en 2006, la participación comercial aumentó a 56.1% del PIB, mientras que en 2012 registró 65.8%. En 2018, el inicio del periodo, el comercio internacional ascendió a 80.6% del PIB (Banco Mundial, 2022a).

Bajo tal escenario, el presente documento tiene como objetivo describir el comportamiento de las exportaciones, importaciones y la balanza comercial agropecuaria en México de 2000 a 2022, mediante un análisis comparativo durante los sexenios de Vicente Fox, Felipe Calderón, Enrique Peña Nieto y Andrés Manuel López Obrador. Para ello, el capítulo se ha estructurado en tres apartados: el primero revisa el comercio internacional de México a partir de su balanza comercial; el segundo, el comercio internacional de México por sexenio; y el tercero, las exportaciones, importaciones y la balanza agropecuaria de 2000 a 2022, además de la introducción y las conclusiones.

* Profesora-Investigadora del Centro de Investigación en Ciencias Económicas de la Facultad de Economía (CICE), Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Correo electrónico: ledelmoralb@uaemex.mx

Dentro de los resultados, se destaca que México se ubicó entre los 15 países más importantes en el comercio internacional, siendo el decimocuarto exportador e importador en el mundo, con énfasis en las exportaciones petroleras y las importaciones de bienes intermedios. También es importante resaltar que, el crecimiento del comercio exterior se ha visto afectado por diversas crisis: la financiera de 2009, la disminución del precio del petróleo en 2015 y la crisis derivada de la Covid-19, en 2020. A pesar de esto, en este último año referido se obtuvo un superávit en la balanza comercial gracias al dinamismo de las exportaciones no petroleras, especialmente las agropecuarias. En este sentido, el sector agropecuario se ha caracterizado por tener una participación discreta pero constante en la producción nacional, independientemente de la ideología política del gobernante en turno.

1. El comercio internacional de México a partir de su balanza comercial

En 2020, México se ubicó entre los primeros 15 países más importantes en el comercio internacional, siendo el decimocuarto exportador e importador en el mundo, participando con 1.9% de las exportaciones y con 1.8% de las importaciones mundiales, destacando las exportaciones petroleras y las importaciones de bienes intermedios (véase gráfica 1).

La balanza comercial pasó de ser deficitaria en 8,329 mdd en 2000, disminuyendo el déficit en 2010 a 2,992 mdd; y fue hasta 2020 que logró una balanza comercial positiva, la cual alcanzó los 33,995 mdd. Este comportamiento es el resultado del crecimiento promedio anual de 4.7% de las exportaciones y 4.0% de las importaciones durante el periodo comprendido entre 2000 y 2020. Destacan las exportaciones no petroleras de origen extractivas y agropecuarias con un crecimiento promedio anual de 14.5% y 6.9%, respectivamente. En menor medida, las automotrices que se ubicaron en 6.1%; en tanto que las importaciones de bienes de consumo e intermedios de origen petrolero registraron un crecimiento promedio anual de 9.2% y 6.2%, respectivamente. Las exportaciones e importaciones registraron un crecimiento muy discreto de 2000 a 2003, a partir de 2004 y hasta 2008 el comercio tuvo un comportamiento más dinámico.

Con datos de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (ONU y Cepal, 2001), la evolución de las transacciones comerciales en 2000, se favoreció al prolongarse el

auge de la economía de Estados Unidos de Norte América (EE.UU.), así como al continuar con el alto nivel de los precios de los hidrocarburos. Lo que afectó el desempeño del comercio exterior y los flujos de capital hacia México.

En este sentido, el intercambio comercial se concentró en el área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), que para 2000, cumplió su séptimo año de operación. El flujo comercial de México con los países socios de este tratado representó 83.0% del total, EE.UU. constituyó el mayor mercado para los productos mexicanos (90.0%). En este contexto, se consolidó como su segundo socio comercial, después de Canadá y como tercer proveedor, después de Canadá y Japón.

De acuerdo con la Organización Mundial del Comercio (OMC, 2013), el comercio internacional de México se caracterizó durante la primera década de 2000 por: a) cambio en las pautas de producción y consumo; b) constante innovación en la tecnología; c) evolución en las formas de comercializar y d) las políticas del comercio internacional. Paralelamente evidenció una ampliación y radicación de la globalización que motivó el incremento de los agentes económicos destacando la actividad de las empresas transnacionales. Asimismo, en el comercio internacional se distinguieron cambios importantes desde la perspectiva geográfica, como el caso de China, que inició una mayor participación en las exportaciones del mundo, por lo que desde 2007 se ubica como el primer país exportador del mundo (Hidalgo, 2021).

En 2006, el candidato panista Felipe Calderón Hinojosa ganó las elecciones presidenciales con un margen muy reducido, situación que representaría un aspecto muy importante en la política exterior durante el inicio del sexenio. Es así como se pueden destacar tres grandes limitantes: el resultado de las elecciones, la situación de violencia en el país y los compromisos adquiridos con los diferentes grupos de poder (Velázquez y Domínguez, 2013).

Para el 2009, el intercambio comercial de México con el resto del mundo se vio afectado por la crisis financiera internacional y la epidemia de influenza en México; esto se puede constatar con la caída de las exportaciones en -20.9% y las importaciones en -23.7% ; situación que se explica en gran medida por la estrecha relación que tiene la economía mexicana con el mercado de EE.UU. (véase gráfica 1). Tan solo las exportaciones en 2009 fueron de 185,449 mdd, lo que significó 80.7% de las transacciones; en tanto que las importaciones fueron de 112,789 mdd, lo que significó 48.1% del comercio mexicano (World Integrated Trade Solution, 2009).

Para 2015, el comercio se vio nuevamente afectado ante la caída del precio del petróleo, la estructura del valor de las exportaciones estuvo integrada por bienes manufacturados, en 89.3%; productos petroleros, en 6.1%; bienes agropecuarios, en 3.4% y productos extractivos no petroleros, en 1.2%. En tanto que la estructura del valor de las importaciones fue de bienes de uso intermedio, en 75.2%; bienes de consumo, en 14.2% y bienes de capital, en 10.6% (Banco de México [Banxico], 2016). En 2015, un fenómeno climatológico importante conocido como “El Niño” afectó al sector agrícola en México y se presentó el huracán Patricia en el océano Pacífico, en octubre; las afectaciones se dieron en los cultivos de cereales, aguacate y agave, éste último materia prima para producir tequila (Martínez *et al.*, 2017).

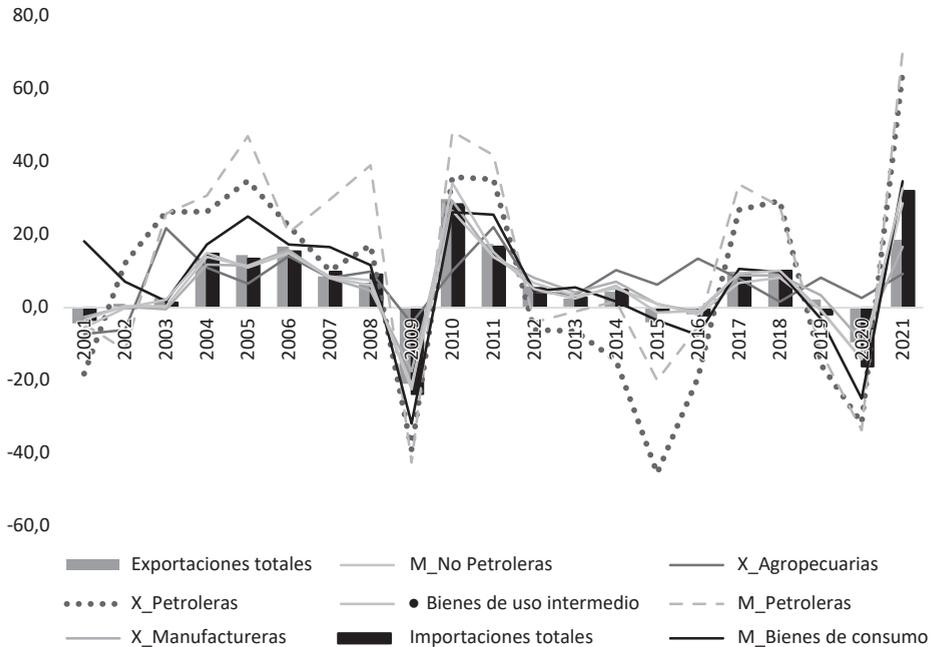
Otro elemento del comercio internacional que caracterizó la primera década de 2000 fue la inestabilidad en los precios; los minerales, metales y el petróleo presentaron el mayor crecimiento en comparación con los precios de los productos agrícolas. En el caso del precio del petróleo, el precio de bienes finales y servicios jugaron un papel importante en la tarifa registrada. Bajo este escenario, las economías menos desarrolladas fueron las más vulnerables por la alta dependencia en las exportaciones de productos primarios. Fue así como, entre 2003 y 2006, 50.0% de las exportaciones de 84 países subdesarrollados dependió de tres o menos bienes primarios y 50 de esos países dependieron de solo un producto (Hidalgo, 2021). Finalmente, es importante destacar la caída de la actividad económica que inició en diciembre de 2007 y duró hasta junio de 2009, afectando a todas las economías globales y, por supuesto, al comercio internacional.

Para el segundo decenio (2010-2020), la dinámica del comercio estuvo en función de los altos precios de la energía, especialmente el caso de los combustibles y productos de la industria extractiva, productos manufacturados y productos agropecuarios, así como la tecnología —servicios informáticos— y las comunicaciones, que fueron dos de los rubros de fuerte impacto para el desempeño de las exportaciones.

El crecimiento de la actividad comercial mundial se ligó al desempeño de las cadenas globales de valor (CGV), tanto en la producción de bienes como en los servicios. También este periodo se caracterizó por una fuerte incertidumbre en el marco legal del comercio internacional, sobre todo por las medidas implementadas por los gobiernos de China y EE.UU., y para el caso de nuestro país la renegociación de Tratado de Libre Comercio (TLCAN). China se presenta

como un país de ascenso en la participación comercial internacional en tanto que EE.UU. descende su participación y deja de ser el primer exportador del mundo, sin perder de vista en 2020 la crisis de salud y económica que se generó con la pandemia de la Covid-19 (véase gráfica 1).

Gráfica 1. Exportaciones e importaciones totales petroleras y no petroleras, 2000-2021 (tasas de crecimiento, porcentajes)



Fuente: elaboración propia con base en datos de Banxico, 2023.

2. El comercio internacional de México por sexenio

En relación con el intercambio comercial de México desde la perspectiva sexenal, durante los últimos cuatro periodos presidenciales, se destacan aspectos importantes que se desarrollan a continuación:

Durante el periodo de Vicente Fox, las exportaciones más importantes fueron las petroleras (15.9%) y las extractivas (17.6%); así como las importaciones de bienes de consumo de origen petrolero (25.9%). Es decir que, durante dicho sexenio se

mostró una mayor estabilidad en el comercio internacional, pese a ello, también se registró una balanza comercial deficitaria. Hay que mencionar que las relaciones diplomáticas con Cuba, Venezuela, Argentina, Bolivia y Chile se vieron afectadas.

En este contexto se puede decir que “La política exterior de Vicente Fox pasará a la historia por las oportunidades desaprovechadas, los errores de principiante cometidos, los pleitos gratuitos y la falta de oficio” (Ruiz, 2008: 66).

Durante el mandato de Felipe Calderón, las exportaciones extractivas fueron las de mayor relevancia (24.7%) y para las importaciones serían las de bienes de consumo de origen petrolero (16.9%). Durante este sexenio, la crisis financiera internacional impactó en las exportaciones nacionales provocando un profundo déficit de la balanza comercial de 32.1 mmdp. Aunado a ello, la política de comercio exterior también estuvo influenciada por la problemática interna del país, conflictos como la legitimación de la elección presidencial, la violencia provocada por la presencia del crimen organizado y la política externa del vecino del norte. Ya avanzado el sexenio, se presentó una baja pero importante actividad internacional, en este sentido se observó un comportamiento estable que permitió que se registraran los menores déficits en la balanza comercial de los últimos cuatro sexenios (véase gráfica 2). El presidente Calderón centró su mirada hacia los mercados de Centro y Sudamérica lanzando su frase “Más México en el mundo y más mundo para México”, logrando aciertos diplomáticos como la presidencia de México en el G20 de 2012 y la obtención de la sede de la 16 edición de la Conferencia de las Partes de la Convención Marco de Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (COP16) en 2010, con lo que se pudo proyectar una política exterior de mayor alcance a partir del segundo trienio de su sexenio (Velázquez y Domínguez, 2013).

El sexenio de Enrique Peña Nieto registró las caídas más fuertes, durante toda su gestión, en las exportaciones petroleras (8.7%). Durante este gobierno se mantuvo una política abierta al comercio exterior, conservando y ampliando los tratados comerciales con los principales países del mundo (12 tratados con 46 países, véase cuadro 2); manteniendo la participación que México obtuvo en el mundo durante el sexenio anterior (De la Mora, 2019). Este periodo presidencial se caracterizó por un crecimiento importante, aunque moderado en las exportaciones en 2017 y 2018 (véase gráfica 2) y enfrentó la política del gobierno de EE.UU., *America First* dictada por su presidente Donald Trump.

Finalmente, en el periodo presidencial que está en proceso, el presidente Andrés Manuel López Obrador ha tenido que enfrentar los problemas derivados

por la pandemia a causa de la Covid-19 y los efectos que se originaron. Pese a ello, el saldo de la balanza comercial fue superavitario en 2019 y 2020, especialmente por la disminución de las importaciones como resultado del cierre de las actividades no prioritarias. Como parte de la política comercial de AMLO, se llevó a cabo la conclusión de la propuesta del T-MEC, el finiquito del fideicomiso de Pro-México, la renegociación del tratado de México con Europa y la miscelánea fiscal 2021 que, para el caso del comercio exterior, se ha enfocado en detectar conductas evasivas de los sectores de alto riesgo (Thomson Reuters, 2021).

Para 2022, el crecimiento más importante de las exportaciones se tuvo en las petroleras en el rubro de otras (15.8%) y las extractivas (10.0%), mientras que las importaciones petroleras y la de bienes de uso intermedio de origen petrolero fueron las de mayor crecimiento 8.4% y 10.1%, respectivamente (véase cuadro 1).

El saldo de la balanza comercial en los últimos cuatro sexenios se ha caracterizado por un constante déficit. Durante el gobierno de Vicente Fox, el déficit fue de 47.0 mmdd; con Felipe Calderón registró 43.2 mmdd; en el sexenio de Peña se contabilizó 43.6 mmdd y durante lo que va del sexenio de López Obrador la balanza comercial ha presentado un déficit de 10.1 mmdd, evidentemente los efectos de la pandemia a causa de la Covid-19 se ven reflejados en este último, ya que las importaciones cayeron en mayor proporción que las exportaciones al cierre de actividades por la pandemia.

Respecto a la tasa promedio de incremento anual por sexenio, se tiene que el de menor crecimiento de las exportaciones fue el de Vicente Fox (7.1%), principalmente derivado de las exportaciones de origen petrolero; seguido por el del periodo de Calderón con 6.8% y muy atrás el de Peña con 3.3% debido, principalmente, a la disminución de las exportaciones de origen petrolero; para el caso del periodo de AMLO, se presenta un crecimiento de las exportaciones de 6.4%, cabe destacar que el crecimiento de la actividad petrolera ha sido reducido, así como el de las manufactureras, principalmente las automotrices.

Con respecto a las importaciones, la etapa de mayor crecimiento promedio sexenal se tiene con López Obrador con 6.9%, resaltando las importaciones de bienes de uso intermedio de origen petrolero con 10.1%; seguido por el registrado en el gobierno de Vicente Fox, con un porcentaje de 6.6%, destacando las importaciones de bienes de consumo de origen petrolero. El menor crecimiento de las importaciones se registró en el periodo de Peña Nieto con 3.8%, en donde se destaca un porcentaje muy reducido en las importaciones de bienes de consumo de origen petrolero (0.6%).

Cuadro 1. Balanza comercial, 2000-2022

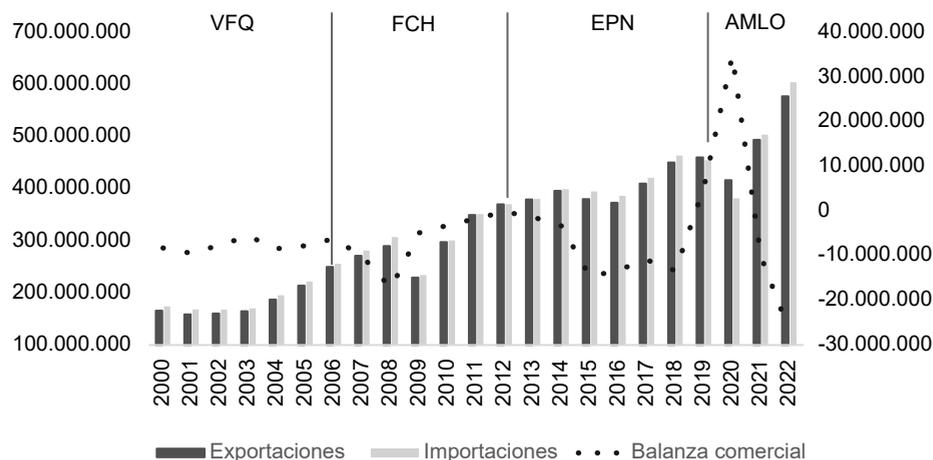
| Concepto/periodo | Mmdd | | | | | Tasa de crecimiento. Promedio del periodo (porcentajes) | | | |
|--------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|---|---------------|---------------|---------------|
| | 2000 | 2006 | 2012 | 2018 | 2022 | 2000- 2006 | 2006- 2012 | 2012- 2018 | 2018- 2022 |
| Exportaciones totales | 166 | 250 | 370.3 | 450.4 | 577.7 | 7.1 | 6.8 | 3.3 | 6.4 |
| ● Petroleras | 16.1 | 39 | 53 | 30.7 | 39 | 15.9 | 5.3 | -8.7 | 6.2 |
| ○ Petróleo crudo | 14.5 | 34.7 | 46.9 | 26.6 | 31.6 | 15.6 | 5.1 | -9 | 4.4 |
| ○ Otras | 1.6 | 4.3 | 6.1 | 4.1 | 7.3 | 18.1 | 6.2 | -6.5 | 15.8 |
| ● No petroleras | 149.9 | 211 | 317.2 | 419.7 | 538.8 | 5.9 | 7 | 4.8 | 6.4 |
| ○ Agropecuarias | 4.8 | 6.8 | 10.9 | 16.4 | 21.2 | 6.1 | 8.1 | 7.1 | 6.6 |
| ○ Extractivas | 0.5 | 1.3 | 4.9 | 6.2 | 9.1 | 17.6 | 24.7 | 4.1 | 10 |
| ○ Manufactureras | 144.6 | 202.8 | 301.5 | 397.1 | 508.4 | 5.8 | 6.8 | 4.7 | 6.4 |
| ■ Automotriz | 38 | 53.1 | 88.4 | 142.2 | 164.8 | 5.7 | 8.8 | 8.2 | 3.8 |
| ■ No automotriz | 106.6 | 149.7 | 213.1 | 254.9 | 343.1 | 5.8 | 6.1 | 3 | 7.7 |
| Importaciones totales | 174.3 | 256.2 | 370.5 | 463.7 | 604.6 | 6.6 | 6.3 | 3.8 | 6.9 |
| ● Petroleras | 8 | 19.7 | 41.2 | 53.7 | 74.1 | 16.2 | 13.1 | 4.5 | 8.4 |
| ● No petroleras | 166.3 | 236.5 | 329.4 | 410 | 530.5 | 6 | 5.7 | 3.7 | 6.7 |
| ● Bienes de consumo | 16.6 | 36.9 | 54.2 | 63 | 80.3 | 14.2 | 6.6 | 2.5 | 6.2 |
| ○ Petroleras | 1.8 | 7.3 | 18.7 | 19.4 | 23.8 | 25.9 | 16.9 | 0.6 | 5.1 |
| ○ No petroleras | 14.8 | 29.6 | 35.5 | 43.6 | 56.5 | 12.2 | 3.1 | 3.5 | 6.7 |
| ● Bienes de uso intermedio | 133.5 | 188.8 | 277.7 | 355.2 | 476.1 | 5.9 | 6.6 | 4.2 | 7.6 |
| ○ Petroleras | 6.2 | 12.4 | 22.5 | 34.3 | 50.4 | 12.3 | 10.5 | 7.3 | 10.1 |
| ○ No petroleras | 127.4 | 176.4 | 255.2 | 320.9 | 425.8 | 5.6 | 6.3 | 3.9 | 7.3 |
| ● Bienes de capital | 24.2 | 30.5 | 38.7 | 45.5 | 48.2 | 4 | 4 | 2.8 | 1.5 |
| Balanza comercial total | -8.3 | -6.2 | -0.3 | -13.3 | -26.9 | | | | |
| Balanza comercial petrolera | 8.1 | 19.3 | 11.9 | -23.1 | -35.1 | | | | |
| Balanza comercial no petrolera | -16.5 | -25.5 | -12.1 | 9.7 | 8.3 | | | | |

Fuente: elaboración propia con base en datos de Banxico, 2023.

Como puede observarse en la gráfica 2, en la balanza comercial se muestran los estragos de las crisis del 2008 (financiera internacional) y en 2015 (disminución del precio del petróleo), en tanto que durante la pandemia de la Covid-19, el monto de las exportaciones, con datos del Banco de México (2023), ascendió a 460.4 mmdd y las importaciones a 455.1 mmdd, registrando una balanza positiva de 5.3 mmdd. Lo anterior se debe, principalmente, al nivel de las exportaciones no petroleras, que solo de enero a noviembre de 2020 ascendieron

a 359,072 mdd, integrándose por 335,465 mdd de exportaciones manufactureras, 16,880 mdd por la venta al exterior de bienes agropecuarios y pesqueros; y 6,727 mdd de exportaciones extractivas, las cuales aportan 93.4%, 4.7% y 1.9%, respectivamente.

Gráfica 2. Balanza comercial, 2000-2022 (mdd)



Nota: la balanza comercial está graficada en el eje secundario (del lado derecho).

Fuente: elaboración propia con base en datos de Banxico (2023).

Cuadro 2. Inicio y actualización de tratados comerciales, 2000-2022

| Nombre del acuerdo | Fecha de inicio (1) | Actualización | Países |
|--|-----------------------------------|---------------|---|
| Tratado entre México, EE.UU. y Canadá (TMEC) | 1/jul/2020 firmado en 30/nov/2018 | -- | Canadá, EE.UU. y México |
| Alianza del Pacífico (AP) | 20/jul/2015 | -- | Chile, Colombia, México y Perú |
| Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM) | 01/jul/2000 | Abr/2020 | Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Portugal, Suecia y Reino Unido (previo al Brexit), Eslovenia, Eslovaquia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, República Checa, Malta, Chipre, Bulgaria, Rumania, Croacia |

Cuadro 2. (continuación)

| <i>Nombre del acuerdo</i> | <i>Fecha de inicio (1)</i> | <i>Actualización</i> | <i>Países</i> |
|---|----------------------------|----------------------|---|
| Tratado de Libre Comercio entre México y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) | 01/jul/2001 | Oct/2011 | Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza |
| Tratado de Libre Comercio entre México y las repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Nicaragua y Honduras (CA) | 01/sep/ 2012 | 27/feb/2017 | Guatemala, Costa Rica, Honduras, Nicaragua, El Salvador |
| Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP) | 30/dic/2018 | -- | Japón, Australia, Canadá, México, Perú, Chile, Malasia, Vietnam, Nueva Zelanda, Singapur y Brunéi |
| Tratado de Libre Comercio entre México y Panamá (TLC Panamá) | 01/jul/2015 | -- | México y Panamá |
| Tratado de Libre Comercio entre México e Israel (TLC Israel) | 01/jul/2000 | Mar/2010 | México e Israel |
| Tratado de Libre Comercio entre México y Uruguay (TLC Uruguay) | 15/jul/2004 | 2020 | México y Uruguay |
| Acuerdo de Complementación Económica entre México, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay (ACE 55) | 15/ene/2003 | Mar/2019 | México, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay |
| Acuerdo de Complementación Económica entre México y Ecuador | ** | ** | ** |
| Acuerdo de Complementación Económica entre México y Cuba (ACE 51) | octubre de 2000 | 22/ene/2021 | México y Cuba |
| Acuerdo de Complementación Económica entre México y Bolivia (ACE 66) | junio de 2010 | -- | México y Bolivia |
| ** Nota: a la fecha de consulta no se encontró información disponible. La fecha de conclusión no está especificada. Solo en el caso del TMEC concluye el 1 de julio de 2036 y ACE 55 tiene fecha de conclusión en julio de 2023. | | | |

Fuente: elaboración propia con base en datos de Gobierno de México (2022a, 2022b, 2022c, 2022d), Alianza del Pacífico (2022), Secretaría de Gobernación (2022), Estado Plurinacional de Bolivia (2022), Ministerio de Economía y Finanzas (2022), Secretaría de Relaciones Exteriores (2022), Sistema de Información de Tratados Comerciales Internacionales (2022), y Sistema de Información sobre Comercio Exterior (2022).

Finalmente, el marco legal para el intercambio comercial de México con el resto del mundo advirtió que en los últimos años no se han generado nuevos acuerdos y/o tratados, lo que se ha hecho son renegociaciones y actualizaciones

de documentos pasados (véase cuadro 2). En este sentido es importante resaltar la necesidad de ampliar fronteras en el tema legal cuyo objetivo sea el fomento de comercio exterior protegiendo a nuestros productores y exportadores agropecuarios.

En los últimos cuatro sexenios la historia del sector agropecuario se ha visto enmarcada por eventos como la crisis financiera de 2008; la disminución del precio del petróleo en 2015; la pandemia de la Covid-19 y sus efectos negativos en la cadena de suministro, la salud y en la economía en general, en 2020; la guerra de Ucrania y Rusia que afectó el precio de los granos básicos, energéticos y fertilizantes; la inflación creciente, que influyó en el precio de los alimentos, tanto en el mercado interno como en el mercado internacional; el tipo de cambio, que elevó el precio de los productos, el aumento del precio de las materias primas y los bienes intermedios, así como la disponibilidad. Todo ello afectó los niveles de intercambio en el mercado internacional.

El sector agropecuario debería ser una preocupación y ocupación de los gobiernos, un sector en el que las políticas públicas señalaran un interés real traducido en apoyo al campo y que no solo sea el discurso político, como podemos observar en la práctica del día a día.

En este sentido, iniciamos este apartado con una revisión del presupuesto asignado por el Gobierno Federal a la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, desde 2001 hasta 2022, publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) (véase cuadro 3). Con este análisis se pudo constatar que 2003, durante el sexenio de Vicente Fox, fue uno de los años con mayor número de programas de apoyo, con un total de 21: Subsidio a la Prima del Seguro Agropecuario, Programa Integral de Agricultura Sostenible y Reconversión Productiva en Zonas con Siniestralidad Recurrente, Programa de Reconversión Productiva a través de Alianza para el Campo, Programa de Integración de Cadenas Agroalimentarias y de Pesca a través de Alianza para el Campo, Programa de Atención a Factores Críticos a través de Alianza para el Campo, Programa de Atención a Grupos y Regiones Prioritarios a través de Alianza para el Campo, Programa Ley de Capitalización de Procampo, Programa de Apoyos Directos al Productor Procampo, Programa de Apoyos Directos al Productor por Excedentes de Comercialización para Reconversión Productiva, Integración de Cadenas Agroalimentarias, Atención a Factores Críticos, Apoyos Directos al Productor, Apoyos para la Pignoración, Apoyos para la Conversión de Cultivos, Apoyos para la Adquisición de Coberturas de Precios Agropecuarios,

Programa de Apoyos a la Competitividad por Ramas de Producción, Programa Ganadero (Progan), Programa de Adquisición de Derechos de Uso del Agua, Programa de Apoyo a las Organizaciones Sociales Agropecuarias y Pesqueras, Programa de Apoyo para Acceder al Sistema Financiero Rural y Fondo para Atender a la Población Rural Afectada por Contingencias Climatológicas. Los programas contaron con un presupuesto de 69,356.6 mdp.

Otro periodo de crecimiento importante se registró entre 2009 y 2010, con Felipe Calderón, al asignarse un presupuesto de poco más de 82 mil mdp (véase cuadro 3), en 8 programas: Procampo para Vivir Mejor, Programa para la Adquisición de Activos Productivos, Programa de Atención a Contingencias Climatológicas, Programa de Uso Sustentable de Recursos Naturales para la Producción Primaria, Programa de Soporte, Programa de Inducción y Desarrollo del Financiamiento al Medio Rural, Programa de Atención a Problemas Estructurales y Programa de Fortalecimiento a la Organización Rural.

El último año que registró un incremento en el presupuesto para el sector agropecuario fue durante el mandato de Peña Nieto, en 2015, con un recurso que ascendió a 85,792.6 mdp constantes, con 11 programas: Programa de Competencia con las Entidades Federativas, Programa de Productividad y Competitividad Agroalimentaria, Programa Integral de Desarrollo Rural, Programa de Fomento a la Agricultura, Programa de Fomento Ganadero, Programa de Fomento a la Productividad Pesquera y Acuícola, Programa de Comercialización y Desarrollo de Mercados, Programa de Sanidad e Inocuidad Agroalimentaria, Programa de Innovación, Investigación, Desarrollo Tecnológico y Educación, Programa de Apoyo para la Productividad de la Mujer Emprendedora y Fondo para el Apoyo a Proyectos Productivos en Núcleos Agrarios.

A partir de 2016, el presupuesto asignado al sector primario ha ido disminuyendo, y durante el mandato de López Obrador, en los ejercicios 2020 y 2021, se registraron los niveles más bajos de asignación de presupuesto: 34,952.6 mdp constantes y 34,084.1 mdp a precios de 2013, respectivamente. Indudablemente los efectos de la pandemia influyeron en el presupuesto asignado y se apoyaron programas como: Precios de Garantía a Productos Alimentarios Básicos, Crédito Ganadero a la Palabra, Fertilizantes, Producción para el Bienestar, Programa de Abasto Social de Leche a cargo de Liconsa, S.A. de C.V., Programa de Abasto Rural a cargo de Diconsa, S.A. de C.V., Sanidad e Inocuidad Agroalimentaria, Adquisición de Leche Nacional y Programa de Fomento a la Agricultura, Ganadería, Pesca y Acuicultura.

Las exportaciones e importaciones agropecuarias, 2000-2022

Cuadro 3. Presupuesto asignado a la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, 2001-2023. (Millones de pesos a precios de 2013)

| <i>Año</i> | <i>Presupuesto asignado</i> | <i>Número de programas</i> |
|------------|-----------------------------|----------------------------|
| 2001 | 56,629.7 | 4 |
| 2002 | 61,446.6 | 3 |
| 2003 | 69,356.6 | 13 |
| 2004 | 55,924.8 | N/E |
| 2005 | 70,281.8 | N/E |
| 2006 | 69,643.6 | N/E |
| 2007 | 75,334.4 | N/E |
| 2008 | 78,322.5 | N/E |
| 2009 | 82,664.6 | N/E |
| 2010 | 82,048.9 | 8 |
| 2011 | 77,998.0 | 5 |
| 2012 | 72,470.2 | 6 |
| 2013 | 75,402.5 | 5 |
| 2014 | 79,376.4 | 9 |
| 2015 | 85,792.6 | 11 |
| 2016 | 74,789.9 | 9 |
| 2017 | 58,328.2 | N/E |
| 2018 | 56,782.1 | 8 |
| 2019* | 49,469.3 | 13 |
| | 14,178.9 | 6 |
| 2020 | 34,952.6 | 7 |
| 2021 | 34,084.1 | 8 |
| 2022 | 37,197.2 | 8 |

* Para este año la Secretaría cambió su denominación a Agricultura y Desarrollo Rural y se creó la de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano. Presupuesto asignado a la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano que para este ejercicio tiene de entre sus programas el de Atención de Conflictos Agrarios (N/E: No especificado).

Fuente: elaboración propia con base en información de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) (2001-2022).

Aunado a lo anterior, el sector agropecuario enfrenta su propia problemática como el uso del suelo, el cambio climático (tanto en temperatura como en precipitación pluvial), la degradación de la tierra, los procesos geológicos, la seguridad alimentaria, estructuras de producción tradicionales y modernas, el crecimiento de la mancha urbana y la contaminación del suelo y agua. Igualmente, la pobreza, el empleo y la inseguridad son problemas sociales que no solo afectan al sector primario, sino a la economía en su conjunto.

Bajo estos escenarios, el sector primario ha seguido su discreta, pero constante participación en el PIB, cuenta de ello es que para el periodo de estudio, el sector agropecuario aportó al PIB nacional poco más de 3.0%, evidentemente este sector es el que menos aporta al PIB nacional; sin embargo, se ha mostrado como un sector resiliente a las diferentes crisis presentadas en el periodo de estudio, al permanecer con una discreta, pero constante participación en el crecimiento de la economía.

Con información del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (Inegi, 2023) y el Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), de 1999 a 2022, se estima que la mayor actividad del sector primario estuvo en las entidades de Jalisco, Michoacán, Sinaloa, Veracruz, Sonora, Estado de México, Puebla, Chihuahua, Chiapas y Guanajuato, con más de 60.0% al PIB primario nacional. Igualmente, tuvo un pequeño incremento en la superficie cosechada al pasar de 18.8 millones de hectáreas (has) en 2000 a 20.6 millones de has en 2020.

Destaca la producción de granos y oleaginosos, forrajes y hortofrutícolas (lechuga, calabazas, acelgas, berros, pepinos, jitomate, chile verde, cebolla, elote, papa, coliflor y brócoli, principalmente. En lo que se refiere a las frutas se consideran: plátano, sandía, cereza, higo, melón, manzana roja, papaya, mango, pera, uva, guanábana, guayaba, fresa, frambuesa, limón, mora, piña, toronja, maracuyá, naranja, arándano rojo, ciruelas, mandarina, granada, manzana verde y durazno).

Para 2021, 21.0% de la superficie destinada a la agricultura contaba con riego, en tanto que el restante 79.0% es de temporal. En este sentido, la biodiversidad y la localización geográfica de cada estado de la república pueden hablar de una especialización en la producción agropecuaria, destacando la producción de los estados fronterizos que privilegia el mercado externo, así como algunos estados del centro (Michoacán, Jalisco, Colima, Estado de México y Veracruz) y sur del país. El resto de los estados se dedican a abastecer la demanda del mercado interno.

Paralelamente, es importante mencionar la producción que solamente está autorizada para nuestro país, gracias a la denominación de origen (véase Mapa 1). Hay productos que son muy importantes en las exportaciones mexicanas como el tequila, el mezcal y el café, entre otros. En 1999, durante el mandato de Vicente Fox, se registró el agave para el tequila producido en los estados de Jalisco, Nayarit, Michoacán, Guanajuato y Tamaulipas; en 2000, la Bacanora¹ y el café

1 Destilado originario del estado de Sonora. Se elabora a partir de la fermentación y destilación de la cabeza del agave.

de Veracruz; en 2002, el Sotol² producido en Chihuahua, Coahuila y Durango; en 2003, la Charanda³ elaborada en Michoacán; el café Chiapas, originario de Chiapas; el mango ataulfo, originario del Soconusco, Chiapas, y el mezcal oriundo de Oaxaca, Guerrero, San Luis Potosí, Durango y Tamaulipas. Con Felipe Calderón se protegió en 2009 la vainilla de Papantla, Veracruz y Puebla; en 2010, el chile habanero de la península de Yucatán y en 2012, el arroz Morelos de 12 municipios del estado de Morelos. Con Peña Nieto se registró en 2016 el cacao Grijalba (en 11 municipios del estado de Tabasco) y en 2018, el chile Yahualica, nativo de Jalisco y Zacatecas. Durante el mandato de AMLO, en 2019, la primera denominación de origen fue la raicill,⁴ mezcal que se produce en el estado de Jalisco (en 16 municipios) y Bahía de Banderas en el estado de Nayarit; en 2020, el café Pluma originario de Oaxaca (en 28 municipios).

Mapa 1. Productos con denominación de origen, 1999-2022



Fuente: elaboración propia con base en datos del Gobierno de México (2021).

2 Es el resultado del destilado de la cabeza o piña de la planta *Dasyliirion*.

3 Es un aguardiente que surge por la destilación del jugo de caña o de sus derivados, como el piloncillo, la melaza o la azúcar cristalizada.

4 Para su elaboración se emplean el agave lechuguilla y el agave raicillero de las especies *inaequidens* y *maximiliana* endémica.

4. El comercio internacional agropecuario en México

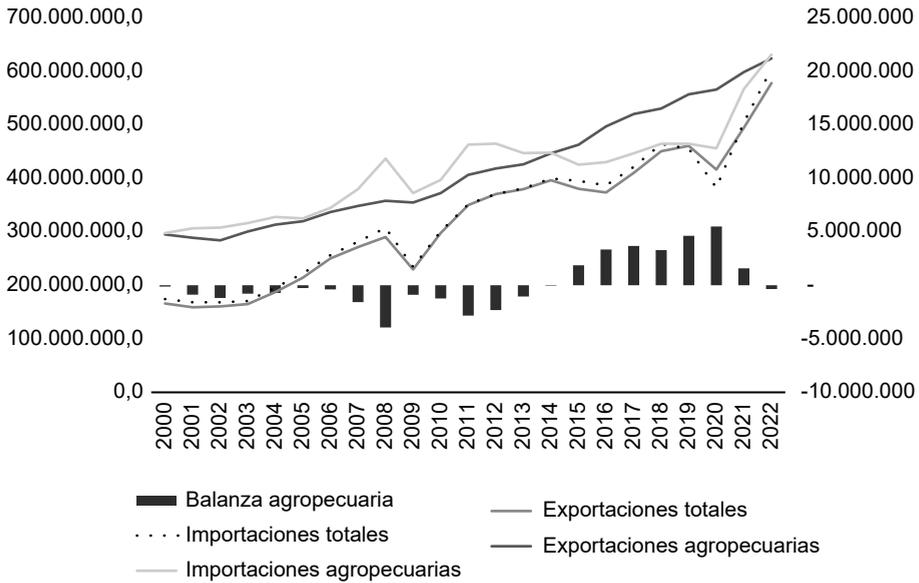
En los últimos años, México ha transitado entre el décimo y séptimo país exportador del mundo, ofreciendo principalmente cárnicos, frutas y hortalizas. En este sentido, las exportaciones agropecuarias entre 2000 y 2014 han participado con alrededor de 3.0% de las exportaciones totales del país, a partir de 2015 y hasta 2022 su participación se incrementó a 4.0%, destacando 2016, 2020 y 2021, con porcentajes de 4.0%, 4.4% y 4.0%, respectivamente. Por el lado de las importaciones agropecuarias, éstas han participado entre 2.8% y 3.9% de las importaciones totales; 2008, 2011, 2012, 2020 y 2021 han sobrepasado con los mayores niveles de importaciones (véase gráfica 3).

Las exportaciones totales presentaron fuertes caídas en 2009, de 26.4% y 2020, de 10.6%; mismo comportamiento para el caso de las importaciones con disminuciones de 31.1% y 19.1% para los mismos años (véase gráfica 3). La crisis financiera del 2008 y la pandemia por la Covid-19 explican el comportamiento negativo del comercio internacional de bienes y servicios de México. Los periodos de mayor auge se ubicaron en 2010 y 2011, los dos últimos años del gobierno de Felipe Calderón, en gran medida por el fomento que le dio a la política exterior encaminada hacia los países de Centro y Sudamérica.

Con respecto a las exportaciones agropecuarias, la tendencia fue diferente a las exportaciones totales; fue así como mostraron un incremento constante de 2000 a 2022 (véase gráfica 3). Durante 2008 y 2009 las exportaciones agropecuarias presentaron un crecimiento de 6.5% y -2.1%, respectivamente, en tanto que las exportaciones nacionales en estos mismos años registraron un crecimiento de 6.9% y -20.9%; para el caso de las importaciones agropecuarias crecieron en 31.6% y -27.3% para 2008 y 2009, respectivamente. En 2020, año de mayor impacto de la pandemia, las exportaciones agropecuarias crecieron en 2.5% a diferencia de la disminución de las exportaciones totales en -9.6%. Por el lado de las importaciones, se tuvo una situación similar, bajaron las agropecuarias en -3.2%, a diferencia de la caída de las nacionales en -16.0%.

Según datos del Banco de México, los productos agropecuarios que México ofrece al exterior son ganado vacuno, miel, flores, pimiento, jitomate, cebollas, ajos, pepino, frijol, garbanzo, frutas y frutos comestibles, bananas o plátanos, aguacates, mangos, cítricos, uvas y pasas, melón, sandía, papaya, fresas frescas, café crudo en grano, trigo, maíz, tabaco, algodón, otras legumbres y hortalizas frescas, otros productos agropecuarios, camarón congelado y otros pescados,

Gráfica 3. Exportaciones e importaciones totales y agropecuarias 2000-2022 (mdd)



Fuente: elaboración propia con base en datos de Banxico (2023).

crustáceos y moluscos. A lo largo del periodo de estudio, 23 de los productos se ubicaron en hasta 1 mdd, destacando las exportaciones de jitomate, aguacate, legumbres y hortalizas frescas, frutas y frutos comestibles, pimienta y otros productos agropecuarios que se ubicaron en 1 y 3 mdd.

De 2003 a 2015 las exportaciones de jitomate fueron las de mayor participación en las exportaciones agropecuarias —entre 9.0% y 16.0%—, destaca 2011 con una participación de 20.0%, el nivel más alto registrado en este producto. Se obtuvieron 462,518.8 mdd durante 2000, incrementándose a 2,440,374 mdd en 2022, cuyo destino fueron los mercados de Canadá, Costa Rica, Cuba, Japón, Emiratos Árabes Unidos, Francia y, especialmente, EE.UU., país que recibe casi todo el volumen nacional exportado. Es importante resaltar que el jitomate es la hortaliza más importante a nivel nacional, con un porcentaje de participación con respecto al total de cultivos hortícolas de casi 25.0% (SIAP, 2023b); los principales estados productores de jitomate son Colima, Coahuila, Campeche, Nayarit y San Luis Potosí.

A partir de 2010, el aguacate presentó una carrera ascendente en el valor de las exportaciones, y a partir de 2016, las exportaciones de aguacate se convirtieron en el producto líder de exportación con 2,102,994 mdd, representando 14.2% de las exportaciones agropecuarias (véase gráfica 4). 2017 (16.9%), 2019 (16.4%) y 2021 (16.4%) fueron los años con mayor participación de las exportaciones agropecuarias de este producto, cuyo principal estado exportador es Michoacán (con más de 80.0% de las exportaciones), sin embargo, también los estados de Jalisco y Estado de México lo producen.

México es el principal proveedor de aguacate en el mundo, con una participación de 45.9% de las exportaciones internacionales, el principal cliente de nuestro país es EE.UU. durante el Super Bowl, llegando a consumirse hasta 100 mil toneladas (Sagarpa, 2017).

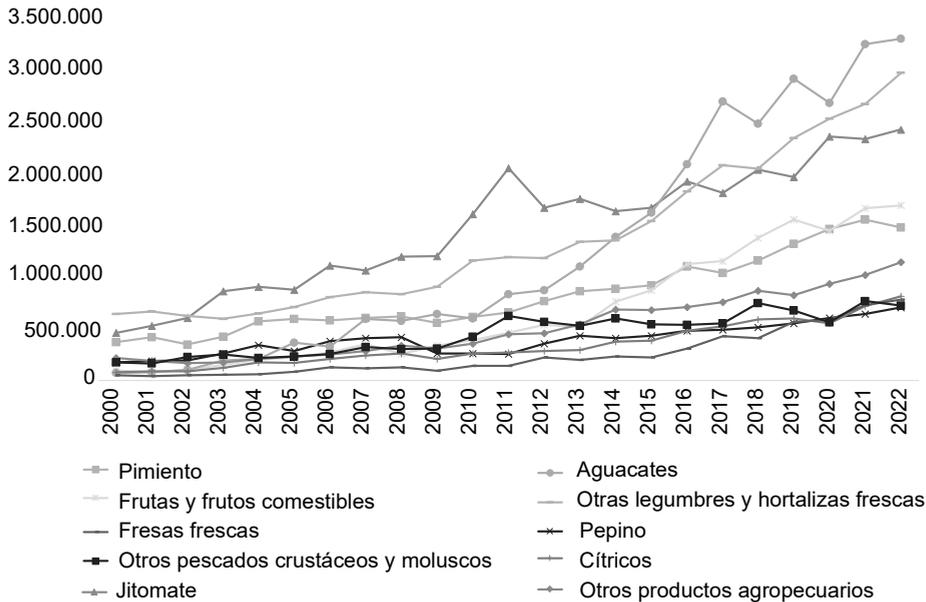
El siguiente grupo de productos que destacan en las exportaciones mexicanas son las legumbres u hortalizas frescas que han tenido un crecimiento sostenido desde 2014, destacando el 2017 con un monto de 2,091,483 mdd, lo que significó 13.1% de las exportaciones agropecuarias, subiendo su participación en 2020 y 2022 con 13.9% y 14.1%, respectivamente; abasteciendo principalmente los mercados de EE.UU. y Alemania; las hortalizas que se incluyen en este rubro son lechuga, cebolla, espárragos, chiles, zanahoria y tomate verde, provenientes de los estados de Jalisco, Veracruz, Oaxaca, Chihuahua y Sinaloa.

Las frutas y frutos comestibles han observado un crecimiento constante desde 2010, acelerando el crecimiento de las exportaciones a partir de 2016 con un valor de 1,130,831 mdd llegando a 1,701,359 mdd en 2022, lo que representó una participación de 7.6% de las exportaciones agropecuarias en 2016, 8.4% y 8.8% en 2018 y 2019, respectivamente, pese al incremento de las exportaciones en 2022 que disminuyeron su participación en 8.0%. Las frutas que se exportan en mayor medida son zarzamora, limón, frambuesa, fresa, berries y plátano, provenientes de Michoacán, Veracruz, Sinaloa y Sonora; y dirigidos a los mercados de EE.UU., Canadá, Japón, España y Países Bajos.

Cabe destacar que, en el caso de las fresas, éstas incrementaron su participación en las exportaciones desde 2019 a 2022; son un producto que, junto con las frambuesas, berries y zarzamoras han sido estratégicas en las exportaciones de las frutas mexicanas.

Por el lado de las importaciones, se destacaron las de semilla de soya entre 2000 y 2005, con una proporción que osciló entre 16.0% y 18.0%, por encima de las importaciones de maíz, con participaciones entre 11.0% y 15.0%.

Gráfica 4. Exportaciones agropecuarias por producto 2000-2022 (mdd)



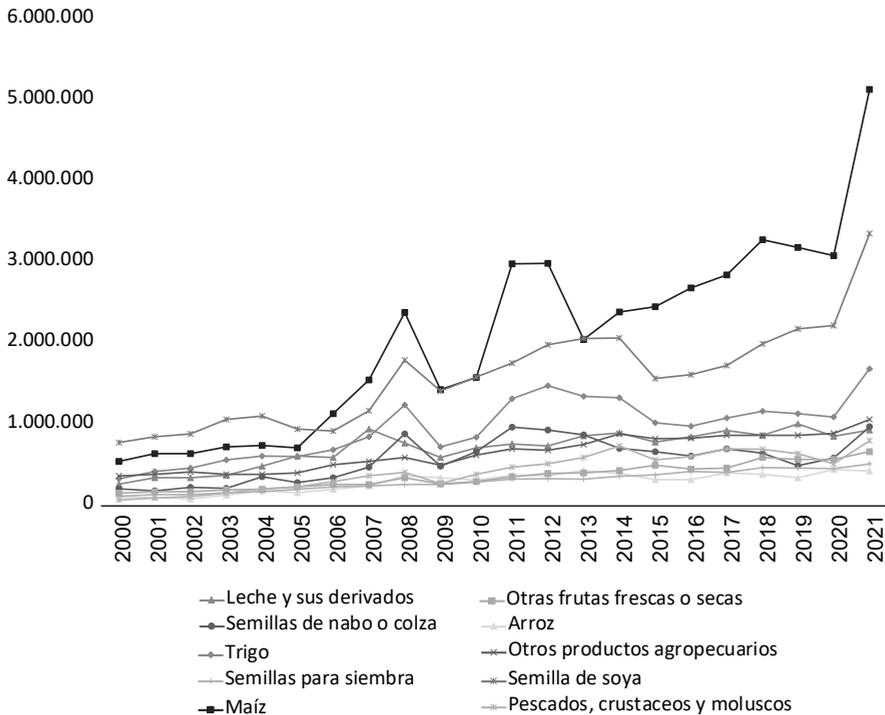
Fuente: elaboración propia con base en datos de Banxico (2023).

Comportamiento que se modificó a partir de 2006, cuando el maíz tomó el liderazgo de las importaciones agropecuarias de México, ascendiendo su participación en 24.0%, 28.0%, 26.0% y 26.9% en los años de 2019, 2020, 2021 y 2022, respectivamente. Las importaciones⁵ ascendieron a 3,190,099 mdd en 2019 y llegaron hasta 5,794,800 en 2022 (véase gráfica 5).

Las importaciones de maíz se concentran en el maíz amarillo. En 2022 se adquirieron 5,794,800 mdd del grano, el cual se destina principalmente para la producción de carne de res, cerdo, pollo, huevo, leche y en la industria de aceites y grasas; los países de donde México importa este grano son EE.UU., Brasil, Chile, Tailandia, Francia e Italia, (Banco de México, 2023).

5 Los principales productos que se importan son ganado vacuno, leche y sus derivados; huevo; estomago de animales, excepto de pescado; frijol, uvas frescas o secas, manzanas, peras y membrillos; pimienta, chiles o pimientos secos; trigo, maíz, arroz, sorgo, semilla de soya, semillas de nabo o colza, semillas para siembra; tabaco, algodón, otras semillas y frutos oleaginosos; otras frutas frescas o secas; otros cereales; otros productos agropecuarios: pescados, crustáceos y moluscos.

Gráfica 5. Importaciones agropecuarias por producto, 2000-2021 (mdd)



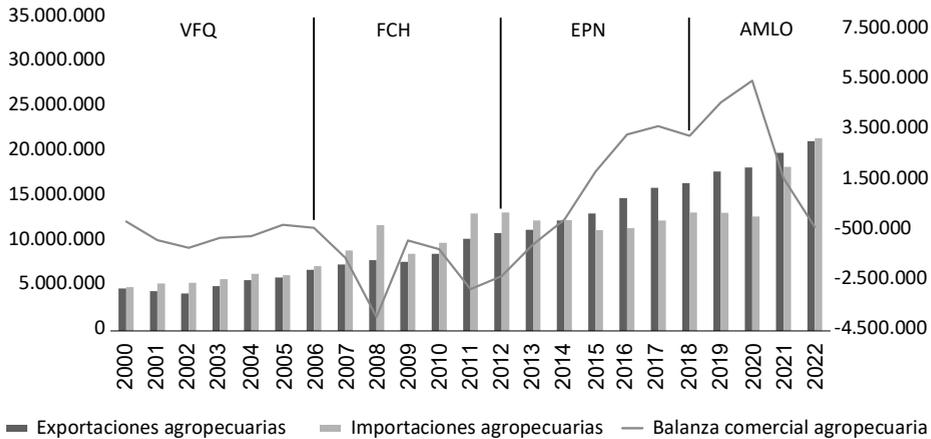
Fuente: elaboración propia con base en datos de Banxico (2023).

El trigo representa el tercer producto que se importa en México, entre 2011 y 2014 superó 10.0% de participación de las importaciones agropecuarias; y a partir de 2015 a 2022, las importaciones de trigo permanecieron entre 8.8% y 9.4%, ascendiendo a 2,115,637 mdd en 2022; los principales países de donde México importa trigo son EE.UU., Canadá y en los últimos años de Ucrania, Francia, Argentina y Rusia. En menor medida, México importa leche y sus derivados, productos pecuarios, semilla de nabo, pescado y crustáceos.

Una vez revisadas las exportaciones y las importaciones agropecuarias se puede calcular el saldo de la balanza agropecuaria, que fue deficitario desde 2000 a 2014 (véase gráfica 6).

El comercio exterior de México ha sido un aliado muy importante en el crecimiento económico, es así que en los últimos 20 años el comercio de bienes y servicios de nuestro país se ha caracterizado por tener un comportamiento muy

Gráfica 6. Balanza comercial agropecuaria, 2000-2022 (mdd)



Fuente: elaboración propia con base en datos de Banxico (2023).

homogéneo en la balanza comercial hasta 2007. A partir de 2008, durante el sexenio de Felipe Calderón, se presentaron déficits importantes con un monto de 12.2 mmdd; en 2015 y 2018, en el sexenio de Peña Nieto, con 14.7 y 13.4 mmdd, respectivamente; y en 2021, en el sexenio de López Obrador, con 10.0 mmdd. Lo anterior como resultado de la crisis de 2009, la caída del precio del petróleo en 2015 y la reciente crisis de 2020, derivada de la pandemia de la Covid-19.

Para el caso del comercio exterior de los productos agropecuarios, la balanza comercial agropecuaria ha presentado déficit durante los sexenios de Vicente Fox (3,952.32 mdd) y Felipe Calderón (12,789.47 mdd); sin embargo, durante los sexenios de Peña Nieto y López Obrador la balanza presentó un superávit de 11,068.32 mdd y 11,329.64, respectivamente.

En cuanto a las exportaciones e importaciones agropecuarias, éstas presentaron una tasa media de crecimiento (TMC) sexenal de 7.5% y 5.2%, respectivamente; durante los sexenios de Vicente Fox y Felipe Calderón tanto las exportaciones como las importaciones presentaron 6.6% TMC; en el sexenio de Enrique Peña Nieto, el crecimiento de las exportaciones superó ampliamente al de las importaciones con tasas de 6.5% y 1.1%, respectivamente.

Finalmente, en los cuatro primeros años del gobierno de López Obrador las exportaciones tuvieron un crecimiento de 4.4%, en tanto que las importaciones alcanzaron una tasa media de crecimiento de 13.0%, principalmente con el

crecimiento de las importaciones de maíz, trigo y semilla de soya. El periodo de AMLO presentó el crecimiento promedio más alto en las importaciones agropecuarias con respecto a los tres sexenios anteriores.

Conclusiones

El comercio exterior ha sido una estrategia de crecimiento en México. La biodiversidad que ofrece nuestro país ha permitido tener cultivos únicos en el mundo, lo cual le da una ventaja competitiva, ya que nuestros productos ofrecen una característica única que lo hace especial y permite que compita en mejores condiciones. En el caso del aguacate, México es el único país que lo produce con la calidad que requiere el mercado, sucede lo mismo con el agave para el tequila, por ejemplo. Los datos analizados muestran cómo el sector agropecuario ha mantenido una discreta, pero constante participación en el PIB, de alrededor de 3.0% a lo largo de los últimos 20 años, indistintamente de las crisis que nuestro país ha atravesado, por lo que es un sector que se caracteriza por su comportamiento resiliente.

La producción de alimentos de origen mexicano llega a más de 190 países, aunque la concentración del comercio internacional se encuentra muy focalizada en el mercado de Norteamérica, la Unión Europea y Japón. Durante la historia reciente, los productos como aguacate, jitomate, agave, café, fresas, frambuesas, cerezas, zarzamoras y carne de res han apoyado una balanza superavitaria, especialmente en los últimos dos sexenios. Los avances en la tecnología digital y el proceso de apertura han modificado los términos en la demanda de productos agropecuarios, algunos han logrado posicionarse mundialmente gracias a sus características únicas, que se han mantenido a lo largo del tiempo. Esta singularidad les otorga una ventaja competitiva que no poseen otros productores en el mismo mercado, resultando en un posicionamiento favorable (Porter, 1991).

La política de comercio exterior implementada en los últimos cuatro sexenios se ha caracterizado por un comportamiento de bajo perfil en términos generales, por lo que no ha tenido un despegue importante. En este sentido, factores tanto internos como externos han influenciado el nivel de las exportaciones e importaciones agropecuarias.

La biodiversidad y accesibilidad a los mercados han permitido una especialización en la producción de manera natural, en algunos casos éstos se han

desarrollado y consolidado, como es el caso de los estados fronterizos del norte que se han especializado en la producción de aquellos productos que demanda nuestro cliente más importante.

El mismo caso se ha observado en las políticas de apoyo al campo, en donde el monto para los programas ha ido disminuyendo constantemente, tanto en el monto asignado como en el número de programas, lo que está teniendo un efecto adverso en el nivel de producción agropecuaria y a mediano plazo tendrá repercusiones en el nivel de oferta destinado a las exportaciones. En este sentido, el nivel de inversión en el campo es determinante para las exportaciones, en especial para el caso de los nuevos productos que el mercado internacional demanda.

Pese a haber contado con periodos presidenciales pertenecientes a partidos políticos discordantes entre sí, bajo el supuesto de que cada partido político tiene enfoques políticos diferentes, el comercio exterior no ha observado una diferencia importante. La mayor estrategia han sido los acuerdos comerciales de México con EE.UU. y Canadá, lo que le ha dado el marco legal a más de 80.0% de nuestro comercio internacional.

Bibliografía

- Alianza del Pacífico. (2022). "Acuerdo marco de la Alianza del Pacífico". <https://alianzapacifico.net/instrumentos-acuerdo-marco-de-la-alianza-del-pacifico/>
- Banco de México [Banxico] (2016). "Reporte Analítico. Información Revisada de Comercio Exterior, diciembre de 2015". Banxico. Recuperado el 20/09/2023 de <https://www.BANXICO.org.mx/publicaciones-y-prensa/informacion-revisada-de-comercio-exterior/%7BE2FDA589-DC7D-5060-DCD5-18BDC7710E17%7D.pdf>
- Banco de México [Banxico] (2023). "Sistema de Información Económica". Banxico. Recuperado el 22/06/2023 de <https://www.BANXICO.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CE134§or=1&locale=es>
- Banco Mundial (2022a). "Comercio (% del PIB) – Mexico". Banco Mundial. Recuperado el 20/11/2021 de <https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.TRD.GNFS.ZS?locations=MX>
- Banco Mundial (2022b). "Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB) – Mexico". Banco Mundial. Recuperado el 21/11/2021 de <https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.EXP.GNFS.ZS?locations=MX>

- De la Mora, L. (2019). "La política comercial de México durante el gobierno del presidente Enrique Peña Nieto (2012-2018)", *Foro internacional*. Vol. 59, Núms. 3-4, pp. 958-987. <https://doi.org/10.24201/fi.v59i3-4.2648>
- Estado Plurinacional de Bolivia (2022). "Acuerdo de Complementación Económica N°66 Bolivia-México". <https://www.aduana.gob.bo/aduana7/content/acuerdo-de-complementación-económica-nº-66-bolivia-méxico>
- Gobierno de México (2021). "Denominaciones de Origen, reconocimiento al campo mexicano". Gobierno de México. Recuperado el 22/10/2023 de <https://www.gob.mx/agricultura/articulos/denominaciones-de-origen-reconocimiento-al-campo-mexicano>.
- Gobierno de México (2022a). "México y Brasil alcanzan acuerdo sobre período de transición para el libre comercio en vehículos pesados". Gobierno de México. Recuperado el 22/09/2023. <https://www.gob.mx/se/articulos/mexico-y-brasil-alcanzan-acuerdo-sobre-periodo-de-transicion-para-el-libre-comercio-en-vehiculos-pesados?idiom=es>
- Gobierno de México (2022b). "T-MEC Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá". Gobierno de México. Recuperado el 22/09/2023 de <https://www.gob.mx/t-mec>
- Gobierno de México (2022c). "Acceso a nuevos mercados. Evaluaciones del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT) desde diversas miradas". Gobierno de México. Recuperado 22/09/2023 de <https://www.gob.mx/tratado-de-asociacion-transpacifico/articulos/acceso-a-nuevos-mercados-evaluaciones-del-tipat-desde-diversas-miradas?state=published>
- Hidalgo, R. (2021). "Cinco décadas de las relaciones comerciales internacionales: hechos relevantes", *Economía y Desarrollo*. Vol.165, Núm. 2. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0252-85842021000300003&lng=es&tlng=es.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2023). "Sistema de Cuentas Nacionales de México". Banco de Información Económica (BIE). Inegi. Recuperado el 20/02/2023 de <https://www.Inegi.org.mx/app/indicadores/?tm=0>.
- Martínez, R., Zambrano, E., Nieto, J., Hernández, J. y Costa, F. (2017). "Evolución, vulnerabilidad e impactos económicos y sociales de El Niño 2015-2016 América Latina", *Investigaciones Geográficas*. Núm. 68, pp 65-78. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=17653923004>
- Ministerio de Economía y Finanzas (2022). "Tratado de Libre Comercio México Uruguay (ACE 60)". <https://www.gub.uy/ministerio-economia-finanzas/politicas-y-gestion/convenios/tlc-mexico-uruguay-ace-60>
- Organización Mundial del Comercio [OMC] (2013). "Informe sobre el comercio mundial: Factores que determinan el futuro del comercio". https://www.wto.org/spanish/res_s/reser_s/wtr13_brochure_s.pdf

- Organización de las Naciones Unidas, Comisión Económica Para América Latina y el Caribe [ONU y Cepal] (2001). "México: Evolución Económica durante 2000". LC/MEX/L.468. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bits/treams/79c47e0d-ec54-4a44-b2e6-9b700ed114b7/content>.
- Porter, M. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Vergara Editor, Buenos Aires.
- Ruiz, E. (2008). "La Política Exterior de México Durante el Sexenio de Vicente Fox: Mucho Discurso y Pocas Nueces", *Foro Internacional*. Vol. XLVIII, Núms. 1-2, pp. 66-80. <https://www.redalyc.org/pdf/599/59916819004.pdf>
- Secretaría de Gobernación (2015). "Decreto Promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Panamá". Diario Oficial de la Federación, 29 de junio de 2015. https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5398630&fecha=29/06/2015#gsc.tab=0
- Secretaría de Gobernación (2022). "Acuerdo por el que se da a conocer el Quinto Protocolo Adicional del Acuerdo de Complementación Económica No. 51 celebrado entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Cuba", *Diario Oficial de la Federación*, 21 de enero de 2021". https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5610147&fecha=21/01/2021#gsc.tab=0
- Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural [Sagarpa] (2017), "Planeación agrícola nacional, aguacate mexicano". Sagarpa. Recuperado el 22/05/2023 en: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/257067/Potencial-Aguacate.pdf>
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2001). "Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal del año 2001". Diario Oficial de la Federación, 31 de diciembre de 2000. https://www.transparenciapresupuestaria.gob.mx/work/models/PTP/Presupuesto/DecretosPEF/Decreto_PEF_2001.pdf
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2002). "Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2002". Diario Oficial de la Federación 1 de enero de 2002. https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=737410&fecha=01/01/2002#gsc.tab=0
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2003). "Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2003". Diario Oficial de la Federación 30 de diciembre de 2002. https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=717016&fecha=30/12/2002#gsc.tab=0
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2004). "Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2004". Diario Oficial de la Federación 31 de diciembre de 2003. <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/abro/254abro.pdf>
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2005). "Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2005". Diario Oficial de la Federación

- 20 de diciembre de 2004. http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/abro/PEF05_abro.pdf
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2006). "Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2006". Diario Oficial de la Federación 22 de diciembre de 2005. https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/abro/PEF_2006_abro.pdf
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2007). "Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2007". Diario Oficial de la Federación 28 de diciembre de 2006. https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/abro/pef_2007/PEF_2007_abro.pdf
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2008). "Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2008". Diario Oficial de la Federación 17 de diciembre de 2007. https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/abro/pef_2008/PEF_2008_abro.pdf
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2009). "Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2009". Diario Oficial de la Federación 28 de noviembre de 2008. https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/abro/pef_2009/PEF_2009_abro.pdf
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2010). "Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2010". Diario Oficial de la Federación 7 de diciembre de 2009. https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/abro/pef_2010/PEF_2010_abro.pdf
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2011). "Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2011". Diario Oficial de la Federación 7 de diciembre de 2010. https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/abro/pef_2011/PEF_2011_abro.pdf
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2012). "Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2012". Diario Oficial de la Federación 12 de diciembre de 2012. https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/abro/pef_2012/PEF_2012_abro.pdf
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2013). "Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2013". Diario Oficial de la Federación 27 de diciembre de 2012. https://www.senado.gob.mx/comisiones/finanzas_publicas/docs/PEFEF_2013.pdf
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2014). "Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2014". Diario Oficial de la Federación 3 de diciembre de 2013. https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/abro/pef_2014/PEF_2014_orig_03dic13.pdf

- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2015). "Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2015". Diario Oficial de la Federación 3 de diciembre de 2014. https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/abro/pef_2015/PEF_2015_abro.pdf
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2016). "Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2016". Diario Oficial de la Federación 27 de noviembre de 2015. https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/abro/pef_2016/PEF_2016_abro.pdf
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2017). "Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2017". Diario Oficial de la Federación 30 de noviembre de 2016. https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/abro/pef_2017/PEF_2017_orig_30nov16.pdf
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2018). "Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2018". Diario Oficial de la Federación 29 de noviembre de 2017. https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/abro/pef_2018/PEF_2018_orig_29nov17.pdf
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2019). "Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2019". Diario Oficial de la Federación 28 de diciembre de 2018. https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/abro/pef_2019/PEF_2019_abro.pdf
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2020). "Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2020". Diario Oficial de la Federación 11 de diciembre de 2020. https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/abro/pef_2020/PEF_2020_orig_11dic19.pdf
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2021). "Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2021". Diario Oficial de la Federación 30 de noviembre de 2020. https://www.transparenciapresupuestaria.gob.mx/work/models/PTP/Presupuesto/DecretosPEF/Decreto_PEF_2021.pdf
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2022). "Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2022". Diario Oficial de la Federación 29 de noviembre de 2021. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/691406/SHCP_291121_EV.pdf
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2023). "Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2023". Diario Oficial de la Federación 28 de noviembre de 2022. https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5672637&fecha=28/11/2022
- Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera [SIAP] (2023a). "Anuario Estadístico de la Producción pecuaria" Base de datos. Recuperado el 10/02/2023 de https://nube.siap.gob.mx/cierre_pecuario/

- Servicio de Información Agropecuaria y Pesquera [SIAP] (2023b). "Anuario Estadístico de la Producción Agrícola". Recuperado el 10/02/2023 de <https://nube.siap.gob.mx/cierreagricola/>
- Secretaría de Relaciones Exteriores (2022). "Tratado de Libre Comercio entre México e Israel". <https://embamex.sre.gob.mx/israel/index.php/es/impulso-economico/economia-de-mexico>
- Sistema de Información de Tratados Comerciales Internacionales (2022). "Tratado de Libre Comercio entre México y la Asociación Europea de Libre Comercio". Recuperado el 10/10/2022 en http://www.economia-snci.gob.mx/sicait/6.0/doc/tos/68_TLC-ComunidadEuropea.pdf
- Sistema de Información sobre Comercio Exterior (2022). "Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua". Recuperado el 10/10/2022 de http://www.sice.oas.org/trade/cacm_mex_fta/index_s.asp#Definiciones_Generales
- Thomson Reuters (2021). "La estrategia de AMLO para el comercio exterior". <https://www.thomsonreutersmexico.com/es-mx/soluciones-de-comercio-exterior/blog-comercio-exterior/la-estrategia-de-amlo-para-el-comercio-exterior>.
- Velázquez, R., Domínguez, R. (2013). "Balance de la política exterior de México en el sexenio de Felipe Calderón bajo los tres niveles de análisis: límites y alcances", *Foro Internacional*. Vol. LIII, Núms. 3-4, pp. 483-516. <https://forointernacional.colmex.mx/index.php/fi/issue/view/206>
- World Integrated Trade Solution (2009). "Resumen del comercio México 2009". Recuperado el 08/10/2023 de <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/MEX/Year/2009/Summarytext>

INVERSIÓN PÚBLICA Y PRIVADA E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 2000-2022

*Yolanda Carbajal Suárez**

*David Alemán Aldama***

Introducción

Sin duda, una variable que resulta de gran importancia por el impulso que genera en el crecimiento de las economías es la inversión, que puede ser pública o privada y, en muchos, casos proveniente de otros países, es decir la inversión extranjera directa (IED); cualquiera de ellas está relacionada con la generación de diversos beneficios, que se reflejan tanto en los procesos de producción de bienes y servicios, como en la infraestructura y de manera directa sobre la población, especialmente por la generación de empleo.

Es por ello que la inversión en cualquiera de sus modalidades ha sido siempre un tema de interés y de análisis para diversos autores, quienes la han estudiado desde diferentes perspectivas, planteamientos y distintos espacios geográficos. Para el caso de la inversión pública, encontramos trabajos como el de Hernández (2010) quien señala que el gasto público vía inversión pública se dirige a la producción de bienes y servicios que generan un efecto indirecto sobre la formación de capital privado al permitir incrementar la demanda agregada de bienes y servicios producidos por el sector privado, así como sus expectativas.

Caballero y López (2012), respecto de la inversión privada en México, exponen que presenta una relación positiva con el gasto público, haciendo énfasis en la inversión pública y el producto interno bruto (PIB). Mencionan que el

* Profesora-Investigadora de Tiempo Completo del Centro de Investigación en Ciencias Económicas (CICE) y profesora de asignatura en la Facultad de Economía, Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Correo electrónico: ycarbajals@uaemex.mx

** Asistente de Investigación en el Observatorio Económico del Estado de México del Centro de Investigación en Ciencias Económicas (CICE) de la Facultad de Economía, Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Correos electrónicos: dave.aa03@gmail.com y dalemana933@alumno.uaemex.mx

gasto público no llega a desplazar a la inversión privada, sino que tiene un efecto complementario, además de alentarla; asimismo, argumentan que una base fiscal amplia no desalentaría la inversión privada, consideran que se vería estimulada siempre que el Estado mejore la infraestructura institucional.

En este sentido, se vuelve crucial que los formuladores de políticas macroeconómicas identifiquen la relación entre la inversión pública y la privada, pues la sinergia entre ellas permitirá detonar una expansión sostenida y elevada de la economía mediante proyectos públicos de infraestructura, en caso contrario, si como resultado de la escasez de recursos su interacción tiende a ser de competencia, será más complicado salir de una trampa de lento crecimiento (Gutiérrez *et al.*, 2021).

Por otro lado, autores como Stiglitz (2000) o Samuelson y Nordhaus (2010) señalan que la inversión se reproduce a sí misma, dado que el aumento de la producción, derivado de un aumento de la inversión, generará aún más inversión, puesto que una vez que empieza a aumentar la producción, se formará nueva inversión a partir del acelerador, y esta nueva inversión creará un mayor crecimiento de la producción a partir del multiplicador; lo anterior implica una relación de causalidad positiva y directa, en ambas direcciones, entre la producción y la inversión.

Arslanalp *et al.* (2011) destacan que en los países en desarrollo las autoridades buscan la manera de aumentar la inversión pública en infraestructura como carreteras, aeropuertos y puertos, ya que si ésta es insuficiente será una limitante en las perspectivas de crecimiento nacional; además señalan que, si dicha inversión es productiva, será más fácil de financiar vía el crédito externo.

El Banco Mundial (2008), por su parte, señala que un crecimiento fuerte y duradero requiere altas tasas de inversión pues, al invertir los recursos, las economías efectúan un contrapeso entre los estándares de vida presentes y futuros; en este sentido, plantea que son necesarias tasas generales de inversión de alrededor de 25.0% del PIB o mayores, incluyendo tanto la parte pública como la privada.

Por el lado de la inversión pública, el Banco Mundial (2008) señala que, en los países de rápido crecimiento de Asia, la inversión pública en infraestructura se encuentra entre 5.0% y 7.0% del PIB o más; en los casos específicos de China, Tailandia y Vietnam, la inversión total en infraestructura sobrepasa 7.0% del PIB. Por otro lado, en los países en desarrollo, además de ser sorprendente-mente desigual, este tipo de inversión llega a ser tan baja que causa diversas

perturbaciones, ya que se invierte en el orden de 2.0% del PIB o menos, lo que evidentemente se refleja en sus tasas de crecimiento.

En este sentido, el presente capítulo parte del debate generado en torno a la inversión —tanto pública como privada— durante la administración federal de Andrés Manuel López Obrador, pues en diversas ocasiones se ha cuestionado que pareciera que durante tal sexenio no se han generado las condiciones necesarias para impulsarla y motivarla. Asimismo, otra de las premisas que se han presentado es el hecho de que se ha dado poco impulso a la inversión pública, aunado a un discurso hostil que el presidente López Obrador ha expresado en diversas ocasiones, lo que ha desalentado a los capitales privados.

Más aún, a mediados del periodo presidencial de López Obrador, la inversión en sus diversas modalidades, tanto pública como privada y la IED, tuvieron que enfrentar las condiciones adversas que se presentaron en 2020-2022, generadas por la pandemia de la Covid-19, la cual afectó duramente la actividad económica de México y sus entidades federativas.

Bajo este escenario, es por demás relevante analizar el comportamiento de la inversión en sus diversas modalidades, durante la administración federal de López Obrador y poder compararlo con los periodos presidenciales que le antecedieron. En este capítulo se tiene como objetivo hacer un análisis comparativo de la evolución de los datos de inversión pública, inversión privada e IED durante los últimos cuatro sexenios presidenciales: Vicente Fox Quesada (VFQ), Felipe Calderón Hinojosa (FCH), Enrique Peña Nieto (EPN) y Andrés Manuel López Obrador (AMLO).

Dentro de los principales resultados a los que se llega, se destaca que tanto la inversión pública como la privada y la extranjera directa responden a la dinámica de eventos internos o externos, no solo de índole económico, sino también político y hasta sanitario. En el periodo de FCH se destacó la inversión pública, que representó 24.1%, mientras que en el periodo de AMLO solo representa 13.8% del total; no obstante, en este último periodo presidencial la inversión privada alcanzó el 86.5% del total.

El presente documento se divide en cuatro apartados, además de esta introducción y las conclusiones. En el primero se abordan algunos aspectos relacionados con las definiciones de las variables abordadas: IED, inversión pública e inversión privada. En el segundo apartado se presentan algunos datos que dejan ver el desempeño de la inversión pública y la inversión privada en los cuatro sexenios analizados; en el tercero se destaca la participación de la inversión

como proporción del PIB por sexenio y, finalmente, en el cuarto apartado se destacan algunos datos de la IED por entidad federativa.

1. Importancia y definición de las inversiones pública y privada y de la IED

El incremento de la inversión, en cualquiera de sus modalidades, sin duda es un importante estímulo para el crecimiento económico de un país, región o territorio, pues como lo señalan Samuelson y Nordhaus (2010), de manera general, la inversión consiste en las adiciones al capital del país en forma de construcciones, equipo, *software* e inventarios durante un año; más aún, para Cuadrado (2006) tanto la demanda agregada como la inversión determinan la producción nacional; considera que el papel de la inversión tanto en el corto como en el largo plazo es muy diferente ya que para el primer caso, cualquier actividad que genere un aumento de los ingresos de las personas llevará a un incremento de la demanda agregada y con ello de la producción; en contraparte, se explica que en el largo plazo lo que es de mayor relevancia para una economía son los factores que permitan aumentar su capacidad productiva; por ello la inversión resulta muy valiosa para el crecimiento económico de un país.

Específicamente, la inversión pública se refiere a todo aquel recurso ejercido por el gobierno con fines productivos, especialmente los que se destinan al suministro de bienes y servicios, para cumplir con objetivos como el desarrollo de infraestructura, la educación, salud y seguridad. De esta manera, de acuerdo con el Instituto Mexicano para la Competitividad (Imco, 2022), la inversión pública se convierte en un instrumento fundamental para crear condiciones que favorezcan la productividad y la competitividad del país.

En este mismo sentido, Cuamatzin (2006) señala que la inversión pública en México ha jugado un papel tan valioso para el desarrollo de la economía del país que permite afirmar que el desarrollo económico logrado sería prácticamente inexplicable sin la importante función del Estado, en la provisión de una infraestructura económica básica, pues la mejora en los servicios de infraestructura eleva el nivel de bienestar y fomenta el crecimiento económico, aumenta la productividad y disminuye los costos de producción, contribuye a desarrollar la capacidad de un país para competir en la economía mundial, por lo que se genera una correlación positiva entre la inversión pública y la privada (Ayala, 1999, citado por Cuamatzin, 2006).

Por otro lado, en complemento a la inversión pública, existe la inversión que se realiza por el sector privado, ya que, aunque la mayor parte de la inversión en infraestructura es pública, es muy importante la participación del sector privado, con la debida regulación; dado que las asociaciones público-privadas pueden ayudar a un gobierno a expandir aún más su presupuesto y a economizar la carga en la realización de proyectos (Banco Mundial, 2008).

Hernández (2010) señala que la inversión pública en infraestructura económica y social se ha enfocado en generar incrementos en la productividad laboral y en la productividad total de los factores, al crear un acervo de capital público que está a disposición de cualquier agente productivo como bien público, que puede utilizarlo para incrementar sus capacidades productivas de largo plazo.

En este sentido, Hernández (2010) describe que la inversión pública posee cierto efecto en la creación y formación de capital privado y con ello, puede derivar en un crecimiento económico; esto gracias al incremento en la demanda de bienes y servicios ofertados por el sector privado, además de generar beneficios en el largo plazo; en lo que respecta a la inversión pública en el rubro de infraestructura económica y social, ésta llevará a aumentos de la productividad total de los factores en general. En este mismo sentido, Terrones *et al.* (2019) argumentan que la inversión pública tiene el potencial para crear las condiciones necesarias que favorezcan y alienten la inversión privada, esto a partir de la creación de infraestructura, como lo son las carreteras y puertos.

Gutiérrez *et al.* (2021), por su parte, destacan la importancia de la inversión, dado que expande y moderniza la infraestructura, la maquinaria y el equipo con tecnología de punta, además eleva la productividad y con ello las posibilidades de competir en mejores condiciones y con mayores posibilidades de éxito, tanto en los mercados locales como internacionales, más aún con mejores tasas de expansión de largo plazo.

De acuerdo con el Banco Mundial (2008), el gasto público en infraestructura como vías, puertos, aeropuertos y energía, expande las oportunidades de inversión, ya que atrae la inversión privada y aumenta su rendimiento; también señala que al pavimentar una vía no solo surgirán nuevas industrias, sino que también permite que se pueda dar una transformación estructural y la diversificación de las actividades de exportación; por ello señala que las inversiones de los gobiernos en infraestructura son indispensables para fortalecer al sector privado.

Por el lado de la IED, las empresas transnacionales (ET) constituyen el mecanismo principal a partir del cual este tipo de inversión se materializa, y

está constituida por aquellos flujos internacionales de capital a partir de los que una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país (Krugman y Obstfeld, 1999).

La IED implica el traslado internacional de capital a largo plazo, que permite al capitalista desarrollar actividades económicas en el país receptor del capital o también refiere a la acción que una empresa realiza para comprar acciones de una compañía extranjera, confiriéndole la capacidad de intervenir en la administración de dicha compañía. La importancia de este tipo de inversión radica no solo en el traslado de recursos, sino que muchas veces viene acompañada de la tecnología y *know-how* —conocimiento técnico sobre experiencias— de administración (ACIJ, 2004).

El Fondo Monetario Internacional (FMI, 2004) señala que el propósito de la IED es adquirir un interés duradero o activo de una empresa que opera en otro país, con el objetivo de administrarlo a largo plazo.

La Secretaría de Economía (2023), señala que la IED es aquella que tiene como propósito crear un vínculo duradero con fines económicos y empresariales de largo plazo, por parte de un inversionista extranjero en el país receptor.

Se considera IED a la participación de inversionistas extranjeros en el capital social de empresas mexicanas y la participación de inversionistas extranjeros en las actividades y actos contemplados por la Ley. Son muchos los beneficios que se le atribuyen, entre ellos el impulso al comercio internacional, el financiamiento de empresas, la generación de empleo, el incremento de la captación de divisas, el estímulo de la competencia y la transferencia de nuevas tecnologías (Secretaría de Economía, 2023).

Al respecto existen diversas teorías que tratan de explicar los motivos que llevan a las empresas a invertir en el exterior. Uno de los primeros planteamientos teóricos es el de Coase (1937) quien, a partir de la teoría de la internalización, destaca el surgimiento de las empresas de tipo multinacional y el hecho de que la IED empiece a fluir hacia nuevos mercados; señala que mientras más altos sean los costos del mercado, mayores incentivos tendrán las empresas para expandirse; pues entre más altos sean los costos nacionales, las empresas se inclinarán a expandir sus operaciones productivas fuera de sus fronteras.

Un segundo planteamiento es el de Dunning (1977 y 1988), con el llamado paradigma ecléctico, a partir del que señala que existen tres tipos de ventajas que incentivan a las empresas para realizar actividades transnacionales: a) las de propiedad que en muchas ocasiones corresponden a activos intangibles como el

conocimiento de técnicas de comercialización o de capacidad para generar tecnología propia y/o crear o dirigir empresas. Este tipo de ventajas hace referencia a la propiedad de un producto o un proceso productivo (patentes, marca de fábrica o secreto comercial); b) de internalización, ventajas relacionadas con la reducción de costos, que permiten a las empresas extender sus actividades, reforzar los derechos de propiedad y proteger la calidad de su producto; así como con los aspectos gubernamentales como los controles de precio y las barreras arancelarias y cuotas de importación; y c) de localización, estas ventajas hacen referencia a cuando las empresas desean conservar el control de ciertos activos basados principalmente en el conocimiento, por lo que preferirán encargarse directamente de la producción en el exterior antes que vender o ceder licencias o patentes (Mejía, 2005); así, estas ventajas señalan que la localización de los activos (inversión) puede estar supeditada a elementos como la cultura, las condiciones legales, políticas y financieras y al ambiente institucional que caracteriza a las economías destino (Rivas y Puebla, 2016).

En este sentido, existe un importante número de estudios sobre la importancia de la IED. Mengistu y Adams (2007) a partir de la interrogante ¿cómo afecta la IED a la inversión nacional y al crecimiento económico? y con el uso de técnicas de estimación de mínimos cuadrados ordinarios y efectos fijos, analizan una muestra de 88 países en desarrollo. Concluyen que la IED es positiva y está significativamente correlacionada con el crecimiento económico además de que el crecimiento se promueve por medio de sus efectos inductores de eficiencia. También, señalan que este tipo de inversión tiene un efecto de desplazamiento neto sobre la inversión interna, y destacan que ha tenido mayor impacto en Asia que en otros países en desarrollo.

Para el caso específico de México, Ángeles y Ortiz (2010), argumentan que para que se dé una mayor asociación de la IED con el crecimiento económico, es importante que ésta fluya de tal manera que pueda generar cadenas productivas con la industria nacional, para que complemente e impulse la producción y la propia inversión doméstica existente; para ello, se deben identificar los sectores que requieren inversión complementaria y, a partir de esto, crear programas que incentiven la inversión en esos sectores.

Estos autores también señalan que los efectos redistributivos de la IED se consolidarán si se crean condiciones, incentivos y mecanismos que permitan que este tipo de inversión fluya hacia las regiones y sectores de actividad con abundancia en mano de obra no calificada y que se canalice hacia procesos productivos

con alta intensidad de este factor; lo anterior permitirá una mayor ocupación de la mano de obra no calificada, lo que se reflejará en un incremento en sus ingresos vía salarios. Aunque señalan que esta política no es aconsejable a largo plazo porque no promueve la industrialización ni la capacitación de la mano de obra, por lo cual debe gradualmente complementarse con políticas para atraer inversión con mayor intensidad de capital (Ángeles y Ortiz, 2010).

Mejía (2005) destaca que la IED fluirá hacia los lugares donde ya existen empresas transnacionales y actividades productivas importantes, que sugiere se derivan de la presencia de economías de aglomeración; además de factores concernientes con el potencial del mercado, la calidad de los factores de la producción, así como la efectividad de las políticas gubernamentales, la estabilidad política y laboral y la seguridad pública.

2. La inversión en cuatro sexenios presidenciales

Como se ha expresado en el apartado anterior, la inversión se vuelve un tema central para impulsar el crecimiento del país, ya que implica el desarrollo de nuevos proyectos productivos que dinamizan la actividad económica que, a su vez, generan nuevos empleos y amplían la infraestructura existente, posibilitando con ello el establecimiento de más empresas, ya sea de capitales privados nacionales o extranjeros; por ello cobra relevancia tanto la inversión pública, encargada casi siempre del desarrollo de proyectos de infraestructura, como la privada (nacional o extranjera) encaminada al desarrollo de proyectos productivos.

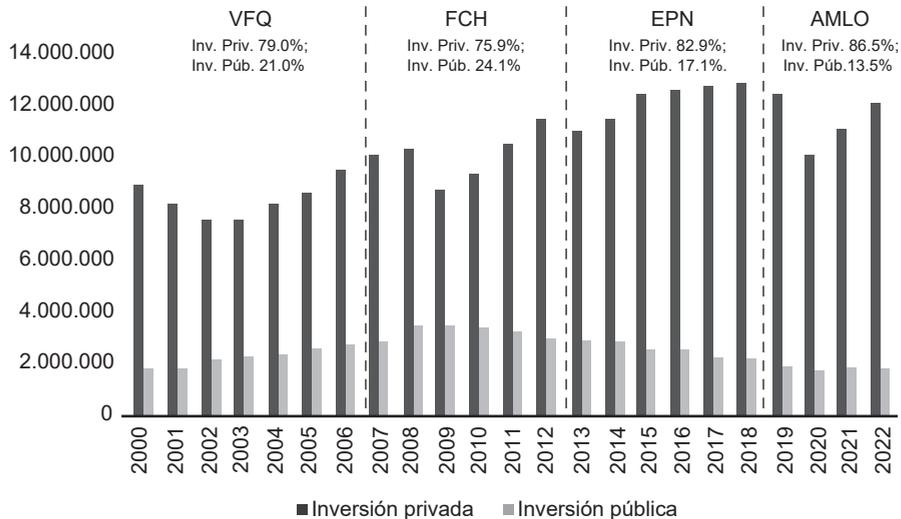
Durante los últimos cuatro sexenios presidenciales las inversiones pública y privada —así como la extranjera directa—, han presentado comportamientos definidos por el acontecer de la economía nacional y en ocasiones internacional, como es el caso de la crisis del puntocom, la gran recesión de 2008-2009 y la pandemia generada por la Covid-19 que, sin duda, repercutieron de manera significativa en las economías del mundo y desde luego en la mexicana.

Un primer dato importante a destacar referente a la inversión pública y privada es la participación que cada una de ellas tuvo durante cada uno de los periodos presidenciales de análisis. En el periodo de VFQ la inversión privada representó 79.0% del total del sexenio, mientras que la pública fue de 21.0%; con FCH estos porcentajes tuvieron una mínima variación, 75.9% y 24.1% respectivamente. Para el periodo de EPN se dio una disminución importante

en la inversión pública, de siete puntos porcentuales, en relación con el periodo anterior, ya que de representar 24.1% pasó a ser solo de 17.1% del total, y en este periodo se incrementó de manera importante la inversión privada.

Con la administración federal de AMLO la inversión gubernamental se ha recuperado en dos puntos porcentuales respecto del periodo anterior, al representar 13.5% del total, mientras que la privada es de 86.5% respecto del total (véase gráfica 1).

Gráfica 1. Inversión pública y privada, 2000-2022 (millones de pesos a precios de 2013)



Nota: Los porcentajes presentados corresponden a la porción respecto del total de inversión (pública más privada) de cada sexenio.

Fuente: elaboración con datos del Inegi (2023).

De manera más específica, se observa que en el primer sexenio panista (1/12/2000-30/11/2006), bajo la administración de VFQ, la inversión privada registró un descenso progresivo los primeros cuatro años para después tender al alza; las tasas de crecimiento que destacan en este sexenio corresponden a los años de 2001 con -8.6% y 2006 con 10.3% . La inversión pública, por su parte, registró un paulatino incremento; el año con la mejor tasa de crecimiento fue 2002 con 20.4% , mientras que el valor más bajo se obtuvo en 2001 con -0.4% (véase gráfica 2).

En la segunda administración federal panista (1/12/2006-30/11/2012), se observa un patrón similar al sexenio anterior. La inversión privada puede dividirse en dos periodos: uno a la baja y otro al alza. La inversión pública se mantuvo con crecimiento hasta 2010. Con el retorno del PRI al ejecutivo federal, en el sexenio de EPN (1/12/2012-30/11/2018), la inversión privada presentó un crecimiento continuo, en 2015 registró la mayor tasa de crecimiento de 8.6%, mientras que para 2013 se obtuvo el valor negativo más bajo, siendo de -3.8%, mientras que la inversión pública tuvo un comportamiento decreciente en contraste al registrado en las dos administraciones pasadas. La mayor tasa de crecimiento para dicha variable fue de -0.8% para 2016, mientras que el valor más bajo fue de -11.9% en 2017.

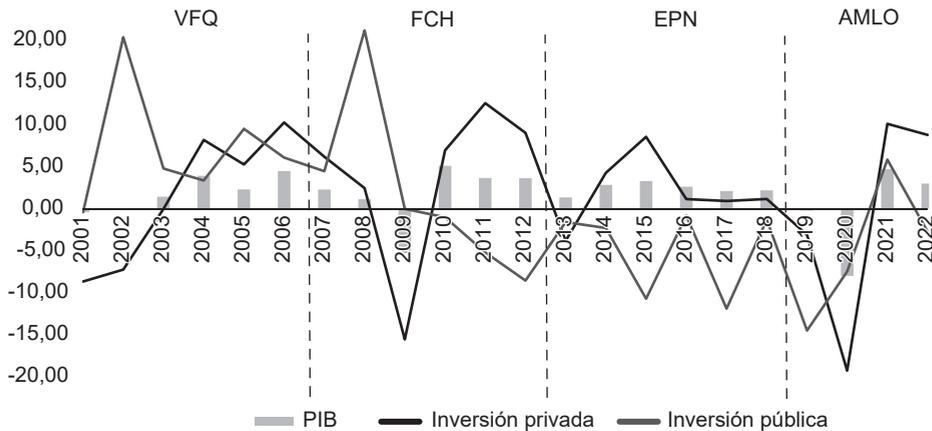
Para el sexenio correspondiente a la presidencia de AMLO, la inversión pública aún no recupera los niveles de la administración de FCH, cuando representó 24.1% del total, sin embargo, se ha incrementado respecto del sexenio de EPN. En términos de tasa de crecimiento, el año con mejor desempeño para la inversión privada fue 2021 con 10.1% mientras que 2020 registró el valor más bajo siendo de -19.2%. La inversión pública marcó su mejor tasa en 2021, con 5.8%, y 2019 fue el año con el valor más negativo siendo de -14.5%.

Por otro lado, no debe olvidarse que la creación, la remodelación o el mantenimiento de la infraestructura necesaria para crear las condiciones favorables a la inversión privada no solo se traduce en un aumento de la productividad, al reducir los costos de producción, sino que también permite la creación de nuevos puestos de trabajo favoreciendo el mercado de trabajo. Aunque el crecimiento económico de México —de 2001 a 2022— no ha superado, en términos anuales, 7.0% (véase gráfica 2), el crecimiento de la inversión tanto pública como privada sí ha registrado tasas de dos dígitos.

Al observar los datos por sexenios, la gráfica 2 sugeriría que este efecto complementario entre inversión pública y privada se mantuvo de 2004 a 2006. Destaca el segundo año de la administración federal de VFQ, cuando la inversión pública mostró el mayor crecimiento (20.4%) mientras que la inversión privada presentó una tasa de crecimiento negativa de -7.2%. En este mismo año, la tasa de crecimiento anual del PIB fue de 0.0%, aunque esto representó un avance comparado con -0.4% del año anterior.

La administración de FCH, al verse enmarcada por dos acontecimientos de gran envergadura (la crisis inmobiliaria de 2008 y la pandemia por gripe A

Gráfica 2. PIB, inversión privada e inversión pública, 2001-2022
(tasas de crecimiento)



Fuente: elaboración propia con datos del Inegi (2023) y Banxico (2023).

(H1N1)), conllevó a que el crecimiento entre la inversión pública y privada dejaran de seguir la tendencia del sexenio anterior. Con la crisis de 2008-2009, si bien la inversión pública cayó a 0.0%, la privada lo hizo hasta tocar un nivel histórico de -15.5%, llevando al PIB a contraerse hasta 5.3%. A partir de 2010, el crecimiento económico recuperaría su crecimiento, promediando alrededor de 4.1% de 2010 a 2012, lo cual, en parte, fue alentado por un crecimiento notable de la inversión privada.

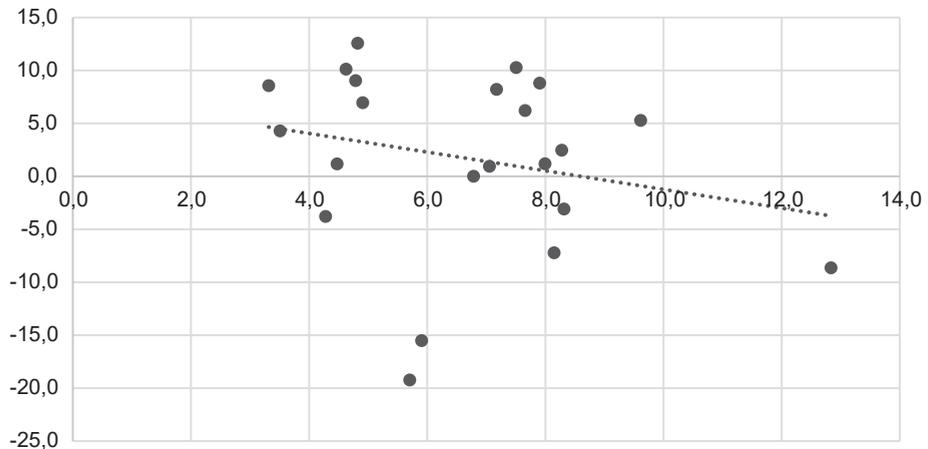
No obstante, en dos últimos sexenios, el crecimiento anual de la inversión pública, así como del PIB no ha logrado colocarse en los niveles alcanzados con las administraciones panistas. Desde 2015, el PIB se mantuvo en una senda decreciente siendo 2020 —el año de la pandemia por la Covid-19— el que registró el menor crecimiento (-8.0%) dentro de la temporalidad de estudio. La inversión privada, aunque ha crecido algunos puntos porcentuales por encima de la inversión pública, su dinamismo se ha visto agravado desde 2016 como se observa en la gráfica 2.

Al analizar la relación de la inversión privada y la tasa de interés, bajo la premisa de que, según explican Gutiérrez y Moreno (2018), esta última provocará una respuesta negativa o positiva de los inversionistas privados dependiendo del costo que representa el uso de capital; es decir, la respuesta de la inversión

privada a un aumento de la tasa de interés sería negativa, esto se entendería como una relación inversa, en la que, ante aumentos de la tasa de interés, la inversión privada respondería en sentido contrario dado un aumento en el costo del uso de capital.

Siguiendo esta relación inversa, y considerando para el presente análisis como tasa de interés a la referente interbancaria de equilibrio a 28 días (TIIE 28), se observa que, en lo general y en términos anuales, de 2001 a 2022, la inversión privada ha respondido inversamente ante aumentos de la TIIE 28; tal como se observa en la gráfica 3. No obstante, al realizar una revisión puntual por sexenios, esta relación inversa no se cumple bajo la actual administración federal.

Gráfica 3. Relación inversión privada-TIIE 28, 2001-2022 (porcentajes)

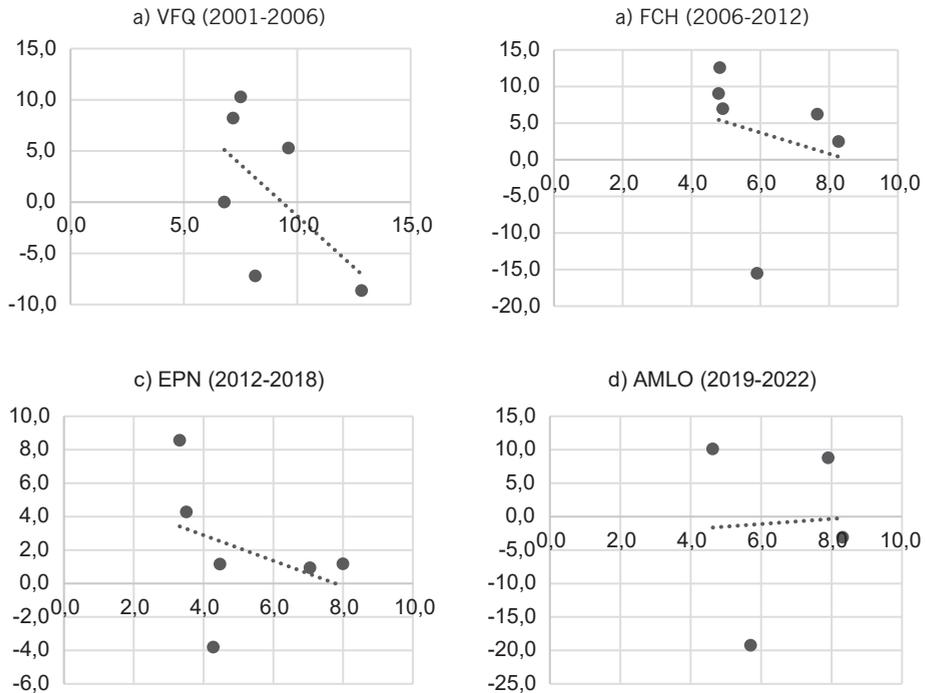


Fuente: elaboración propia con datos del Inegi (2023) y Banxico (2023).

Al considerar el comportamiento de la inversión privada y la TIIE 28 por sexenio, y en términos anuales, en la gráfica 4, el panel d) sugiere que con la administración de AMLO la relación inversa propuesta no se cumple, sin embargo, se debe considerar que el análisis de dicho sexenio solo abarca cuatro años, el cual debería analizarse de nuevo toda vez que se tengan las estadísticas completas correspondientes. Aunado a ello, se deben tener en cuenta diversos fenómenos de índole económico, como la crisis de 2020 por la Covid-19, así como por aquellos referentes a la geopolítica; tal es el caso de la invasión de Rusia a

Ucrania, en 2021. Bajo las demás administraciones federales, la inversión privada respondió inversamente ante aumentos de la tasa de interés en mayor o menor grado.

Gráfica 4. Relación inversión privada-TIIE 28 por sexenio, 2001-2022 (porcentajes)



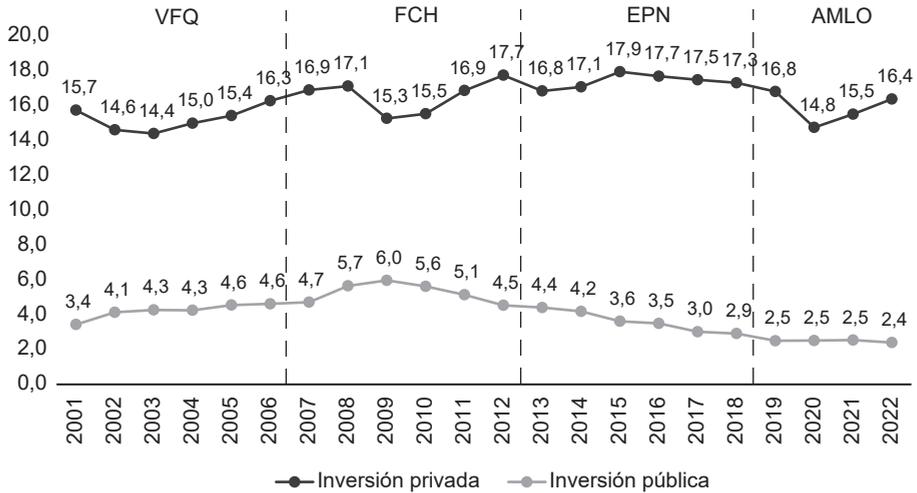
Fuente: elaboración propia con datos del Inegi (2023) y Banxico (2023).

3. La inversión pública y privada como porcentaje del PIB y por sexenio

Otro indicador importante cuando se analiza la inversión pública y privada es la participación que tienen como porcentaje del PIB; en este caso, de manera general, se observa que, en el periodo de análisis, la inversión pública ha presentado una tendencia a la baja desde 2009 y hasta 2022; en 2009 —con FCH— representó 6.0% mientras que en 2022, ya con AMLO, solo 2.4%; la participación más baja comparada con los tres periodos presidenciales anteriores.

Por su parte, la inversión privada también ha disminuido su participación respecto del PIB en el periodo presidencial actual, comparada con el periodo de EPN (véase gráfica 5).

Gráfica 5. Inversión pública y privada como porcentaje del PIB, 2001-2022 (porcentajes)



Fuente: elaboración con datos del Inegi (2023).

Si se realiza un comparativo entre las últimas crisis: la gran recesión y la pandemia por la Covid-19, se observa que, como porcentaje del PIB, la inversión privada en 2009 se ubicó en 15.3%, mientras que justo ese mismo año la inversión pública alcanzó su máximo, ubicándose en 6.0%. Mientras que, para la última crisis, la inversión pública cayó hasta 2.5% y la inversión privada se fijó en 14.8%, en 2020.

En lo general, la inversión privada como porcentaje del PIB registró sus máximos en casi todo el sexenio de EPN —a excepción de 2013 y 2014—, mientras que los mínimos de dicho valor se encuentran en los sexenios de VFQ y AMLO, en 2002 a 2004 y 2020, respectivamente. Si se observa la inversión pública como porcentaje del PIB, se denota que en el sexenio de FCH se colocó por encima del resto de sexenios en estudio, lo cual sin duda se explica por las inversiones que se hicieron en obras como la Estela de luz que se inauguró en enero de 2012 para conmemorar el bicentenario de la Independencia de México, y costó poco más de

1,146 mmp, obra muy cuestionada y envuelta en señalamientos de corrupción y mal manejo de recursos. La hidroeléctrica La Yesca-Ing. Alfredo Ayuf es otra obra realizada en este periodo, a la que se destinaron 1,042 mmp (Ramírez, 2022). Por otro lado, el sexenio de AMLO registró los menores valores en cuanto a porcentaje del PIB para la inversión pública.

4. La IED por entidad federativa, 2001-2021

Contrario al desempeño de la inversión privada y pública, la IED en el sexenio 2001-2006 registró diferentes puntos a la baja y al alza; destacándose 2001 y 2004 con una tasa de crecimiento de 64.7% y 37.1%, respectivamente, mientras que los años con una menor tasa fueron 2002 y 2003, registrando en cada año -19.8 y -24.3% (véase cuadro 1).

Cuadro 1. IED por sexenio, 2001-2021
(millones de dólares, tasa de crecimiento y porcentaje)

| Sexenio | Año | MDD | TC | % respecto del total captado |
|---------|------|-----------|-------|------------------------------|
| VFQ | 2001 | 30,057.18 | 64.7 | 22.5 |
| | 2002 | 24,099.21 | -19.8 | |
| | 2003 | 18,249.97 | -24.3 | |
| | 2004 | 25,015.57 | 37.1 | |
| | 2005 | 25,795.82 | 3.1 | |
| | 2006 | 21,232.54 | -17.7 | |
| FCH | 2007 | 32,393.33 | 52.6 | 24.0 |
| | 2008 | 29,502.46 | -8.9 | |
| | 2009 | 17,849.95 | -39.5 | |
| | 2010 | 27,189.28 | 52.3 | |
| | 2011 | 25,632.52 | -5.7 | |
| | 2012 | 21,769.32 | -15.1 | |
| EPN | 2013 | 48,354.42 | 122.1 | 33.3 |
| | 2014 | 30,351.25 | -37.2 | |
| | 2015 | 35,943.75 | 18.4 | |
| | 2016 | 31,188.98 | -13.2 | |
| | 2017 | 34,017.05 | 9.1 | |
| | 2018 | 34,100.43 | 0.2 | |

Cuadro 1. (continuación)

| Sexenio | Año | MDD | TC | % respecto del total captado |
|---------|------|-----------|-------|------------------------------|
| AMLO | 2019 | 34,577.16 | 1.4 | 20.3 |
| | 2020 | 28,205.89 | -18.4 | |
| | 2021 | 31,553.52 | 11.9 | |
| | 2022 | 36,215.37 | 14.8 | |

Fuente: Secretaría de Economía ([SE], 2023).

En 2007, durante la administración de FCH, la IED registró un mayor crecimiento con una tasa de 52.3%, en relación con el año anterior. La tasa más baja durante dicho sexenio se presentó en 2009, llegando a -39.5%, resultado de la gran recesión.

En el periodo de EPN, la IED presentó un aumento considerable en el primer año para después mantenerse por arriba de los valores de los sexenios panistas a precios corrientes. En 2013 registró su mayor tasa de crecimiento del sexenio, siendo de 122.1%, lo cual se debió a la compra de la empresa Cervecería Modelo por parte de la firma belga Anheuser-Busch InBev, operación valorada en 13,249 mdd. Mientras que, con AMLO, la IED presentó una tasa de crecimiento negativo, en 2020 fue de -18.4%, y su mejor valor fue en 2021, colocándose en 11.9%, aun cuando ambos fueron años donde la pandemia de la Covid-19 causó importantes estragos en las economías del mundo.

Finalmente, se debe destacar que los flujos de IED han crecido en los últimos dos sexenios; particularmente en el de EPN se incrementaron a una tasa promedio anual de 7.8% en relación con el sexenio anterior, y lo que destaca es que hasta el gobierno de AMLO los flujos de IED se han mantenido, incluso en 2020 la caída no fue tan grave, considerando la incertidumbre económica que presentaba el país como resultado de la pandemia.

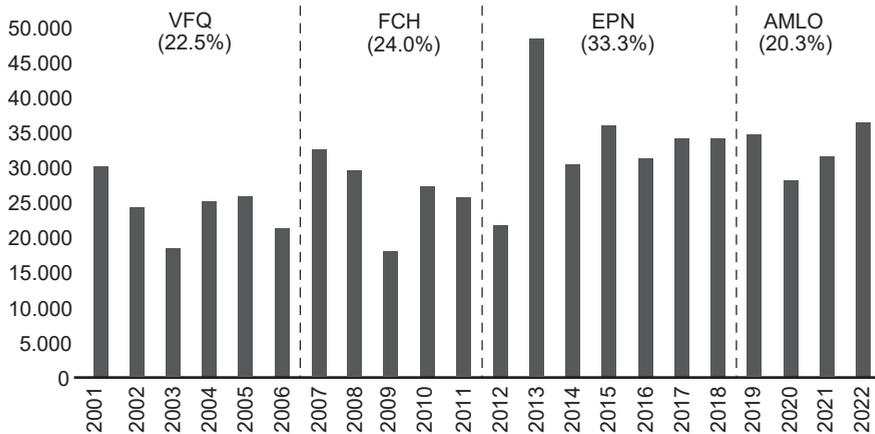
En el cuadro 2 se observan los montos de la IED total recibida durante los cuatro sexenios de interés por cada una de las entidades federativas del país. El periodo presidencial donde más IED se recibió fue por mucho en el de EPN, con un total de 213,955.88 mdd. Evidentemente, en ese sexenio un gran número de entidades federativas captaron importantes montos de ingresos por este concepto, y se destaca sobre todas lo atraído por el Estado de México, derivado de la compra de la Cervecería Modelo.

Cuadro 2. IED por entidad federativa, 2001-2021
(porcentajes respecto del total por sexenio)

| <i>Entidad federativa</i> | <i>VFQ</i> | <i>FCH</i> | <i>EPN</i> | <i>AMLO</i> | <i>Total</i> |
|---------------------------|------------|------------|------------|-------------|--------------|
| Aguascalientes | 0.9 | 1.3 | 2.4 | 1.4 | 1.6 |
| Baja California | 5.6 | 4.7 | 4.0 | 5.0 | 4.7 |
| Baja California Sur | 1.5 | 2.6 | 1.2 | 2.3 | 1.8 |
| Campeche | 0.4 | 0.4 | 0.8 | 0.5 | 0.5 |
| Chiapas | 0.6 | 0.5 | 0.4 | 0.6 | 0.5 |
| Chihuahua | 6.2 | 6.9 | 5.5 | 4.5 | 5.8 |
| Ciudad de México | 26.3 | 21.3 | 16.6 | 24.8 | 21.7 |
| Coahuila de Zaragoza | 3.4 | 2.3 | 5.6 | 3.3 | 3.8 |
| Colima | 0.4 | 0.6 | 0.3 | 0.2 | 0.4 |
| Durango | 0.6 | 1.3 | 0.8 | 1.3 | 0.9 |
| Estado de México | 9.8 | 9.1 | 9.2 | 7.0 | 8.9 |
| Guanajuato | 2.9 | 3.6 | 5.2 | 3.3 | 3.9 |
| Guerrero | 0.8 | 0.9 | 1.3 | 1.1 | 1.1 |
| Hidalgo | 0.6 | 0.7 | 0.9 | 0.9 | 0.8 |
| Jalisco | 5.4 | 5.5 | 5.8 | 6.7 | 5.8 |
| Michoacán | 0.8 | 1.9 | 1.8 | 1.4 | 1.5 |
| Morelos | 0.9 | 0.9 | 1.1 | 0.9 | 1.0 |
| Nayarit | 0.6 | 0.6 | 0.5 | 1.3 | 0.7 |
| Nuevo León | 11.2 | 9.1 | 7.6 | 10.8 | 9.5 |
| Oaxaca | 0.5 | 0.8 | 1.8 | 0.3 | 1.0 |
| Puebla | 2.6 | 2.2 | 2.9 | 3.1 | 2.7 |
| Querétaro | 2.6 | 3.3 | 3.2 | 2.8 | 3.0 |
| Quintana Roo | 1.3 | 1.9 | 1.3 | 1.2 | 1.5 |
| San Luis Potosí | 1.5 | 1.7 | 4.2 | 2.1 | 2.6 |
| Sinaloa | 0.7 | 1.0 | 1.4 | 1.9 | 1.2 |
| Sonora | 3.0 | 3.6 | 2.1 | 1.8 | 2.6 |
| Tabasco | 0.7 | 0.7 | 1.1 | 1.0 | 0.9 |
| Tamaulipas | 4.1 | 3.5 | 3.6 | 3.5 | 3.7 |
| Tlaxcala | 0.8 | 0.5 | 0.4 | 0.8 | 0.6 |
| Veracruz | 2.2 | 3.4 | 3.5 | 2.3 | 2.9 |
| Yucatán | 0.7 | 0.5 | 0.5 | 0.8 | 0.6 |
| Zacatecas | 0.5 | 3.0 | 2.9 | 1.3 | 2.0 |
| Total sexenal | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

Fuente: SE (2023).

Gráfica 6. IED, 2001-2022
(millones de dólares)



Fuente: elaboración con datos de la SE (2023).

Por otro lado, es de destacarse que las entidades federativas que más ingresos por concepto de IED han recibido en estos cuatro sexenios son Ciudad de México (CDMX), Nuevo León, Estado de México, Chihuahua y Jalisco; entidades que, con excepción de la CDMX, se caracterizan por la presencia de la actividad manufacturera en su territorio, y es claro que del total de la IED que ingresa al país, alrededor de 50.0%, tiene como destino actividades de ese sector.

Al revisar el porcentaje de participación de la IED por sectores, los registros denotan que la industria manufacturera ha sido la que mayor captación de inversión extranjera ha obtenido dentro de los cuatro sexenios que se estudian (véase cuadro 3). El porcentaje de dicha industria ronda, en promedio, de 2000 a 2022, 47.0% de la IED que se ha recibido. Resalta el sexenio de EPN, donde la industria manufacturera alcanzó 55.5% de la IED recibida, seguido por VFQ (47.7%), FCH (43.7%) y AMLO (40.9%). Asimismo, en el cuadro 3, los registros sugieren que el segundo y tercer sector que mayor captación de IED han conseguido son los de servicios financieros y seguros —15.7% en promedio de 2000 a 2022—, y el de minería (6.4% en promedio de 2000 a 2022).

En contraste, tanto el sector de servicios de salud y asistencia social, así como el de servicios educativos, han registrado porcentajes que se estiman en promedio en 0.0% y 0.0%, respectivamente. El menor desempeño del primero se estimó en 0.0% con VFQ, así como con AMLO.

Cuadro 3. IED por sector y sexenio, 2001-2021
(porcentajes respecto del total por sexenio)

| Sector/Sexenio | VFQ | FCH | EPN | AMLO |
|--|------|------|------|------|
| 11 Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza | 0.2 | 0.4 | 0.4 | 0.6 |
| 21 Minería | 1.6 | 8.7 | 7.2 | 8.1 |
| 22 Generación, transmisión, distribución y comercialización de energía eléctrica, suministro de agua y de gas natural por ductos al consumidor final | 0.8 | 2.2 | 4.2 | 1.8 |
| 23 Construcción | 2.3 | 5.2 | 6.0 | 1.5 |
| 31-33 Industrias manufactureras | 47.7 | 43.7 | 55.5 | 40.9 |
| 43 Comercio al por mayor | 2.5 | 2.1 | 3.2 | 4.6 |
| 46 Comercio al por menor | 3.6 | 5.6 | 3.1 | 2.3 |
| 48-49 Transporte, correos y almacenamiento | 1.8 | 2.8 | 5.9 | 6.6 |
| 51 Información en medios masivos | 6.8 | 4.4 | 1.7 | 7.1 |
| 52 Servicios financieros y de seguros | 23.8 | 12.6 | 7.4 | 19.2 |
| 53 Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles | 3.1 | 4.7 | 1.3 | 1.9 |
| 54 Servicios profesionales, científicos y técnicos | 0.5 | 1.3 | 0.7 | 0.8 |
| 56 Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos, y servicios de remediación | 1.4 | 1.4 | 0.5 | 0.4 |
| 61 Servicios educativos | 0.0 | 0.2 | 0.1 | 0.0 |
| 62 Servicios de salud y de asistencia social | 0.0 | 0.1 | 0.1 | 0.0 |
| 71 Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos | 0.1 | 0.3 | 0.3 | 0.1 |
| 72 Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas | 3.7 | 4.2 | 2.5 | 3.9 |
| 81 Otros servicios excepto actividades gubernamentales | 0.1 | 0.2 | 0.1 | 0.1 |

Fuente: SE (2023).

Conclusiones

La inversión es, sin duda, una variable de gran trascendencia para impulsar el crecimiento del país a partir de nuevos proyectos productivos e infraestructura.

En los últimos cuatro sexenios presidenciales las series de tiempo sobre dicha variable —tanto pública como privada, así como la IED— han registrado cambios que han respondido a la dinámica de diversos eventos internos o externos, tanto de índole económico como político o sanitario, como la pandemia

por la Covid-19 o la adquisición de una empresa tan importante como la Cervecería Modelo, en el periodo de EPN.

La inversión pública se destaca por el peso relativo que tuvo en el periodo de FCH, mientras que fue en el periodo de AMLO cuando se dio la menor participación de este tipo de inversión. Es importante recordar que, bajo la administración de FCH, la gran recesión mermó la inversión privada, la cual, pareciera, fue sustituida por la inversión pública, tal como se ha observado en los gráficos y datos presentados.

La inversión privada, como el gran complemento para el impulso de nuevos proyectos productivos, presentó, precisamente en el periodo de AMLO, la mayor proporción respecto del total de inversión; es decir continuó con la misma tendencia que ya traía desde la segunda mitad del sexenio de EPN; mientras que en el periodo de FCH esta variable presentó una leve contracción.

Se observa que la IED representa una variable de gran importancia para la actividad económica en México y es precisamente en los dos últimos sexenios presidenciales cuando se recibió la mayor cantidad de ingresos por este concepto.

La industria manufacturera ha sido el sector que tiene la mayor captación de IED en el periodo de estudio, pues alrededor de la mitad de los ingresos que por ese concepto han ingresado al país de manera anual, han tenido como destino las actividades manufactureras.

En miras del término de la actual administración federal, es acertado decir que quien llegue a Palacio Nacional tiene la labor de encaminar la inversión pública para generar la infraestructura necesaria para hacer de México un país más atractivo para los capitales extranjeros, atrayendo con ello empresas y traducándose en nuevos empleos, pues la estrategia del *nearshoring*, sin duda, representa para México una gran oportunidad dada su posición geográfica privilegiada y el grado de apertura de la economía, las cuales representan un importante atractivo para las grandes empresas transnacionales, siempre en busca de oportunidades de negocio.

Bibliografía

Agencia de Cooperación Internacional del Japón [ACIJ] (2004). "Enfoques para la Planeación Sistemática de los Proyectos de Desarrollo Promoción de Comercio e Inversiones". https://www.jica.go.jp/Resource/jica-ri/IFIC_and_JBICI-Studies/english/publications/reports/study/topical/enfoques/pdf/comercio_00.pdf

- Ángeles, G. y Ortiz, J. (2010). "La Inversión Extranjera Directa en México y su Efecto en el Crecimiento y la Desigualdad Económica", *Eseconomía*. Núm. 26, pp. 95-123. <http://repositoriodigital.ipn.mx/handle/123456789/15560>
- Arslanalp, S., Bornhorst, F., y Gupta, S. (2011). "Inversión y crecimiento", *Finanzas e Desarrollo*. pp. 34-37. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2011/03/pdf/Arslanalp.pdf>
- Banco de México [Banxico] (2023). "Sistema de Información Económica". Banxico. <https://www.BANXICO.org.mx/SieInternet/>
- Banco Mundial (2008). "Informe sobre el crecimiento. Estrategias para el crecimiento sostenido y el desarrollo incluyente". The World Bank Documents & Reports. Recuperado el 07/05/2023 de <https://documents1.worldbank.org/curated/en/282811468321254594/pdf/449860PUB0SPAN101OFFICIAL0USE00NLY1.pdf>
- Caballero, E. y López, G. (2012). "Gasto público, impuesto sobre la renta e inversión privada en México", *Investigación Económica*. Vol. 71, Núm. 280, pp. 55-84. <https://doi.org/10.22201/fe.01851667p.2012.280.37333>
- Coase, R. (1937). "The Nature of the Firm", *Economica*. Núm. 4, pp. 386-405. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>
- Cuadrado, J. R. (2006). *Política económica. Objetivos e instrumentos*. McGraw-Hill. Madrid.
- Cuamatzin, F. (2006). "Inversión pública e inversión privada. Excluyentes o complementarias. Aportes", *Revista de la Facultad de Economía*. Núm. 31-32, pp. 45-63. <http://www.eco.buap.mx/aportes/revista/31%20Año%20XI%20Numero%2031-32,%20enero%20-%20agosto%202006/04%20Inversion%20publica%20e%20inversion%20privada.%20Excluyentes%20o%20complementarias-%20Fortunato%20Cuamatzin.pdf>
- Dunning, J. (1988). "The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions". *Journal of International Business Studies*, Vol. 19, Núm. 1, pp. 1-31. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490372>
- Dunning, J. H. y P. J. Buckley (1977), "International Production and Alternative Model of Trade". *The Manchester School of Economics and Social Sciences*, Vol. 45, Núm. 4, pp. 392-403. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1977.tb00705.x>
- Fondo Monetario Internacional [FMI] (2004). "Revisión del manual de Balanza de pagos". FMI. <https://www.imf.org/external/np/sta/bop/pdf/esl/aos.pdf>
- Gutiérrez, F., y Moreno, J. (2018). "Los determinantes de la inversión privada en México (1988-2015)". *Economía Informa*. Núm. 413, pp. 4-15. <http://www.economia.unam.mx/assets/pdfs/econinfo/413/01Losdeterminantesdelainversion.pdf>

- Gutiérrez, F., Moreno, J., y Sánchez, J. (2021). "Inversión pública y privada en México: ¿motores complementarios del crecimiento económico?", *El Trimestre Económico*. Vol. 88, Núm. 352, pp. 1043-1071. <https://doi.org/10.20430/ete.v88i352.1357>
- Hernández, J. (2010). "Inversión pública y crecimiento económico: Hacia una nueva perspectiva de la función del gobierno". *Economía: Teoría y Práctica*. Núm. 33, pp. 59-95. <https://www.scielo.org.mx/pdf/etp/n33/n33a3.pdf>
- Instituto Mexicano para la Competitividad [IMCO] (2022). "Hablemos de inversión pública en los estados". IMCO. <https://imco.org.mx/hablemos-de-inversion-publica-en-los-estados/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2023). "Banco de Información Económica". <https://www.Inegi.org.mx/app/indicadores/?tm=0>
- Krugman, P. y Obstfeld, M. (1999). *Economía internacional. Teoría y práctica*. McGraw Hill. Madrid.
- Mejía, P. (2005). "La inversión extranjera directa en los estados de México: evolución reciente y retos futuros", *Economía, Sociedad y Territorio*. Núm. Esp., pp. 185-236. <https://www.redalyc.org/comocitar.oi?id=11109907>
- Mengistu, B. y Adams, S. (2007). "Foreign Direct Investment, Governance and Economic Development in Developing Countries", *Journal of Social, Political, and Economic Studies*. Vol. 32, Núm. 2, pp. 223-249. https://www.researchgate.net/publication/242532841_Foreign_Direct_Investment_Governance_and_Economic_Development_in_Developing_Countries/citation/download
- Ramírez, S. (2022). "Los 12 momentos del gobierno de Felipe Calderón". *Expansión Política*. <https://politica.expansion.mx/mexico/2022/04/29/11-momentos-sexenio-felipe-calderon>
- Rivas, S. y Puebla, A. (2016). "Inversión Extranjera Directa y Crecimiento Económico", *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*. Vol. 11, Núm. 2, pp. 51-75. <https://www.redalyc.org/journal/4237/423746532004/html/>
- Samuelson, P. y W. Nordhaus (2010). *ECONOMÍA con aplicaciones a Latinoamérica*. McGrawHill. México.
- Secretaría de Economía (2023). "Inversión extranjera directa, estadísticas". *Inversión Extranjera Directa* Secretaría de Economía. <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa>
- Stiglitz, J. (2000). *La economía del sector público*. Antoni Bosch. Madrid.
- Terrones, A., Sánchez, Y., y Montaña, O. (2019). "La inversión pública y privada en la producción de México, 1994-2015: enfoque dual", *Economía UNAM*. Vol. 47, Núm. 16, pp.125-139. <http://revistaeconomia.unam.mx/index.php/ecu/article/view/466/518>

ESTRATEGIAS DE POLÍTICA MONETARIA E INFLACIÓN, 2000-2023

Reyna Vergara González
Miguel Ángel Díaz Carreño*

Introducción

La preocupación por el incremento generalizado de precios se debe a los costos económicos y sociales, así como a la incertidumbre que produce. Aun cuando la inflación sea anticipada, ésta genera costos asociados al ajuste continuo de los precios de bienes y servicios, transacciones de operaciones financieras y comerciales y el costo que implica mantener dinero líquido (Barro *et al.*, 1997; Bernanke y Frank, 2007). Debido a los problemas causados por la inflación en las décadas de 1970 y 1980, los bancos centrales de diversos países se propusieron mantener esta variable en un nivel bajo y estable, entendido como un objetivo factible y sostenible con repercusiones positivas sobre el bienestar social (Gonçalves y Salles, 2008).

En particular, la dinámica de la inflación en México se ha transformado. Después de la inestabilidad económica registrada durante la década de 1980 y parte de la de 1990, originada por un gasto público excesivo (Ramos y Torres, 2006), un choque externo adverso en el mercado financiero internacional (Pánico y Moreno, 2019) y un problema de balanza de pagos en 1994-1995, el crecimiento de los precios se empezó a reducir de manera paulatina. El ordenamiento de las finanzas públicas (Ramos y Torres, 2006), así como la autonomía otorgada al banco central en 1993 —reforma que entró en vigor en abril de 1994—, junto a la estrategia monetaria que, en un inicio, consideró como elemento central a los agregados monetarios, al “corto” o sistema de saldos acumulados, como objetivo operacional (para mayor detalle véase Banco de

* Centro de Investigación en Ciencias Económicas (CICE) de la Facultad de Economía, Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Correos electrónicos: rvergarag@uaemex.mx y madiazc@uaemex.mx.

México [Banxico], 2003a) y más tarde a los objetivos de inflación, significaron un cambio importante en la conducción de la política monetaria y el control del nivel de precios. Con la autonomía del banco central en el ejercicio de sus funciones y administración, se aseguraba que ninguna autoridad pudiera ordenarle conceder financiamiento (Novelo, 2021), con lo que se evitaban los problemas de dominancia fiscal de gran parte de la década de 1980.

El tránsito hacia un esquema de objetivos de inflación fue paulatino y se complementó con nuevos mecanismos de comunicación con la intención de ser más transparente y hacer más eficiente la gestión de las expectativas congruentes con el objetivo deseado de estabilidad de precios (López, 2013). Además, se incluyeron descripciones detalladas sobre la reacción de las autoridades monetarias ante perturbaciones internas y externas. En 2008, el “corto” fue reemplazado con la tasa de interés de fondeo bancario diario con la intención de hacer más explícitas las condiciones monetarias necesarias para alcanzar, de manera duradera, el objetivo de inflación de 3.0+/-1.0%. No obstante, desde 2004 el banco central empezó a anunciar esta tasa de referencia y a homologar sus operaciones con muchos bancos centrales (Panico y Moreno, 2019).

Durante las diferentes administraciones presidenciales que abarcan el periodo de diciembre de 2000 a junio de 2023, la inflación se ha mantenido en un promedio de 4.8%, muy lejos de los niveles alcanzados durante 1980 y 1990, aunque por arriba de su objetivo de largo plazo. La excepción son algunos episodios relacionados con crisis de origen externo —2001-2003, 2008-2009, 2017 y 2021-2022— en los que la inflación alcanzó niveles de entre 6.0% y 8.0% (véase gráfica 2). El éxito alcanzado en reducir la inflación se explica por varios factores, entre los que destacan: el sesgo restrictivo en la postura monetaria para alcanzar un equilibrio inflacionario bajo; las respuestas adecuadas de los encargados de la política monetaria ante presiones inflacionarias de origen interno o externo (Ramos y Torres, 2005); el ordenamiento de las finanzas públicas, después de los elevados niveles de gasto que dieron lugar a altos niveles de inflación en la década de 1980 (Ramos y Torres, 2006), y el cambio estructural que ha significado la autonomía de Banxico desde 1993 (Carstens, 2015).

Este trabajo tiene un doble objetivo. El primero es analizar el comportamiento de la inflación en México, así como la estrategia de política monetaria seguida desde 2000 y, de esta manera, resaltar las diferencias o similitudes presentes en cada uno de los periodos presidenciales —2000-2023—; el segundo es enfatizar el comportamiento de la inflación y las estrategias monetarias

adoptadas durante periodos de inestabilidad: 2001-2003, 2008-2009, 2017 y la asociada a la pandemia de la Covid-19, en 2020. El análisis muestra que la restricción monetaria, primero mediante movimientos en el “corto” para inducir cambios en las condiciones monetarias y, posteriormente, de manera directa, por medio de la tasa de interés de referencia, han sido los principales elementos para mantener la inflación media en niveles por debajo de 5.0% durante todo el periodo.

Para cumplir con los objetivos propuestos, el documento se estructura en seis apartados. En el primero se revisa el marco teórico en el que se fundamentan las medidas monetarias y los instrumentos que utiliza el banco central para modificar la liquidez del sistema y alcanzar su objetivo de inflación. En el segundo, se hace referencia a las condiciones iniciales de la economía mexicana antes de 2000. En el tercero se describen las medidas monetarias llevadas a cabo en los diferentes sexenios comprendidos entre 2000 y 2023: Vicente Fox Quesada (VFQ), 2000-2006, Felipe Calderón Hinojosa (FCH), 2006-2012, Enrique Peña Nieto (EPN), 2012-2018 y la administración de Andrés Manuel López Obrador (AMLO), 2018-2024. En el cuarto apartado se revisa el comportamiento de la inflación general y sus componentes, destacando los resultados alcanzados por sexenio. En el quinto se profundiza en el desempeño de la inflación vinculado a las crisis económicas que ha enfrentado el país en el periodo de referencia, mientras que el sexto centra la atención en el periodo 2021-2022, en el que predominaron niveles de inflación de entre 6.0% y 8.0% debido a choques de oferta y demanda vinculados a la ruptura de las cadenas de suministro y factores relacionados con la movilidad social, una vez que se levantaron las restricciones asociadas a la pandemia de la Covid-19, respectivamente. Finalmente, se enuncian algunas conclusiones.

1. Fundamentos teóricos

En general, la política monetaria se define como la acción de las autoridades monetarias dirigida a controlar o ajustar la cantidad o el costo del dinero para alcanzar los objetivos de inflación y crecimiento económico (Fernández *et al.*, 1991; Mathai, 2009). Estas acciones se concretan en un conjunto de procedimientos y operaciones que inciden en la demanda agregada y, por ende, en el producto y los precios. Los bancos centrales son los encargados de definir y

ejecutar la política monetaria, llevar a cabo estos procedimientos e informar sobre los mecanismos que utilizan para cumplir con sus objetivos.

La conducción de la política monetaria se ha llevado a cabo bajo dos enfoques: el primero conocido como *tradicional* en el que el uso de objetivos intermedios es de gran relevancia, y el segundo denominado *objetivos* o *metas de inflación*. El proceso de control monetario, bajo el análisis tradicional, puede describirse en dos niveles: en el primero, el objetivo último se relaciona con un objetivo intermedio que puede ser la cantidad de dinero, las tasas de interés de largo plazo o el tipo de cambio. En el segundo, el objetivo intermedio se vincula con una variable operativa (base monetaria o tasa de interés de corto plazo), la cual puede ser controlada de manera directa por medio de ciertos instrumentos como crédito y operaciones de mercado abierto, entre otros (Fernández *et al.*, 1991).

La idea de utilizar un agregado monetario como objetivo intermedio y guía de la política monetaria tiene su fundamento en la ecuación de cambios de Fisher a partir de la cual se explica la teoría cuantitativa ($MV = PT$), que relaciona la cantidad de dinero (M), definida como el objetivo intermedio, con el nivel de precios (P), que es fijado como el objetivo último. De acuerdo con esta ecuación, el nivel de precios depende de tres elementos: la cantidad de dinero en circulación (M), la velocidad de su circulación (V), es decir, “el número promedio de veces que el dinero se cambia por bienes en un año” (Argandoña, 2013), y la cantidad de bienes y servicios comprados con dicho dinero (T). De esa manera, el nivel de precios varía directamente con la cantidad de dinero en circulación, siempre y cuando la velocidad de ese dinero y los bienes comprados con éste no cambien (Argandoña, 2013), lo que implica que la relación entre la variable intermedia (M) y el objetivo último (P) es estable y confiable.

Sin embargo, debido a la innovación financiera y la inestabilidad de la demanda de dinero, la relación entre las variables intermedias —en términos de la tasa de crecimiento monetario— y los objetivos últimos (inflación) dejaron de ser confiables (Gavin, 2003), hecho que motivó el abandono del crecimiento de la oferta monetaria como guía de la política monetaria (Perrotini, 2007) y la adopción de un enfoque de objetivos o metas de inflación.

Este enfoque se caracteriza por el anuncio de un objetivo de inflación bajo y estable, y el énfasis en políticas monetarias transparentes, lo que incluye la comunicación, la responsabilidad y el compromiso de bancos centrales

independientes para operar esta estrategia y asegurar la estabilidad de precios (Cukierman, 2006).

De esta manera, la política monetaria se instrumenta ajustando las tasas de interés nominales de corto plazo en función de perturbaciones de diversos tipos y utiliza la cantidad de dinero simplemente como un indicador más (Romer, 2012). Lo que se persigue, ante todo, es que el objetivo inflacionario sea creíble para que constituya una buena ancla de las expectativas de inflación; esto exige que el objetivo sea establecido de manera clara y sencilla y que, además, alcanzarlo sea factible.

En ocasiones, la estrategia de objetivos de inflación ha sido interpretada como una regla en términos del viejo debate entre reglas y discreción; Bernanke y Mishkin (1997) y Bernanke *et al.* (1998) consideran que la estrategia de objetivos de inflación debe ser vista como una forma de “discreción limitada o restringida”, más que como una regla rígida de política. Primero, porque no se trata de simples operaciones mecánicas que el banco central deba seguir, por el contrario, el objetivo de inflación requiere que las autoridades monetarias utilicen su estructura y experiencia, además de toda la información relevante para determinar las acciones de política más adecuadas para alcanzar su objetivo. Segundo, dentro de las restricciones impuestas por sus objetivos de mediano y largo plazo, los bancos centrales disponen de la flexibilidad necesaria para ajustar la política monetaria ante circunstancias inusuales e imprevistas y entornos económicos variables.

Esta manera de interpretar el objetivo de inflación —“discreción limitada o restringida”— (Bernanke y Mishkin, 1997; Bernanke *et al.*, 1998) refuerza dos aspectos fundamentales: el primero, relacionado con la comunicación entre las autoridades monetarias y el público, y el segundo, con la disciplina y la responsabilidad del banco central. En términos de comunicación, el anuncio de los objetivos de inflación y la difusión de información sobre la instrumentación de la política monetaria esclarece las intenciones del banco central y reduce la incertidumbre sobre la trayectoria futura de la inflación y permite a los agentes económicos seguir y evaluar de manera detallada y continua su ejecución, así como verificar el cumplimiento de su objetivo último.

Determinadas variables conocidas en el pasado como objetivos intermedios son consideradas bajo este nuevo esquema como indicadores útiles para anticipar posibles escenarios inflacionistas y actuar en consecuencia. Tales variables-indicadores se pueden agrupar de acuerdo con la siguiente clasificación: variables

de información —producción industrial, desempleo, déficit público—, las relacionadas con la formación de expectativas en plazos futuros —crecimiento de los salarios, evolución de importaciones y exportaciones—, y las que hacen referencia a la política monetaria de largo plazo, como los agregados monetarios de definición amplia (Banxico, 2001).

Entre las ventajas de este esquema, destaca el hecho de ser una verdadera ancla para las expectativas de inflación y un mecanismo de coordinación efectivo para los agentes que fijan precios y salarios y para los operadores de los mercados financieros. Además, su simplicidad y transparencia permite entender mucho mejor la intención y los efectos de la política monetaria (Mishkin, 2000). El éxito de esta estrategia depende de los detalles operativos relacionados con la definición y el anuncio de los objetivos o metas de inflación (Bernanke *et al.*, 1998).

2. Condiciones iniciales

La autonomía otorgada a Banxico en 1993 y la implementación de un tipo de cambio flexible, en respuesta a la crisis de 1994, marcó el inicio de cambios en la instrumentación de la política monetaria, de un esquema cuantitativo hacia otro de objetivos o metas de inflación. La transición hacia este esquema se inició en 1998 (Martínez *et al.*, 2001) y se formalizó en 2001. Posteriormente, en 2003 se estableció una banda objetivo de largo plazo para la inflación, de entre 2.0% y 4.0%, con un valor central de 3.0%, y en 2008 un objetivo para la tasa de interés de fondeo bancario en sustitución del saldo de las cuentas corrientes de la banca en el banco central (Banxico, 2003a y 2008).

Después de la crisis de 1994, las condiciones monetarias fueron una tasa de inflación de 51.9% a finales de 1995, con valores por debajo de 10.0% a partir del segundo trimestre del año 2000, y una tasa de interés que pasó de 36.0% a 24.0% y a 16.1% entre 1995-1997, 1998-1999 y 2000, respectivamente. Mientras tanto, la base monetaria y el agregado M1 registraron incrementos de entre 23.8%, 21.7% y 21.8% para el primero y 23.2%, 25.1% y 26.2% para el segundo, para los mismos periodos (véase cuadro 1). El consumo interno que creció 2.3% entre 1995 y 1997, se recuperó en los años siguientes, al registrar incrementos anuales de 5.4% y 6.9% en 1998-1999 y 2000, respectivamente.

Cuadro 1. Condiciones iniciales en variables monetarias, financieras y de consumo, 1995-2000 (tasas de crecimiento anualizadas)

| Periodo | Inflación (%) | Tipo de cambio (pesos/dólar) | Tasa de interés* (%) | M1 (%) | Base monetaria (%) | Consumo interno (%) |
|-----------|---------------|------------------------------|----------------------|--------|--------------------|---------------------|
| 1995-1997 | 30.3 | 7.3 | 36.0 | 23.8 | 23.2 | 2.3 |
| 1998-1999 | 16.2 | 9.4 | 24.0 | 21.7 | 25.1 | 5.4 |
| 2000 | 9.5 | 9.4 | 16.1 | 21.8 | 26.2 | 6.9 |

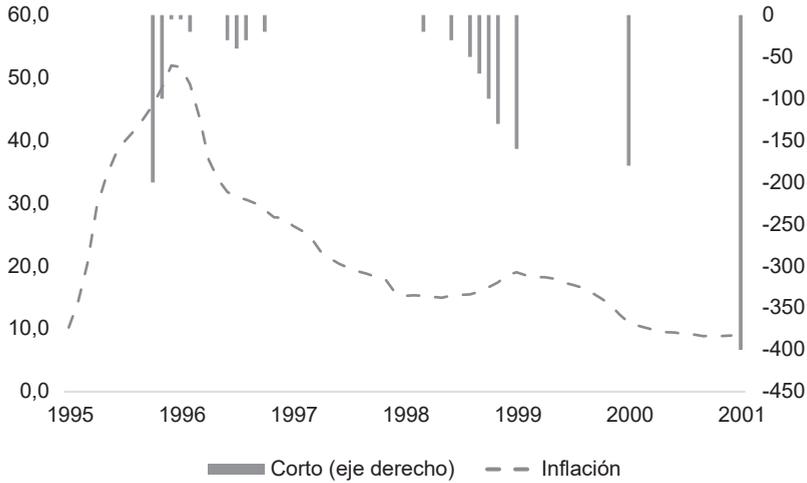
*1995-1997 tasa de interés de equilibrio; 1998-1999 y 2000 tasa de interés de fondeo bancario.

Fuente: elaboración propia con base en datos de Banxico (2023) y el Inegi (2023).

A partir de esta información, es evidente que la estrategia monetaria basada en metas para el manejo del crédito interno neto y la base monetaria mediante límites trimestrales para sus variaciones, justificado a partir de la relación teórica entre los agregados monetarios y la inflación —aunque la evidencia empírica para México muestra una relación débil entre estas variables (Díaz *et al.*, 2003)—, y el objetivo para los saldos acumulados de las cuentas de la banca, conocido como “corto”, vigente a partir de 1995, logró el descenso paulatino de la inflación (véase gráfica 1) y la estabilización de las variables monetarias y financieras. De esta manera, el corto se convirtió en el principal elemento para influir en el mercado monetario y mantener la estabilidad de precios, debido a que los choques a los mercados fueron absorbidos por movimientos en las tasas de interés y el tipo de cambio (Díaz *et al.*, 2003), con un efecto positivo en la volatilidad de estas variables y en cambios en el costo para el suministro de la liquidez requerida por el sistema.

Así, entre 1995 y 2000 se aplicó una política monetaria restrictiva, mediante cambios en las condiciones para el suministro de crédito. En 1998, esta estrategia empezó a incluir otros elementos como objetivos —explícitos— multianuales para la inflación, una nueva política de información, transparente y oportuna, para informar de manera regular los objetivos de la política monetaria con el fin de influir en la formación de expectativas de inflación del público y el incremento de los precios. El resultado de estas medidas fue el descenso de la inflación por vez primera, después de casi seis años, a un nivel de dos dígitos (9.7%) a partir de abril de 2000 (véase gráfica 1) (Inegi, 2023).

Gráfica 1. Tasa de inflación y monto del corto, 1995-2001
(porcentaje y mmp)



Fuente: elaboración propia con base en datos del Inegi (2023) y Banxico (1995-2001).

3. Estrategias de política monetaria 2000-2023

El inicio de la administración de Vicente Fox Quesada (VFQ), en diciembre de 2000, coincidió con la desaceleración de la economía estadounidense, hecho que, dada la sincronización entre las economías de EE.UU. y México (Mejía *et al.*, 2006; Rodríguez *et al.*, 2015), afectó la actividad económica de nuestro país. Ante esta situación, el banco central decidió aplicar una postura menos restrictiva, ampliar la estrategia monetaria al considerar un conjunto de variables de información como indicadores de las presiones inflacionarias expectativas de inflación, negociaciones salariales, productividad, incremento del crédito, evolución del entorno internacional, evolución de la oferta y demanda agregadas, trayectoria de los precios —administrados y concertados por el sector público—, además de definir y anunciar objetivos explícitos de mediano y largo plazo para controlar su incremento, con el fin de alinear las expectativas y lograr la convergencia de la inflación hacia estos objetivos. Según el banco central, la información que aportan estos indicadores es crucial para anticipar posibles factores de inestabilidad que pudieran comprometer el cumplimiento de los objetivos de inflación (Banxico, 2002).

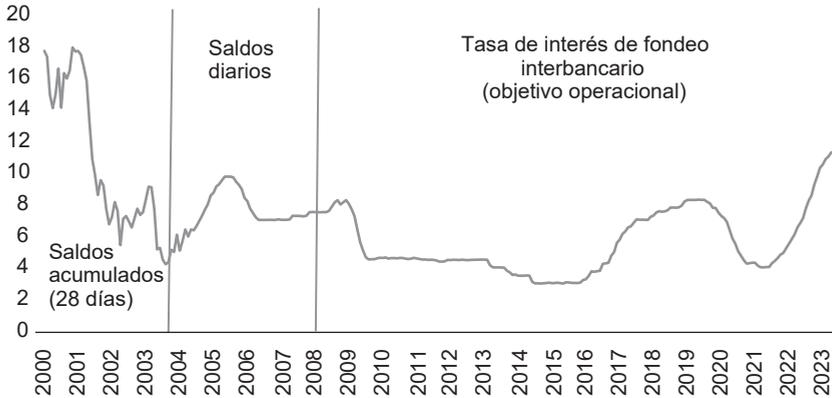
Esta estrategia implicó dejar de lado la base monetaria —y crédito interno— como elemento de análisis de la política monetaria y la evolución de las presiones inflacionarias debido a la relación cada vez más incierta entre ambas variables, y centrar la atención en los movimientos en el “corto”, de manera *preventiva*, dado el rezago con que opera la política monetaria, con el fin de conseguir los objetivos propuestos, en específico el objetivo anual de largo plazo de 3.0+/-1.0% a partir de 2003 (Banxico, 2002).

Sin embargo, debido al aumento de la inflación subyacente en 2022 (véase Cecchetti, [1994], para una definición de este concepto) y al incremento de la cotización internacional de las materias primas, así como al conflicto bélico en Irak en 2003, y con el fin de evitar la contaminación del proceso de formación de precios y mantener las expectativas en línea con el objetivo, entre 2002 y 2005 la estrategia monetaria se centró en una mayor restricción por medio de aumentos en el “corto”.

En abril de 2003 se cambió el objetivo del “corto” de saldos acumulados por saldos diarios, una mejora operativa para hacer más precisa la programación financiera del banco central (Banxico, 2003b). Al mismo tiempo, se precisó que el objetivo de largo plazo para la inflación se debería cumplir de manera continua por lo que las expectativas de inflación pasaron a ser un elemento crucial para alcanzarlo, mientras que se definieron mejores políticas de comunicación y transparencia —programas monetarios, informes sobre la inflación y conferencias de prensa— con fechas preestablecidas sobre el anuncio de las decisiones monetarias y una explicación más detallada, en las minutas de la junta de gobierno del banco, sobre los motivos de las decisiones tomadas para alcanzar el objetivo de inflación.

En efecto, entre septiembre de 2002 y marzo de 2003 el “corto” aumentó cinco veces —75 millones en cada ocasión— para después mantenerse constante hasta finales de 2003. No obstante, entre 2004 y 2005 el “corto” aumentó en 9 y 3 ocasiones, respectivamente, debido al repunte de la inflación por presiones en los precios internacionales de diversas materias primas, lo que provocó el incremento de la tasa de interés de 4.2%, a mediados de 2003, a 9.8% dos años después (véase gráfica 2 y cuadro 2) (Banxico, 2023). A mediados de 2005, Banxico decidió mantener el “corto” en 79 mmp diarios y anunció un relajamiento de las condiciones monetarias internas no mayor a 25 puntos base, haciendo referencia, por primera vez, de manera implícita a la tasa de interés, pero sin considerar un nivel específico para ésta (Banxico, 2005; López, 2013, Gutiérrez, 2023).

Gráfica 2. Tasa de fondeo de papel bancario, 2000-2023 (porcentajes)



Fuente: elaboración propia con base en datos de Banxico (2000-2023) y López (2013).

Durante la primera parte de la administración de Felipe Calderón Hinojosa (FCH), el “corto” se mantuvo sin cambio —79 mmp diarios—, al mismo tiempo que se relajaron las condiciones monetarias por un monto no mayor a 50.0 puntos base (pb) al inicio de 2006, derivado de un entorno de menor inflación y condiciones financieras internacionales favorables, lo que, a su vez, se tradujo en una caída en las expectativas de inflación por debajo de 4.0%, y una considerable reducción de la tasa de interés, la cual alcanzó un nivel de 7.0% en los primeros meses de 2007 (véase gráfica 2).

Sin embargo, a partir del primer trimestre del 2007 se incrementó la restricción monetaria, primero de manera preventiva en un intento por reforzar la credibilidad del banco central con su compromiso de inflación de largo plazo, debido a variaciones en los precios internacionales de los alimentos y energéticos y, más tarde, por perturbaciones en los mercados financieros internacionales que derivaron en la crisis hipotecaria global (Mejía *et al.*, 2017).

En enero de 2008, las autoridades monetarias definieron de manera explícita la tasa de interés de fondeo bancario a un día como su objetivo operativo, restándole importancia al “corto”, al dejar de ser eficiente para transmitir el nivel deseado de la tasa de interés y la simplicidad para identificar la postura monetaria a partir de ella (Gutiérrez, 2023). En esa misma fecha se determinó mantener el corto sin cambio y más adelante dejó de mencionarse en los anuncios

Cuadro 2. Cambios en el corto y en la tasa de interés, 2000-2023

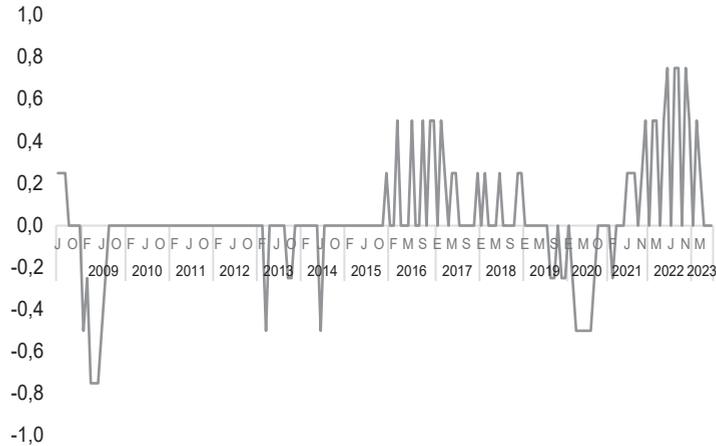
| Periodo | Cambios en el corto | Cambios en la tasa de interés |
|---|---|--|
| Vicente Fox Quesada (2000-2006) | 21 El primero en enero de 2001 (700 mmp) y el último en marzo de 2005 (2,212 mmp: 79 millones diarios) | <ul style="list-style-type: none"> • Cambios inducidos en la tasa de interés a partir de movimientos en el corto: de 17.8% en enero de 2001 a 9.1% en marzo de 2021. |
| Felipe Calderón Hinojosa (2006-2012) | 0 Los saldos diarios (79 millones) se mantuvieron sin cambio de marzo del 2005 a enero de 2008, cuando se dejó de publicar esta información. | <ul style="list-style-type: none"> • En agosto de 2005, Banxico hace referencia por primera vez a las condiciones monetarias (relajamiento en 25.0 puntos base (pb)) sin especificar un monto preciso para la tasa de interés. • Cuatro aumentos entre febrero y agosto de 2008. • Siete reducciones entre enero y julio de 2009. |
| Enrique Peña Nieto (2012-2018) | | <ul style="list-style-type: none"> • Cuatro reducciones entre marzo de 2013 y junio de 2014. • Catorce aumentos entre diciembre de 2015 y diciembre de 2018. |
| Andrés Manuel López Obrador (2018-2024) | | <ul style="list-style-type: none"> • Doce reducciones entre agosto de 2019 y febrero del 2021. • 15 incrementos entre junio de 2021 y marzo de 2023. |

Fuente: elaboración propia con base en anuncios de política monetaria de Banxico (2000-2023).

de política monetaria. El nivel inicial para la tasa de interés fue de 7.5%, con un aumento de 25 pb en cada uno de los siguientes tres meses hasta ubicar este indicador en un nivel de 8.2% en medio la crisis financiera internacional.

Con la intensificación de la crisis global y sus efectos negativos sobre la actividad económica en 2009 (Mejía *et al.*, 2017) y el impacto del virus A(H1N1), entre mayo y julio de ese año, se inició un ciclo de relajación de las condiciones monetarias con un descenso de la tasa de interés que llegó hasta 4.5% en julio de 2009, manteniéndose en ese nivel durante 43 meses (véase gráfica 2). Estas condiciones externas fueron poco favorables para el crecimiento económico y tuvieron su origen en problemas de deuda en algunos países de la zona euro. Al mismo tiempo, la debilidad de la actividad económica a nivel global, en los últimos meses de 2011, dio lugar a disminuciones en los precios internacionales de las materias primas, a menores niveles de inflación en un importante número de países y el mantenimiento de la tasa de interés en México (véanse gráficas 2 y 3).

Gráfica 3. Tasa de interés de fondeo interbancario, 2008-2023
(variación en puntos porcentuales)



Fuente: elaboración propia con base en anuncios de política monetaria de Banxico (2008-2023).

En 2013 y 2014, durante la presidencia de Enrique Peña Nieto (EPN), la tasa de interés objetivo se redujo de manera paulatina, con el objetivo de estimular el crecimiento económico en un contexto internacional dominado por la incertidumbre, la volatilidad financiera y la debilidad de la demanda externa.

Estas condiciones se acentuaron a lo largo de 2012 y la mayor parte de 2013, por lo que repercutieron en la economía mexicana que alcanzó un crecimiento de 1.2% a finales de 2013 en comparación con el 4.2% registrado en el segundo trimestre del año anterior. Por su parte, la tasa de interés que se situó en 4.5% en 2012, disminuyó a 3.5% en octubre de 2013 y a 3.0% en junio de 2014, manteniendo este nivel hasta octubre de 2015 (véase gráfica 2), al mismo tiempo que la actividad de la economía mexicana se recuperó con incrementos anuales de 2.9% y 3.3% en 2014 y 2015, respectivamente, debido principalmente al dinamismo de la demanda externa.

Sin embargo, a finales de 2015 Banxico decidió iniciar un nuevo ciclo de alza en la tasa de interés de referencia. El primer aumento de 25.0 puntos base (pb) se justificó por un incremento similar en la tasa de interés de los fondos federales de EE.UU. de 0.2% a 0.5%, siendo el primer banco que aumentó este indicador después de la crisis de 2008-2009. Según el banco, este ajuste tuvo como objetivo evitar una depreciación desordenada del peso que pudiera traspasar

sarse tanto a los precios al consumidor como a las expectativas de inflación (Banxico, 2015). El segundo ajuste de 50.0 pb, en febrero de 2016, fue para evitar que el aumento en el deterioro de las condiciones externas, en particular la depreciación del peso (13.5%) que llegó a cotizarse en más de \$20.0 pesos por dólar en diciembre de 2016, comprometiera la inflación futura. Por su parte, el segundo incremento de la reserva federal (Fed) se dio a finales de ese mismo año.

A medida que la depreciación del peso denominada “efecto Trump” (Ibarra y Cortes, 2021) y las presiones inflacionarias aumentaban, debido a diversos factores como: problemas en el mercado internacional del petróleo, incertidumbre sobre la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y factores internos de oferta —liberalización de los precios de los energéticos (2017), incremento al salario mínimo y en tarifas de autotransporte, así como los precios de algunos productos agropecuarios—, las autoridades monetarias decidieron incrementar gradualmente la tasa de interés entre 2016 y 2018 con el objetivo de acercar la inflación a su objetivo de 3.0%, mantener la estabilidad financiera y reducir la incertidumbre en el mercado cambiario (Banxico, 2017) y la generada por la normalización de la política monetaria de EE.UU. (Berganza y Vallés, 2017).

El primer año de la administración de Andrés Manuel López Obrador (AMLO) coincidió con la debilidad de la actividad económica en el mundo. Este hecho implicó la aplicación de políticas acomodaticias por gran parte de los bancos centrales. La Fed y Banxico recortaron sus respectivas tasas de interés de referencia en 25.0 pb en el mes de agosto para dejarlas en un rango de 2.0-2.5% en el caso de EE.UU. y de 8.0% para México. En el último trimestre de 2019 estas tasas se ubicaron en 1.5-1.7% durante octubre para el primer país y 7.2% en diciembre de 2019 para el segundo. El objetivo de estos recortes fue hacer frente a la desaceleración económica y estimular el crecimiento por medio del consumo y la inversión (Fed, 2019; Banxico, 2019), aunque con cierta incertidumbre sobre un posible acuerdo sobre la guerra comercial entre China y EE.UU. (Rivera, 2019).

Los efectos de estas medidas no se reflejaron en las cifras de producción e inversión debido al deterioro de las condiciones económicas causadas por la llegada de la pandemia de la Covid-19, en 2020. Más aún, ante esta situación, Banxico aceleró los recortes de la tasa de interés de referencia: de 7.0% en febrero de 2020 a 4.0% un año después —ocho recortes en un año—. Al mismo tiempo, se establecieron facilidades para proveer liquidez mediante el otorgamiento de

créditos a empresas y hogares para contrarrestar la desaceleración económica y fomentar la reactivación gradual de la actividad productiva (Banxico, 2020).

En 2021, el optimismo por la recuperación de la actividad de la economía mexicana, apoyada en el crecimiento de la producción mundial, así como por el avance en el proceso de vacunación, llevó a un ajuste al alza de las expectativas de crecimiento. Sin embargo, esta mejora de la economía vino de la mano de un incremento en los precios internacionales de las materias primas, especialmente de los energéticos, así como otras presiones de costos por cuellos de botella en la producción, lo que provocó, de nueva cuenta, aumentos en la tasa de interés. De un nivel de 4.0% en mayo de 2021, el costo del dinero se elevó a 11.2% en mayo de 2023 con el objetivo de frenar el incremento de los precios. A pesar de estas medidas, el dato más reciente que corresponde a junio de 2023 todavía ubica a la inflación por arriba de su objetivo de largo plazo (5.1 vs. 3.0 +/- 1.0%) (Inegi, 2023) (véanse cuadro 1 y gráfica 3).

Como se puede observar en la gráfica 2, el de 2017, durante el gobierno de EPN; y el de 2021-2022, durante la actual administración de AMLO, han sido los periodos con mayor incremento de la tasa de interés, dadas las condiciones externas desfavorables para mantener la estabilidad de precios. En el apartado siguiente se presenta con detalle el comportamiento de la inflación en el periodo de referencia.

4. La inflación en México 2000-2023

Uno de los principales problemas macroeconómicos de la economía mexicana lo ha constituido la inflación. En este sentido, nuestro país ha enfrentado diversos episodios de tasas de inflación elevadas, en ocasiones incluso por arriba de 100.0%, por ejemplo, en 1987, la inflación anual alcanzó 159.2% (Inegi, 2023). Estos episodios de alta inflación estuvieron típicamente acompañados de elevados niveles de déficit público financiados principalmente con expansiones monetarias.

En años recientes, 2020-2022, en medio de la crisis sanitaria de la Covid-19, el crecimiento acelerado de los precios se ha convertido nuevamente en uno de los principales problemas macroeconómicos a combatir en el mundo. En el caso de México, después de poco más de dos décadas (2000-2021) en que el fenómeno inflacionario estuvo razonablemente controlado, promediando

una tasa de 4.0%, para 2022-2023 nuevamente se han vuelto a registrar tasas de inflación que, en ocasiones, han duplicado dicho promedio. En este sentido, mientras que la inflación anual en México durante 2022 fue de 7.8%, el promedio mundial se ubicó en 8.8% (IMF, 2023).

La trascendencia del combate a la inflación para cualquier economía del mundo reside en que los aumentos generalizados y constantes de precios inhiiben la inversión productiva y el empleo. De esta manera, para generar mayores niveles de inversión, empleo y crecimiento económico, así como mejores niveles de bienestar para la población, es necesario lograr un entorno de estabilidad de precios que permita la planeación económica y mantenga el valor del dinero a lo largo del tiempo (Banxico, 2015).

En este contexto, resulta relevante observar la trayectoria de la tasa de inflación en México durante el periodo de estudio que comprende este documento, a lo largo del cual se comprenden las administraciones de VFQ, FCH, EPN y el gobierno de AMLO.

La inflación general promedio de dichos sexenios no ha sido muy diferente. Mientras que en el último, la tasa anual ha alcanzado 5.3%, en el sexenio de VFQ fue de 4.7%, con FCH se observaron cifras de 4.3%, en tanto que con EPN fue de 4.1% (Inegi, 2023).

En lo que sí se observa una diferencia relevante es en cuanto a la variabilidad o inestabilidad en el comportamiento de las tasas de inflación entre los diferentes sexenios referidos. Por ejemplo, mientras que con VFQ, FCH y EPN se encontró una desviación estándar de las tasas de inflación mensual anualizadas cercana a un punto porcentual, con AMLO dicho indicador se ha duplicado hasta los dos puntos porcentuales, lo que correspondería principalmente con la fuerte inestabilidad generada sobre los precios de la economía durante el periodo de la pandemia, principalmente en 2021-2022 (véanse cuadro 3 y gráfica 3).

Se debe destacar también que mientras la inflación global tiene en cuenta la evolución de los precios de la economía a nivel general de un conjunto de bienes y servicios bastante amplio, en el caso de la subyacente no se considera la variación de los precios más volátiles de la economía. Al respecto Ysusi (2009) establece que la inflación general se calcula tomando en cuenta las variaciones de precios de 315 genéricos y, puesto que no todos los precios que integran el INPC muestran igual patrón de comportamiento, es conveniente agrupar los diferentes genéricos en subíndices para facilitar su análisis. Es así como la inflación general se divide en un componente subyacente y uno no

subyacente. En el primero se mide la tendencia de mediano plazo, excluyendo aquellos genéricos que presentan una alta volatilidad o que sus precios responden a criterios administrativos y no de mercado. Por su parte, la inflación no subyacente incluye aquellos genéricos que dificultan la determinación de la tendencia general del proceso inflacionario y que, en consecuencia, fueron excluidos del índice de inflación subyacente.

Cuadro 3. Estadísticas básicas de la inflación por sexenio, 2000-2023 (tasa mensual anualizada)

| 2000-2023 | General | Subyacente | Alimentos | No subyacente | Agropecuarios | Energéticos |
|----------------|---------|------------|-----------|---------------|---------------|-------------|
| Media | 4.8 | 4.3 | 5.9 | 6.1 | 6.2 | 7.0 |
| Mediana | 4.3 | 3.8 | 5.7 | 6.1 | 5.7 | 6.4 |
| Desvest | 1.7 | 1.7 | 2.3 | 2.8 | 4.3 | 6.0 |
| 2000-2006 VFQ | | | | | | |
| Media | 4.7 | 4.3 | 4.8 | 6.3 | 5.5 | 8.0 |
| Mediana | 4.5 | 3.9 | 4.6 | 6.2 | 5.2 | 7.3 |
| Desvest | 1.1 | 1.1 | 1.1 | 2.5 | 4.3 | 4.8 |
| 2006-2012 FCH | | | | | | |
| Media | 4.3 | 4.0 | 6.8 | 5.4 | 6.3 | 5.0 |
| Mediana | 4.0 | 3.8 | 6.9 | 5.3 | 5.7 | 5.0 |
| Desvest | 0.9 | 0.7 | 1.6 | 1.9 | 4.4 | 2.2 |
| 2012-2018 EPN | | | | | | |
| Media | 4.1 | 3.3 | 4.5 | 6.5 | 5.9 | 7.9 |
| Mediana | 4.0 | 3.1 | 4.6 | 6.7 | 5.5 | 8.2 |
| Desvest | 1.2 | 0.8 | 1.4 | 3.0 | 3.7 | 6.0 |
| 2018-2023 AMLO | | | | | | |
| Media | 5.3 | 5.1 | 7.7 | 5.8 | 8.2 | 4.3 |
| Mediana | 4.4 | 4.0 | 6.6 | 5.7 | 7.8 | 3.1 |
| Desvest | 2.0 | 1.8 | 3.2 | 3.7 | 4.6 | 7.8 |

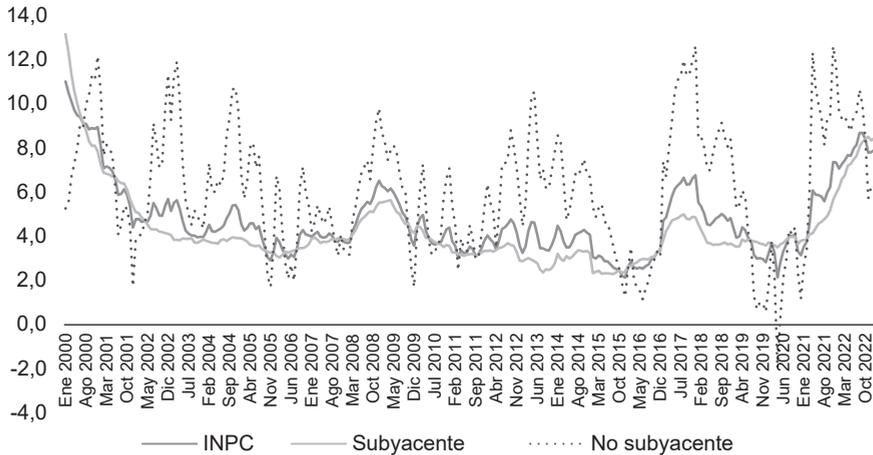
Fuente: elaboración propia con base en datos del Inegi (2023).

En la gráfica 4 se observa que durante 2000-2023 las tasas de inflación anualizadas para México (INPC) han tenido un comportamiento descendente, con la excepción de tres periodos que correspondieron a 2008, 2017 y 2021. En 2008 se presentó la crisis económica mundial, iniciada en EE.UU., y que fue conocida como la crisis *subprime*, en tanto que, en 2021, fue cuando se observaron

los principales efectos negativos de la pandemia de la Covid-19 en los niveles de inflación de, prácticamente, todos los países del mundo.

En términos promedio, la tasa inflacionaria fluctuó alrededor de 4.0% durante 2000-2021.

Gráfica 4. México: Inflación general, subyacente y no subyacente, 2000-2023 (tasa mensual anualizada)



Fuente: elaboración propia con base en datos del Inegi (2023).

Por otra parte, es importante destacar el comportamiento bastante similar de la variación del INPC en relación con el de la inflación subyacente (véase gráfica 3). De hecho, durante el periodo analizado, 2000-2023, la inflación subyacente podría verse como un predictor razonable del comportamiento de la inflación general en el corto y mediano plazo, debido a que la primera presenta un comportamiento más estable (con menos picos) respecto a la inflación general, incluso en periodos de crisis económicas como las mencionadas con anterioridad.

El cuadro 3 muestra que invariablemente, a lo largo de los distintos periodos de gobierno entre 2000 y 2023, la volatilidad de la tasa de inflación subyacente ha sido más baja —medida por la desviación estándar— que la correspondiente a la inflación general. En particular, se destaca el periodo de EPN (2012-2018), donde se presentó una diferencia de 0.4 puntos porcentuales a favor del indicador subyacente en términos de desviación estándar de las tasas inflacionarias.

5. Crisis económicas e inflación durante 2000-2023

Un análisis de la inflación en México, en las últimas dos décadas, permite observar que la tasa inflacionaria promedio entre los sexenios que comprende el periodo 2000-2023, oscila en los 4.0 puntos porcentuales. No obstante, después de 2020, los niveles inflacionarios tuvieron un ascenso considerable, casi del doble de la media de los últimos 20 años, después de que se acentuaron los efectos de la crisis económica asociada a la pandemia, por la que el mundo transitó, principalmente entre 2020 y 2022.

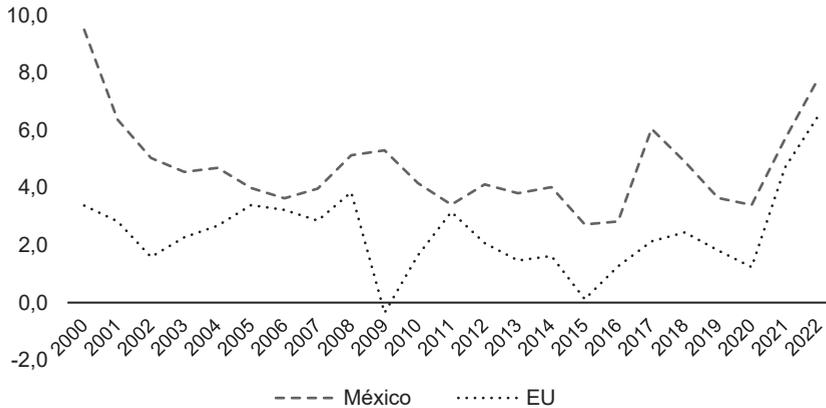
Dicha pandemia, de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional ([FMI] 2020), no tiene parangón en los últimos cien años. Después de su aparición a fines del año 2019 en la ciudad de Wuhan, China, la Covid-19 se dispersó rápidamente al resto de Asia, Europa, África y América, debido a la elevada conectividad de la población en un mundo global (World Health Organization [WHO], 2021).

Después de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), a mediados de la década de 1990, se observó un incremento notable en la dependencia de la economía mexicana respecto de la trayectoria de la estadounidense. Al respecto, Delajara (2012) ha argumentado que los ciclos del producto interno bruto (PIB) de México y EE.UU. están altamente sincronizados, lo que se debe principalmente al alto grado de integración de estas economías desde la firma del TLCAN. A su vez, Herrera (2004), mostró que el *comovimiento* —movimiento en común— entre ambas economías no solo se refiere al ciclo, sino también a la tendencia de largo plazo.

En este sentido, la discusión del comportamiento de los principales indicadores macroeconómicos para México —tales como PIB, exportaciones, importaciones y precios, entre otros— en las últimas tres décadas debe considerar, inevitablemente, el análisis de los correspondientes agregados macroeconómicos de la economía estadounidense.

En la gráfica 5 se puede observar que, a lo largo del periodo 2000-2023, las tasas de inflación anual tanto para México como para EE.UU. han tenido un comportamiento similar, en particular, entre 2005 y 2023. Y aún más, se pueden destacar desde 2021 a 2023, cuando se profundizó esta relación entre el comportamiento inflacionario de ambas naciones.

Gráfica 5. Inflación en México y EE.UU., 2000-2023
(tasa mensual anualizada)



Fuente: elaboración propia con base en datos del Inegi (2023) y el Banco Mundial (2023).

Durante la primera década del presente siglo ocurrieron dos recesiones, en los periodos de 2001-2003 y 2008-2009, las cuales se transmitieron a la economía mexicana a través de las crecientes transacciones económicas que se desarrollaban en el marco de una economía abierta, al tener a EE.UU. como principal mercado de exportación.

Resulta relevante destacar que aun cuando estas dos recesiones comparten un origen externo, ambas presentaron características muy diferentes: la recesión de 2001 fue de mayor duración, aunque de menor magnitud respecto a la de 2008.

Por otra parte, es importante resaltar que el entorno macroeconómico de México antes de dichas recesiones era favorable. Por ejemplo, los indicadores de producción e importaciones provenientes de EE.UU. crecían a tasas elevadas durante los tres años previos a la recesión de 2001-2003, producto, en buena medida, del auge que presentó la industria de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) entre 1995 y 2000. Como consecuencia para México, las exportaciones, la inversión extranjera directa (IED) y los ingresos por remesas crecieron a tasas de dos dígitos, a pesar de que el tipo de cambio real se revaluaba de manera importante. Al final, los ingresos de capital permitieron financiar el déficit de cuenta corriente e incluso aumentar las reservas internacionales (Mejía

et al., 2017). En el caso de la inflación, los resultados no se alejaron mucho del objetivo de largo plazo de Banxico (3.0 ± 1.0 %), mientras que en 2001 se observó un continuo descenso de la tasa de inflación general; en 2002-2003 se registró un repunte de dicho indicador, pero de manera moderada. Al final, durante 2001-2003 se registró un promedio de 5.3% en la tasa de inflación general.

Por otro lado, el entorno macroeconómico de México previo a la recesión de 2008-2009 también se caracterizaba como favorable, con una estabilidad económica considerable, basada fundamentalmente en tasas de inflación controladas. Aunque la economía estadounidense crecía a un ritmo ligeramente menor que antes de la recesión de 2001, sus importaciones se expandían en poco más de 10.0 puntos porcentuales promedio al año. Como resultado, las transacciones internacionales de México crecían a tasas superiores a las del periodo 1997-1999, a pesar de la constante revaluación del peso. Así, como consecuencia, los saldos de las cuentas con el exterior y la acumulación de reservas internacionales presentaron importantes mejoras (Mejía *et al.*, 2017). En los tres años previos —2005-2007— a la llamada gran recesión económica mundial, la inflación general tuvo un promedio anual de 3.9%; en tanto que para los años de la crisis —2008-2009—, dicho indicador alcanzó una tasa media anual de 5.2%.

6. El fenómeno de la inflación pospandemia 2021-2023

En 2020 se contrajo de manera significativa la demanda agregada en el mundo entero a partir del confinamiento de la población, debido a las medidas adoptadas para controlar el contagio masivo de la Covid-19, lo cual significó una reducción considerable en el crecimiento de la producción y, por tanto, un crecimiento moderado de los precios. Una vez levantadas las medidas restrictivas sobre la movilidad de las personas, se empezaron a presentar una serie de problemáticas asociadas con la disponibilidad y la distribución de las mercancías y los insumos para la producción a nivel internacional. Lo anterior ha significado que las economías en el mundo tengan un comportamiento por debajo del crecimiento medio de los últimos años y, a la vez, el incremento de la inflación ha tomado especial relevancia.

El fenómeno de la inflación pospandemia no es exclusivo de algunas economías, sino un problema que enfrentan prácticamente todos los países del mundo. Por ejemplo, en EE.UU., hasta agosto de 2022 se registraba una inflación

anualizada de 8.3%, para cerrar dicho año en 6.5%. Lo anterior significó una tasa de al menos tres veces el promedio en las últimas tres décadas para aquel país. De forma similar, México registró un considerable aumento en el crecimiento de sus precios, lo que no se veía desde hacía un par de décadas, con una inflación media de 4.0%; no obstante, en el mes de septiembre de 2022, la tasa de inflación alcanzó 8.7% en términos anualizados, para cerrar dicho año con una inflación de 7.8% (Inegi, 2023).

De esta manera, los bancos centrales de ambas economías han tratado de enfrentar esta problemática mediante una política monetaria restrictiva apoyada principalmente en el incremento constante de las tasas de interés (véase gráfica 2) con la finalidad de frenar la demanda agregada y esperando que esto se pudiera traducir en una caída de la tasa de crecimiento de los precios.

No obstante, mientras que en EE.UU. el fenómeno de la inflación parece ser más un problema de demanda derivado de las transferencias monetarias que ese gobierno otorgó a sus ciudadanos durante el primer año de la pandemia, los incrementos de la tasa de interés tendrían algún efecto favorable en el comportamiento de los precios, para México no parece tratarse del mismo caso. En este sentido, las medidas de Banxico sobre las tasas de interés más bien parecen tener como objetivo central favorecer la estabilidad cambiaria —así como los flujos de capital— que se ha destacado en los últimos años y así no generar fuentes adicionales de presión sobre el crecimiento de los precios de la economía vía importaciones de mercancías.

Durante la segunda mitad de 2022, ante una inflación elevada y creciente, el gobierno intentó diversas medidas de contención del fenómeno inflacionario, tales como la inyección de subsidios a los precios de los combustibles, diversos acuerdos con la iniciativa privada para mantener los precios, en particular de los productos alimenticios básicos, la promoción de importaciones de mercancías e insumos productivos mediante el relajamiento de las inspecciones más elementales sobre la calidad e inocuidad de dichos productos, así como la eliminación de aranceles en el caso de la importación de algunos productos considerados parte de la canasta básica. En este contexto, la participación del gobierno federal en programas presupuestarios con aportaciones al control de la inflación —seguridad alimentaria, subsidio a la electricidad doméstica y subsidio a la gasolina— se estimó en 1.4% del PIB de 2022 (Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP], 2023).

Aunque pareciera que dichas medidas han tenido resultados poco favorables, la SHCP ha estimado que el aporte de estas medidas ha significado una caída de alrededor de cuatro puntos porcentuales sobre la tasa de inflación general de la economía mexicana hasta fines de 2022 (SHCP, 2023). La SHCP (2023) estima que, sin el IEPS y los estímulos adicionales, la inflación hasta mediados de abril de 2022 habría sido de 10.0% y no de 7.7% como resultó.

Conclusiones

La transición hacia el esquema de objetivos de inflación, que inició en 1998 y se formalizó en 2001, ha permitido acercar de manera paulatina los niveles de inflación a su objetivo de $3\pm 1\%$, utilizando, en primer lugar, los saldos de las cuentas corrientes de la banca en el banco central para influir indirectamente sobre el costo del dinero y, posteriormente, de manera directa, mediante el propio manejo de la tasa de interés como el instrumento central, con el fin de incidir en la demanda de dinero. Esta manera de operar de la autoridad monetaria está separada de la administración federal en turno, dada la independencia de que goza el banco central desde 1993.

No obstante que el mandato constitucional para el banco central mexicano apunta fundamentalmente hacia el control de la inflación, en la práctica, para el periodo 2000-2023, se observa que la estrategia de esta institución en buena medida ha respondido a las condiciones dominantes de la economía que han consistido en una inflación creciente o la posibilidad de un contexto de posible desaceleración o recesión económica para la economía estadounidense. En este sentido, la postura de la política monetaria ha privilegiado el combate a la inflación (para el primer caso) o mejores condiciones para la promoción de la actividad económica (en el segundo caso).

Al respecto, se puede citar el manejo de la política monetaria en la administración del actual gobierno de AMLO, donde en medio de la profunda crisis económica provocada por la pandemia de la Covid-19 y con la firme intención de evitar una caída de la actividad productiva mayor a la anticipada, se ajustaron los niveles de la tasa de interés a la baja —la tasa de interés de referencia pasó de 7.0% en febrero de 2020 a 4.0% un año después, lo que fue el resultado de realizar ocho recortes a dicha tasa a lo largo de un año—, lo anterior con la expectativa de generar algunas condiciones favorables para la mejor marcha de la actividad económica.

No obstante, una vez observados los efectos más nocivos de la pandemia sobre la economía y al tener como secuela un crecimiento acelerado de precios, que no se veía al menos desde hace un par de décadas, la política monetaria se vio como una medida correctiva del creciente nivel de precios, por lo cual se recurrió al incremento gradual de las tasas de interés con la finalidad de frenar los sustanciales niveles de inflación —de una tasa de 4.0% en mayo de 2021, el costo del dinero se incrementó hasta 11.2% en mayo de 2023.

Es importante destacar que, en una economía como la mexicana, la estrategia de incrementar las tasas de interés como medio antiinflacionario sí ha tenido una contribución a partir de los efectos ocasionados por una significativa apreciación cambiaria y no por una contracción de la demanda, lo que parece contener y posiblemente inducir una reducción, aunque marginal, de los precios de los bienes transables, lo que para nuestro país es fundamental para controlar sus precios considerando que más de la mitad de los alimentos que consume provienen del exterior, en particular de EE.UU., aspecto que nos da elementos para una futura línea de investigación.

Bibliografía

- Argandoña, A. (2013). "Irving Fisher, un gran economista". Business School (IESE), Universidad de Navarra, working paper, WP 1082. Recuperado el 20/07/2023 de <https://media.iese.edu/research/pdfs/WP-1082.pdf>
- Banco de México [Banxico] (1995). "Exposición sobre la política monetaria para el lapso 1ero. de enero de 1995-31 de diciembre de 1995. Banxico. Recuperado el 20/07/2023 de <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/programas-de-politica-monetaria/%7BC654337B-6FBB-51F1-3698-E88D077ECB07%7D.pdf>
- Banco de México [Banxico] (2001). "Informe sobre la inflación octubre-diciembre 2000 y programa monetario para 2001". Banxico. Recuperado el 20/10/2023 de <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-trimestrales/%7B4302436A-E389-EAE8-1CFF-499AD7F0B63E%7D.pdf>
- Banco de México [Banxico] (2002). "Informe sobre la inflación octubre-diciembre 2001 y programa monetario 2002". Banxico. Recuperado el 18/07/2023 de <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-trimestrales/%7B7071EFFF-A05A-80F6-5276-E5DC023BD6B9%7D.pdf>
- Banco de México [Banxico] (2003a). "La conducción de la política monetaria del Banco de México a través del régimen de saldos diarios". Banxico. Recuperado el

- 11/10/2023 de <https://www.Banxico.org.mx/politica-monetaria/d/%7BFA809BEC-7F63-9E56-5616-A11AA1263680%7D.pdf>
- Banco de México [Banxico] (2003b). "Informe sobre la inflación enero-marzo, 2003". Banxico. Recuperado el 14/06/2023 de <https://www.Banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-trimestrales/%7BBAA37516-687E-A9DA-107E-6EE6A3AF62EA%7D.pdf>.
- Banco de México [Banxico] (2005). "Anuncio de política monetaria, comunicado de prensa, 26 de agosto de 2005". Banxico. Recuperado el 15/07/2023 de <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/anuncios-de-las-decisiones-de-politica-monetaria/%7BEC48C3-97A9-F049-4260-C4BBDB9DF8BF%7D.pdf>
- Banco de México [Banxico] (2008). "Informe sobre la inflación octubre-diciembre 2007 y Programa monetario para 2008, Banco de México". Banxico. Recuperado el 20/10/23 de <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-trimestrales/%7B084CE80D-8A38-B1A7-F38A-2826FA2F0BD6%7D.pdf>
- Banco de México [Banxico] (2015). "Anuncio de política monetaria". Comunicado de prensa. Banco de México. Banxico. Recuperado el 15/07/2023 de <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/anuncios-de-las-decisiones-de-politica-monetaria/%7BBF868E41-029A-DD5E-9DA8-2A3A64FD6131%7D.pdf>
- Banco de México [Banxico] (2017). "Anuncio de política monetaria comunicado de prensa, 30 de marzo de 2017". Banxico. Recuperado el 16/07/2023 de <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/anuncios-de-las-decisiones-de-politica-monetaria/%7B074D9E1A-B709-2638-190B-0D1D7B43CFA1%7D.pdf>
- Banco de México [Banxico] (2019). "Minuta de la reunión de la Junta de Gobierno del Banco de México, con motivo de la decisión de política monetaria". Varios meses. Banxico. Recuperado el 10/07/2023 de <https://www.Banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/minutas-de-las-decisiones-de-politica-monetaria/minutas-politica-monetaria-ta.html>
- Banco de México [Banxico] (2020). "*Políticas económicas consideradas en México para enfrentar el panorama adverso generado por la pandemia de Covid-19*". Recuperado el 20/10/2023 de <https://tinyurl.com/9uwbh6jr>.
- Banco de México [Banxico] (2023). "Sistema de información económica, tasa de fondeo bancario". Banxico. Recuperado el 11/07/2023 de <https://www.Banxico.org.mx/SieInternet/>
- Banco Mundial (2023). "Índice de precios al consumidor de México y Estados Unidos". Banco Mundial Recuperado el 06/03/2023 de <https://datos.bancomundial.org/indicador/fp.cpi.totl.zg?locations=us>
- Barro, R., Grilli, V. y Febrero, R. (1997). *Macroeconomía: teoría y política*. McGraw Hill. Madrid.

- Berganza, J. y Vallés, J. (2017). "La normalización de la política monetaria en Estados Unidos en la coyuntura actual y sus repercusiones internacionales", *Cuadernos de información económica*. Núm. 256, pp. 81-95. <https://dialnet.unirioja.es/ejemplar/456848>
- Bernanke, B. y Frank, R. (2007). *Macroeconomía*. 3ra. ed. Mc Graw Hill. Madrid.
- Bernanke, B. y Mishkin, F. (1997). "Inflation Targeting: A New Framework for Monetary Policy?", *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 11, Núm. 2, pp. 97-116.
- Bernanke, B., Laubach, T., Mishkin, F. y Posen, A. (1998). *Inflation Targeting: Lessons from the International Experience*. Princeton University Press. <https://doi.org/10.1515/9780691187396>
- Bryan, M. F. y Cecchetti, S. G. (1994). "Measuring core inflation", en Mankiw (Ed.), *Monetary Policy, National Bureau of Economic Research*. National Bureau of Economic Research, Massachusetts, pp. 195-219. <https://www.nber.org/system/files/chapters/c8333/c8333.pdf>
- Carstens, A. (2015). "Inflación baja y estable, el éxito de una reforma estructural", Banco de México, Publicaciones y Prensa, discursos de la junta de gobierno. Recuperado el 20/08/2015 de <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/discursos/%7BD01AC248-F2A8-01C7-B03A-A1F5D4DDD497%7D.pdf>
- Cukierman, A. (2006). "Independencia del banco central e instituciones responsables de la política monetaria: pasado, presente y futuro", *Economía Chilena*. Vol. 9, Núm. 1, pp. 5-23. <https://repositoriodigital.bcentral.cl/xmlui/bitstream/handle/20.500.12580/3478/BCCh-rec-v09n1abr2006p005-023.pdf?sequence=4&isAllowed=y>
- Delajara, M. (2012). "Sincronización entre los Ciclos Económicos de México y Estados Unidos. Nuevos Resultados con Base en el Análisis de los Índices Coincidentes Regionales de México". Banco de México, Documentos de investigación, Núm. 2012-01. https://www.Banxico.org.mx/DIBM/web/documento/visor.html?clave=2012-01&locale=es_MX.
- Díaz, A., Prieto, D. y Treviño, L. (2003). "La política monetaria y el corto en México", *Economía Informa*, Núm. 319, pp. 56-64.
- Federal Reserve System [Fed] (2019). "Minutes of the federal open market committee" (varios meses). Federal Reserve. <https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/fomccalendars.htm>
- Fernández, A., Rodríguez, L. Parejo, J., Galindo, M. y Calvo, A. (1991). *Teoría y Política Monetaria*. Editorial A.C. Madrid.
- Gavin, W. (2003). "Inflation Targeting: Why it Works and How to Make it Work Better". Working Paper 2003-027B. Federal Reserve Bank of St. Louis. <https://files.stlouisfed.org/files/htdocs/wp/2003/2003-027.pdf>

- Gonçalves, C. y Salles, J. (2008). "Inflation targeting in emerging economies: what do the data say?", *Journal of Development Economics*. Vol. 85, Núms. 1-2, pp. 312-318. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2006.07.002>.
- Gutiérrez, R. (2023). "México: política monetaria, 2008-2020. Marco analítico, contexto y regímenes de desempeño", *El semestre de las especializaciones*. Vol. 4, Núm. 2, pp. 167-223. https://132.247.149.1/especializaciones/revista/4-2-2023/04_EMF_Gutierrez-Acevedo_2023.pdf
- Herrera, J. (2004). "Business cycles in Mexico and The United States: do they share common movements?", *Journal of Applied Economics*. Vol. 7, pp. 303-323. <https://doi.org/10.1080/15140326.2004.12040613>
- Ibarra, I. y Cortés, J. (2021). "Érase una vez un efecto Trump. Información en internet y tipo de cambio", *Estudios Económicos*. Vol. 36, Núm. 2, pp. 363-398. <https://doi.org/10.24201/ee.v36i2.423>.
- International Monetary Fund [IMF]. (2020). "A crisis like no other, an uncertain recovery". World Economic Outlook Update. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/06/24/WEOUpdateJune2020>
- International Monetary Fund [IMF]. (2023). "Actualización de perspectivas de la economía mundial". Recuperado el 05/11/2023 de <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2023/01/31/world-economic-outlook-update-january-2023#:~:text=Se%20prev%C3%A9%20que%20la%20inflaci%C3%B3n,alrededor%20del%203%2C5%25>.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi]. (2023). "Índice Nacional de Precios al Consumidor y sus componentes". <https://www.Inegi.org.mx/temas/inpc/>
- López, A. (2013). "Descifrando el lenguaje del Banco de México", *El Trimestre Económico*. Vol. 80, Núm. 318, pp. 345-370. <https://doi.org/10.20430/ete.v80i318.91>
- Martínez, L., Sánchez O. y Werner A. (2001). "Consideraciones sobre la Conducción de la Política Monetaria y el Mecanismo de Transmisión en México". Documento de Investigación Núm. 2001-02. Banco de México. <https://www.Banxico.org.mx/publications-and-press/banco-de-mexico-working-papers/%7B1683C4CF-EA38-3811-9728-462A03B45E2C%7D.pdf>
- Mathai, K. (2009). "¿Qué es la política monetaria?", *Finanzas y Desarrollo*, pp. 46-47. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2009/09/pdf/basics.pdf>
- Mejía, P., Díaz, M. y Vergara, R. (2017). "Recesiones de México en los albores del siglo XXI", *Revista Problemas del Desarrollo*. Vol. 48, Núm. 189, pp. 57-84, <https://www.probdes.iiec.unam.mx/index.php/pde/article/view/56947/52077>
- Mejía, P., Gutiérrez, E. y Farías, C. (2006). "La sincronización de los ciclos económicos de México y Estados Unidos", *Investigación Económica*. Vol. 65,

- Núm. 258, pp. 15-45. <https://www.scielo.org.mx/pdf/ineco/v65n258/0185-1667-ineco-65-258-00015.pdf>
- Mishkin, F. (2000). "Inflation targeting in emerging market countries". National Bureau of Economic Research, *NBER 7618*. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w7618/w7618.pdf
- Novelo, F. (2021). "La autonomía del Banco de México, el debate necesario", *Economía Unam*. Vol. 18, Núm. 52, pp. 134-156.
- Panico, C. y Moreno, C. (2019). "El Banco de México y la política monetaria, en L. Ludlow y M. A. Romero (Coords.). *El Banco de México a través de sus constructores, 1917-2017*. Instituto de Investigaciones Históricas. UNAM, pp. 515-560.
- Perrotini, I. (2007). "El nuevo paradigma monetario", *Economía UNAM*. Vol. 4, Núm. 11, pp. 64-82. <http://revistaeconomia.unam.mx/index.php/ecu/article/view/309>
- Ramos, F. M. y Torres, G. A. (2005). "Reducing inflation through inflation targeting: the mexican experience". *Banco de México*, working paper, 2005-01. <https://www.banxico.org.mx/publications-and-press/banco-de-mexico-working-papers/%7B7F3073DE-937B-4393-1C77-6C77A661A348%7D.pdf>
- Ramos, F. M. y Torres, G. A. (2006). "Inflation dynamics in Mexico: a characterization using the new Phillips Curve". *Banco de México*, working paper, 2006-15, <https://www.banxico.org.mx/publications-and-press/banco-de-mexico-working-papers/%7B2F779A17-41A7-9CA8-64C5-73DC5C89A915%7D.pdf>
- Rivera, J. A. (2019). "Peso se recupera tras superar el nivel de 20 unidades por dólar". *El Economista*. <https://www.economista.com.mx/mercados/Peso-se-recupera-tras-superar-el-nivel-de-20-unidades-por-dolar--20190826-0022.html>.
- Romer, D. (2012). *Advanced Macroeconomics*. Fifth edition. McGraw Hill. New York.
- Rodríguez, D., Lima, V. y Ortiz, E. (2015). "¿Sincronizaron México y Estados Unidos sus ciclos económicos con el TLCAN?", *Contaduría y Administración* [online]. Vol.60, Suppl.1, pp.195-229. <https://doi.org/10.1016/j.cya.2015.08.010>.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2023). "Resultados del PACIC". Recuperado el 20/07/2023 de <https://www.gob.mx/shcp/pacic?tab=Actualizaciones%20PACIC>.
- World Health Organization [WHO] (2021). Covid-19: "Cronología de la actuación de la OMS. Organización Mundial de la Salud. Recuperado el 27/04/2020 de <https://www.who.int/es/news/item/27-04-2020-who-timeline---Covid-19>.
- Ysusi, C. (2009). "Análisis Estadístico de la Inflación en México a nivel de Subíndices y Genéricos". *Banco de México. Documentos de Investigación*. No. 2009-08. <https://www.banxico.org.mx/publications-and-press/banco-de-mexico-working-papers/%7B6588940E-7B97-B8A8-0575-903A9774235C%7D.pdf>

TASA DE INTERÉS DE REFERENCIA Y DE LOS CRÉDITOS A HOGARES Y EMPRESAS, 2000-2023

*Brenda Murillo Villanueva**

Introducción

Desde inicios de 2020, la tasa de inflación en México y el mundo comenzó a acelerarse como resultado de los efectos por la pandemia de la Covid-19, la invasión rusa a Ucrania y las deficiencias en las cadenas globales de suministro. En el caso mexicano, esto ocasionó que, desde mediados de 2021, la tasa de inflación registrara niveles superiores a 5.0%, orillando al Banco de México (Banxico) a intervenir para controlar la alta inflación utilizando la política monetaria por medio de la tasa de interés. Desde entonces y hasta mediados de 2023, la tasa de interés ha batido los récords de valores más altos registrados en los últimos 22 años: en abril de 2023 su valor fue de 11.5%, nivel que no se observaba desde junio de 2001.

Como consecuencia de ello, el costo de financiamiento de los hogares y las empresas podría mostrar incrementos, reduciendo, así, la actividad económica y la inflación. En ese sentido, el objetivo de este capítulo es analizar el comportamiento de la tasa de interés en México en lo que va del siglo XXI, tomando en cuenta la inflación y contrastándola con la tasa de interés de los créditos hipotecarios, al consumo y la inversión. La información analizada sugiere que dicha tasa de interés responde a los movimientos observados en los niveles de inflación, siendo que el objetivo de Banxico es el control de los precios.

Respecto al costo de financiamiento de los hogares y empresas, la información revisada sugiere que algunos instrumentos ajustan su tasa de interés en el mismo sentido que la de referencia, aunque en magnitudes diferentes, mientras que otros muestran un comportamiento totalmente independiente.

* Profesora-Investigadora del Centro de Investigación en Ciencias Económicas (CICE), de la Facultad de Economía, Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Correo electrónico: bmurillov@uaemex.mx

Los resultados son muy interesantes en tanto que revelan los cambios en los costos al financiamiento en los hogares y las empresas a medida que la tasa de interés de referencia y la inflación fluctúan.

El capítulo se divide en cuatro apartados. El primero ofrece algunos conceptos y definiciones relacionados con la tasa de interés, así como una breve revisión de sus determinantes y relación con la economía desde los dos enfoques teóricos más aceptados. En el segundo apartado se presenta la evolución de la tasa de interés en México y Estados Unidos (EE.UU.) a partir de 2000, y se contrasta con el comportamiento de la inflación. En el tercer apartado se comparan la tasa de interés de referencia en México con la de los distintos tipos de crédito a los hogares: hipotecario, automotriz, personal, de nómina y tarjetas de crédito. En el cuarto apartado se presenta la información disponible sobre las tasas de interés de los créditos empresariales comparándolas con la tasa de referencia y contrastándolas con las características propias de las empresas, como tamaño, destino del crédito, monto del préstamo y tipo de crédito.

1. La tasa de interés en la economía

La teoría económica define la tasa de interés como el precio del dinero, ya sea por solicitar un crédito o por ahorrar, y se determina por la oferta y la demanda de crédito. El equilibrio entre oferta y demanda del crédito resulta en una tasa de interés de equilibrio. A medida que la demanda de créditos aumenta, el interés tiende a elevarse y viceversa (Fisher, 1930; Harris, 1993).

Normalmente, los hogares, las empresas y el gobierno solicitan préstamos para el consumo y la inversión. En los créditos al consumo, los sectores institucionales aceptan pagar un interés al prestamista debido a que prefieren consumir los bienes o servicios en el presente y no en el futuro —cuando probablemente habrían ahorrado lo suficiente como para comprar—. En éste y cualquier tipo de crédito, los prestamistas solicitan a cambio el pago de intereses por sacrificar el consumo en el presente. En el caso de los créditos a la inversión, además de la preferencia intertemporal por el consumo o inversión, la rentabilidad esperada toma un papel muy relevante. Dentro de los factores que determinan la tasa de interés se encuentran las expectativas de inflación, la tasa de interés del resto del mundo, el tipo de cambio, el riesgo país y el riesgo crediticio (por impago) (Miller, 1989; Fabozzi *et al.*, 1996).

De acuerdo con Levy (2012), la teoría económica no tiene una explicación única sobre el papel de la tasa de interés en el crecimiento económico, pero hay cierto consenso respecto a que se determina por el banco central y que puede incidir en dicho crecimiento. Destaca que existen dos teorías dominantes sobre su influencia en la economía. Por un lado, la teoría neoclásica señala que la tasa de interés determina la inversión y el ahorro, con una relación inversa con la inversión y directa con el ahorro, donde su flexibilidad garantiza el equilibrio entre el ahorro y la inversión, y los bancos centrales determinan un nivel que fluctúa alrededor de la tasa de interés natural —donde el ahorro se iguala a la inversión, a un nivel de pleno empleo—. Esto quiere decir que el mercado se ajusta para garantizar la igualdad entre el interés monetario y el natural.

Por otro lado, la teoría heterodoxa (Minsky, 1982), argumenta que se debe distinguir entre la tasa de interés de corto plazo y la de largo plazo. La primera se determina por el banco central y depende del grado de liquidez del mercado de capitales y la inflación financiera (Levy, 2012), y se asume por la banca comercial que añade un margen. Por su parte, la tasa de interés de largo plazo se determina por otros factores como la preferencia por la liquidez, la oferta monetaria, las expectativas de inflación, el tipo de cambio nominal y la tasa de interés internacional (Keynes, 1936).

De acuerdo con Mántey (2011), en las últimas décadas, los bancos centrales han optado por una política monetaria basada en esquemas de metas de inflación que evitan el uso del tipo de cambio nominal como ancla de la economía. En México, después de la crisis económica de 1994, el banco central definió el control de la inflación como su principal objetivo de política monetaria y base primordial para promover el crecimiento económico. En ese sentido, en 2003 Banxico estableció dos mecanismos para la determinación de la tasa de interés: el uso de los saldos de las cuentas bancarias en él y la determinación directa de la tasa de interés a un día. De acuerdo con Levy (2014), estas medidas permitieron una mayor flexibilidad y capacidad de respuesta del banco central ante las condiciones económicas cambiantes y significaron un gran avance hacia la transparencia y eficiencia en la fijación de la tasa de interés con información del mercado financiero y económico en tiempo real.

Documentos recientes sobre política monetaria en México y EE.UU. dan evidencia de que la tasa de interés es el principal instrumento de política para el control de la inflación, en donde la oferta monetaria juega un papel muy importante, y las expectativas de inflación, basadas en indicadores de la

economía real como el Indicador General de Actividad Económica (IGAE), la inversión y la producción industrial, son las principales variables determinantes para la aplicación de la política monetaria (Muller y Perrotini, 2018; Téllez y Venegas, 2013).

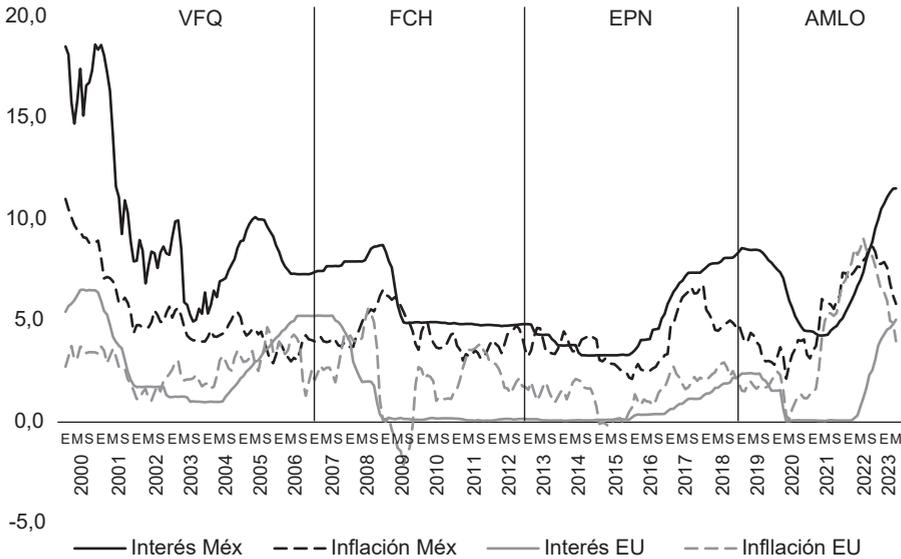
2. Tasa de interés en México y EE.UU.

La tasa de interés interbancaria de equilibrio (TIIE) es la tasa de referencia de las operaciones de crédito entre instituciones bancarias, se determina por Banxico con base en las cotizaciones de las instituciones de crédito y refleja las condiciones del mercado de dinero (BBVA, 2023a). La tasa de interés es un instrumento de política monetaria que influye en la actividad económica de un país por medio del crédito y su costo y, por tanto, en la inflación. De acuerdo con la teoría económica, altas tasas de interés inhiben la expansión de la actividad económica ya que encarecen los créditos a los hogares y la inversión, y por tanto reducen la inflación. Por ello, en escenarios de alta inflación, Banxico puede aumentar la tasa de interés para encarecer los créditos, desalentar la inversión, la actividad económica y controlar la inflación.

El reciente incremento en la tasa de interés en México refleja los esfuerzos del banco central por controlar las altas tasas de inflación observadas desde mediados de 2021 a causa de la pandemia por la Covid-19, la invasión rusa en Ucrania y las deficiencias en las cadenas de suministro. El comportamiento de la tasa de interés también responde a los ánimos y tendencias de los mercados internacionales, como el de Estados Unidos.

En el sexenio del presidente Andrés Manuel López Obrador (AMLO), hasta junio de 2023, la tasa de interés se ubicó entre 4.3% y 11.5%. A partir de la mitad de 2021 mostró una clara tendencia al alza: en junio de ese año se ubicó en 4.3%, dos años después, en junio de 2023, casi se triplicó, alcanzando un nivel de 11.5%. Por sexenios, la tasa de interés promedio más alta se observó con Vicente Fox Quesada (VFQ) en 8.8%, le sigue el sexenio de AMLO con 7.2%, Felipe Calderón Hinojosa (FCH) con 6.1% y, finalmente, el de Enrique Peña Nieto (EPN) con 5.1% (véase gráfica 1). Este orden se explica principalmente por la inflación promedio observada en cada sexenio, que fue mayor con VFQ, le siguió AMLO, FCH y al final EPN.

Gráfica 1. Tasa de interés e inflación en México y EE.UU. (porcentajes)



Fuente: elaborado con datos de Banxico (2023a), Federal Reserve Board ([Fed] 2023) y US Bureau of Labor Statistics ([BLS] 2023).

Respecto a su relación con la inflación, en la gráfica 1 se observa que, en México para el periodo analizado, ambas variables mostraron una tendencia similar, es decir, en periodos de baja inflación la tasa de interés se mantuvo en niveles bajos, mientras que cuando la inflación fue alta, la tasa de interés también. De hecho, a lo largo de este periodo, la tasa de inflación promedio fue de 4.8%, muy cercana a la meta de inflación del $3.0\% \pm 1.0\%$, y la tasa de interés en un nivel promedio de 7.2%. No obstante, se observan algunos periodos en los que ambas variables alcanzaron niveles altos. Por ejemplo, entre 2000 y 2001 la tasa de inflación se encontró arriba de 5.0% y cerca de 10.0%, lo que ocasionó que la tasa de interés tomara niveles superiores a 18.0%. Algo similar se observa entre 2021 y 2023, cuando la inflación superó la barrera de 5.0% y la tasa de interés la de 10.0%.

Lo anterior indica que, en escenarios en que la inflación se encuentra dentro del límite definido por Banxico, la tasa de interés se mantiene relativamente

estable y por debajo de 10.0%. Por el contrario, cuando la inflación es mayor a 5.0%, la tasa de interés supera dicha barrera.

Contrastando el comportamiento de ambas variables en México y EE.UU., se observa que, para el caso mexicano, con muy pocas excepciones, la tasa de interés siempre se sitúa por encima de la inflación con un diferencial promedio de 2.4%. Por el contrario, en el caso estadounidense, la mayoría de las veces la tasa de interés se sitúa por debajo de la tasa de inflación, y el diferencial promedio entre ambas variables es de 0.9%. Este hecho revela la postura de cada país en cuanto al costo del dinero, el financiamiento, el papel del Gobierno para fomentar la actividad económica y la política cambiaria. De acuerdo con la hipótesis de la paridad descubierta de la tasa de interés, las economías con altas tasas de interés tienen monedas con tendencia a la depreciación (Urrutia, 2003).

A partir del segundo trimestre de 2021 la tasa de inflación en México y en EE.UU. se ubicó por arriba de 5.0%, por lo que 2022 y 2023 se caracterizaron por incrementos persistentes en la tasa de interés de ambos países. En el país vecino, en junio de 2022 la inflación se ubicó en su nivel máximo de 9.1% mientras que el interés fue de 1.2%; dos meses después, México alcanzó su mayor tasa de inflación desde finales de 2000, en este caso la inflación y la tasa de interés estuvieron en 8.7% cada una. Por otro lado, aunque en ambas naciones la inflación comenzó a reducirse desde junio y agosto, respectivamente, en ambos casos la tasa de interés continúa mostrando una tendencia creciente. En mayo de 2023 el diferencial entre tasa de interés e inflación se ubicó por encima de la media, en 5.7% y 1.1% respectivamente, lo que quiere decir que una vez que la inflación en México se encuentre por debajo de 5.0%, es muy probable que la tasa de interés comience a reducirse.

Otro dato bastante evidente, en la gráfica 1, es el hecho de que las tasas de interés de cada uno ha tenido prácticamente el mismo comportamiento a lo largo del periodo analizado, con la única diferencia, de que en México se encuentra en promedio 5.5% por encima de la estadounidense. Esto da evidencia de que la tasa de interés mexicana también responde a los ánimos y tendencias de los mercados internacionales, especialmente, del país vecino. En mayo de 2023 el diferencial entre las tasas de interés fue de 6.5%. Al respecto, algunos autores (Clavellina, 2018; CEFP, 2023) señalan que la reciente apreciación del peso mexicano se explica, entre varias cosas, por dicho diferencial.

Finalmente, se espera que a medida que la inflación en México vaya cediendo, la tasa de interés comience a disminuir; de otra manera, la tendencia

creciente de las tasas de interés podría prolongarse. En los siguientes dos apartados se analizan las tasas de interés al consumo y la inversión.

3. Tasa de interés de los créditos hipotecarios, automotrices y el consumo

De acuerdo con Levy (2012) y desde la perspectiva de Keynes, la banca comercial define su tasa de interés considerando la tasa de interés de referencia, determinada por el banco central, y un margen que cubre la prima de riesgo y las ganancias de las instituciones financieras. La bibliografía que explica cómo la banca privada determina esas tasas de interés es escasa, contados autores se refieren a algunos elementos económicos y financieros que las determinan.

Por ejemplo, Levy (2012) se refiere a la incertidumbre, al monto de los préstamos, las expectativas inflacionarias y el grado de liquidez del mercado de capitales como variables que determinan las tasas de interés de la banca comercial. Por su parte, Moore (1989) sugiere que ésta depende de factores de demanda como el estado de la economía, la sensibilidad de la economía a variaciones en la tasa de interés, los objetivos del gobierno que pueden ser: el pleno empleo, el control de la inflación, el crecimiento, o la distribución de la riqueza; la prosperidad, liquidez; la democracia, incluso el partido político de los gobernantes.

Estos aspectos son tantos y de tan diferente índole que no se descarta la posibilidad de que cada banco fije su tasa considerando también la competencia en el mercado de créditos e incluso características de los mismos prestatarios, como la antigüedad en empleo, el nivel de ingresos, el historial crediticio, entre otros. De hecho, como veremos a lo largo de este apartado y el siguiente, las tasas de interés también difieren dependiendo del tipo de crédito. En este apartado se revisan las tasas de interés de los créditos hipotecarios, automotrices, de nómina, personales y tarjetas de crédito, así como su relación con la tasa de interés de referencia (TIIE).

Los créditos hipotecarios se contratan para la adquisición de una propiedad o terreno con la garantía de la hipoteca sobre el bien adquirido. Los automotrices para la adquisición de automóviles nuevos o usados con la garantía sobre el auto adquirido. Los créditos al consumo se contratan para adquirir cualquier bien o servicio sin necesidad de comprobar el destino del crédito y pueden ser de nómina, personales y tarjetas de crédito.

3.1. La tasa de interés de los créditos hipotecarios

El reciente incremento en la tasa de interés de referencia busca apaciguar la tendencia creciente de la inflación mediante el encarecimiento de los préstamos privados que, a su vez, mitigan el crecimiento de la actividad económica.

Para verificar si esto ocurre, en la gráfica 2 se presenta la tasa de interés y el costo anual total (CAT) promedio de los créditos hipotecarios a 20 años y su relación con la tasa de interés de referencia. De acuerdo con Banxico (2023b), el CAT “es una medida estandarizada del costo de financiamiento, expresada en términos porcentuales anuales que, para fines informativos y de comparación, incorpora la totalidad de los costos y gastos inherentes a los créditos que otorgan las instituciones”. Se puede observar que, aunque el interés de los créditos hipotecarios obedece al interés de referencia, sus variaciones son de una magnitud considerablemente menor. Esto se explica principalmente porque los créditos hipotecarios, al ser de largo plazo, establecen una tasa de interés fija también de largo plazo que responde poco a variaciones en las tasas de referencia de corto plazo, como la TIIIE. De acuerdo con la Asociación de Bancos de México (Rebolledo, 2017), la tasa de interés de los créditos hipotecarios se define con base en los costos de captación o de fondeo, los costos de operación de los créditos, las pérdidas esperadas, el riesgo del mercado y el retorno esperado sobre los activos de los bancos.

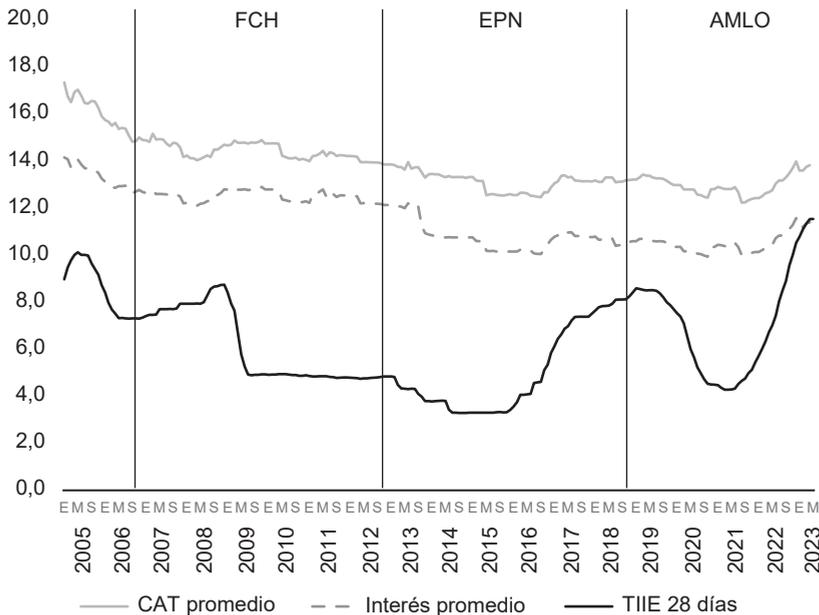
Anteriormente, la banca privada fijaba la tasa de interés de los créditos hipotecarios seis puntos porcentuales por encima de la tasa de interés de referencia del banco central, y se consideraba que ese diferencial cubría los costos de captación, operación, riesgo y retorno esperado. Sin embargo, la gran recesión o crisis de 2008, en la que el sector hipotecario jugó un papel relevante, alteró esta regla. En la gráfica 2 se observa que, a causa de la crisis financiera, entre diciembre de 2008 y agosto de 2009, la tasa de interés de referencia en México se desplomó; experimentando una caída de casi 4.0 puntos porcentuales al pasar de 8.7% a 4.9% en tan solo ocho meses. Esta caída se dio como respuesta a la estrepitosa reducción de la tasa de interés de referencia en EE. UU. a su nivel más bajo, de 0.0% en el mismo periodo.

No obstante, como se observa en la gráfica 2, estas reducciones en las tasas de referencia del mundo y México no se tradujeron en descensos de la misma magnitud en las tasas de interés al crédito hipotecario, ocasionando que la brecha entre la tasa de referencia y la de los créditos hipotecarios fuera mucho

mayor entre 2009 e inicios de 2013. Esto se explica principalmente debido a que, como consecuencia de esta crisis, el riesgo financiero y la dificultad para vender los bienes inmuebles aumentaron, llevando a que el crédito hipotecario se redujera, manteniendo así las tasas de interés en niveles relativamente altos (Tanzi, 2010). De hecho, en el mismo periodo de diciembre de 2008 a agosto de 2009 la tasa de interés de los créditos hipotecarios se mantuvo relativamente estable —alrededor de 12.7%— y no fue hasta julio de 2010 que se redujo —únicamente a 12.3%.

En México, entre 2005 y 2023, el diferencial entre la tasa de referencia y la de los créditos hipotecarios osciló entre -0.1 y 7.9 puntos porcentuales, y el promedio fue de 5.3 . En la gráfica 2 se observa que en los últimos meses el diferencial se ha venido reduciendo hasta ser ligeramente negativo en el segundo bimestre de 2023. Este dato es de gran relevancia porque sugiere que la tasa de interés al crédito hipotecario de largo plazo aún no se ha visto afectada por la tasa de referencia.

Gráfica 2. Tasa de interés y CAT promedio de los créditos hipotecarios (porcentajes)



Fuente: elaborado con datos de Banxico (2023a).

Lo anterior puede explicarse por el hecho de que la demanda de créditos hipotecarios no depende de la tasa de interés hipotecaria, en el sentido de que, aunque la tasa de interés fluctúe, la necesidad de adquirir una vivienda no cambia, por lo que no es un factor determinante. Por otro lado, esta tasa se caracteriza por ser baja, fija y de largo plazo, de ahí que la TIIIE de corto plazo no sea un factor determinante (ver gráfica 2).

En el periodo de análisis, el interés hipotecario ha oscilado entre 14.0% y 10.0%, mostrando sus niveles más altos en el sexenio de VFQ y sus niveles más bajos en los sexenios de EPN y AMLO. La media durante el sexenio de FCH fue 12.5%, en el de EPN fue 10.8% y ahora en el de AMLO es 10.5%. En el último sexenio, la tasa se ha ubicado entre 9.9% y 11.4%.

Desde mediados de 2021 la tasa de interés de referencia ha mostrado un incremento de más de 7.0 puntos porcentuales y esto se ha traducido en un incremento en la tasa de interés de los créditos hipotecarios de poco menos de un punto y medio —de su nivel más bajo de 10.0% en agosto de 2021 pasó a 11.4% en abril de 2023—. Por la fuerte tendencia alcista que muestra la tasa de referencia, sería de esperarse que, en los próximos meses, el interés hipotecario se incrementara en solo algunos puntos base manteniéndose por debajo de 12.0%. Respecto al CAT, en el periodo analizado se encontró 2.3 puntos porcentuales por encima del interés hipotecario. Según el último dato, en 2023, fue de 13.8%.

El hecho de que el interés de los créditos hipotecarios registre una ligera tendencia al alza indica que el costo del financiamiento de largo plazo —20 años— y para la vivienda se está elevando.

3.2. La tasa de interés de los créditos automotrices y al consumo

Además de solicitar créditos para la vivienda, los hogares también solicitan préstamos para la adquisición de otros bienes durables, como automóviles, y para el consumo de bienes no duraderos, como los préstamos personales y de nómina. Los créditos automotrices se otorgan con el objetivo de adquirir un auto que, en caso de incumplimiento de pago, funciona como garantía. Los créditos personales y de nómina permiten comprar lo que el consumidor desee sin necesidad de comprobar el destino del crédito. La diferencia entre estos tipos de crédito radica en que los abonos a los créditos de nómina se descuentan automáticamente de la nómina del trabajador que, por lo general, se encuentra en el banco que ofrece el crédito, mientras que los créditos personales se otorgan

sin garantía de nómina, automóvil o vivienda como en el caso de los créditos anteriores, por ello son los más costosos.

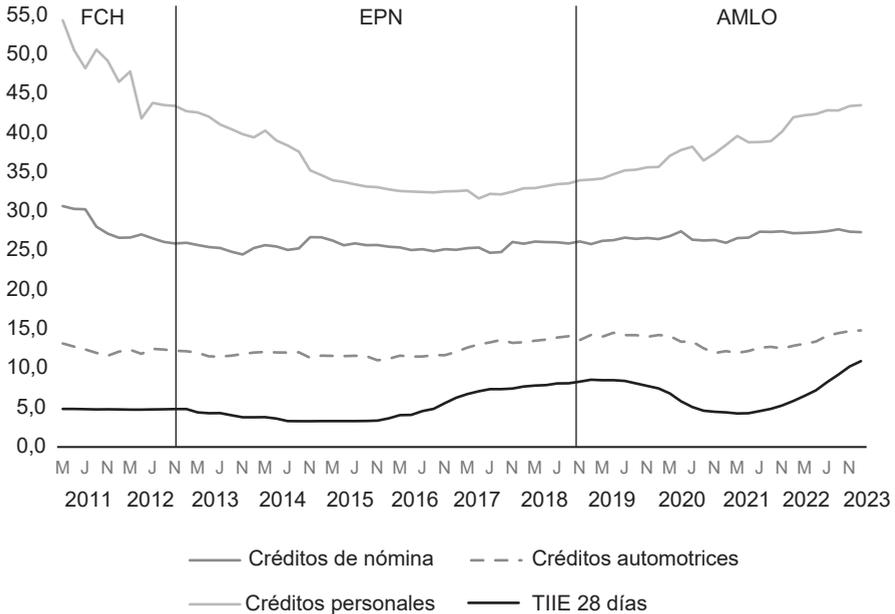
Como se observa en la gráfica 3, de estos tres tipos de créditos, la tasa de interés más baja es la de los préstamos automotrices, y aunque es ligeramente superior a la tasa de los créditos hipotecarios, se encuentra en un rango similar. En México, de 2011 a 2023, la tasa de interés para la adquisición de automóviles se ubicó entre 11.0% y 14.9% encontrando su mínimo en diciembre de 2015, durante el sexenio de EPN, y su máximo en febrero del 2023 en el de AMLO. A lo largo del periodo analizado, el diferencial promedio entre el interés automotriz y la tasa de referencia es de 7.1%, y aunque a lo largo de 10 años se mantuvo relativamente constante, desde mediados de 2022 se observa un ligero incremento a consecuencia del alza de la TIIE.

Aunque los automóviles pertenecen al rubro de los bienes durables, como la vivienda, y aun cuando las tasas de interés de ambos tipos de créditos se encuentren en rangos similares, es evidente que el interés a los préstamos automotrices se determina en mayor medida por la TIIE, es decir, cuando ésta baja, el interés automotriz se reduce y viceversa. Esto se explica principalmente porque los créditos automotrices son de corto y mediano plazo, con una duración de entre uno y seis años (véase gráfica 3).

En el extremo opuesto se encuentra la tasa de interés de los créditos personales que, junto con las tasas de interés de las tarjetas de crédito, que se revisarán en el siguiente apartado, representan las más altas de los créditos al consumo. En el periodo de análisis, el interés de los créditos personales se encontró entre 31.7% y 54.4%; el nivel más alto se observó a inicios de 2011 en el sexenio de FCH, y el nivel más bajo a inicios del 2017, en el sexenio de EPN (ver gráfica 3). Cabe señalar que, durante el sexenio de AMLO, esta tasa ha mostrado una tendencia al alza, incluso en los últimos meses de 2019 y los primeros de 2020 cuando la TIIE se redujo en casi tres puntos porcentuales. Más aún, a partir de 2022 mostró un mayor ritmo de crecimiento, al igual que la tasa de referencia (Banxico, 2023a).

Los préstamos personales usualmente registran altas tasas de interés debido al riesgo crediticio, ya que con este tipo de financiamiento los hogares pueden pedir prestado por encima de sus ingresos. Además, estos préstamos carecen de alguna garantía para las instituciones financieras y permiten adquirir cualquier bien o servicio sin tener que comprobar el destino de los recursos (Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros [Condusef], 2012).

Gráfica 3. Tasa de interés promedio de los créditos automotrices, personales y de nómina (porcentajes)



Fuente: elaborado con datos de Banxico (2023a).

Como se aprecia en la gráfica 3, en algunos periodos, el interés de los créditos personales muestra un comportamiento similar al de la TIIE, aunque en otros sigue un patrón opuesto o totalmente diferente. Esto podría sugerir que, aun cuando la TIIE es un indicador de referencia para la determinación de la tasa de interés a los créditos personales, no es el único factor que influye en ella, otras variables relacionadas con el riesgo crediticio como incertidumbre, el monto de los préstamos, las expectativas inflacionarias y el grado de liquidez del mercado de capitales pueden ser consideradas (Levy, 2012).

Con una tasa de interés intermedia y relativamente constante se encuentran los créditos de nómina. Estos préstamos se otorgan a los trabajadores cuyo salario se deposita a una cuenta de nómina de la entidad financiera y de manera relativamente sencilla, ya que se cobran de manera automática al ser descontados mensualmente de dicho ingreso. Esto otorga cierto nivel de certidumbre a la institución otorgante que, aunque no tiene como garantía un bien durable,

tiene algún grado de certeza sobre los ingresos del trabajador. Es por ello que, aun cuando el interés se encuentra en un nivel cercano a 25.0%, es considerablemente menor al interés de los préstamos personales (ver gráfica 3).

Entre 2011 y 2023 el interés de los créditos de nómina tuvo un valor promedio igual a 26.4%, con un valor mínimo de 24.5% a finales del 2013 y un máximo de 30.7% a inicios de 2011. Sin embargo, si se excluyen las observaciones de 2011, se tiene que el valor promedio es 26.1%, el máximo es 27.7% y el mínimo 24.5%, es decir, con un rango de $\pm 1.6\%$ respecto del valor medio. Con esto se confirma el hecho de que la tasa de interés de los créditos de nómina es relativamente constante y que su comportamiento es independiente de la TIIE.

Por lo tanto, las tasas de interés revisadas en este apartado se pueden ordenar según su grado de similitud con la TIIE, de mayor a menor, de la siguiente manera: primero el interés automotriz, al mostrar la misma tendencia que la TIIE; segundo, la tasa de interés de los créditos personales, que en algunos periodos se asemeja al de la TIIE y, por último, el interés a los préstamos de nómina, que ha permanecido en niveles relativamente constantes.

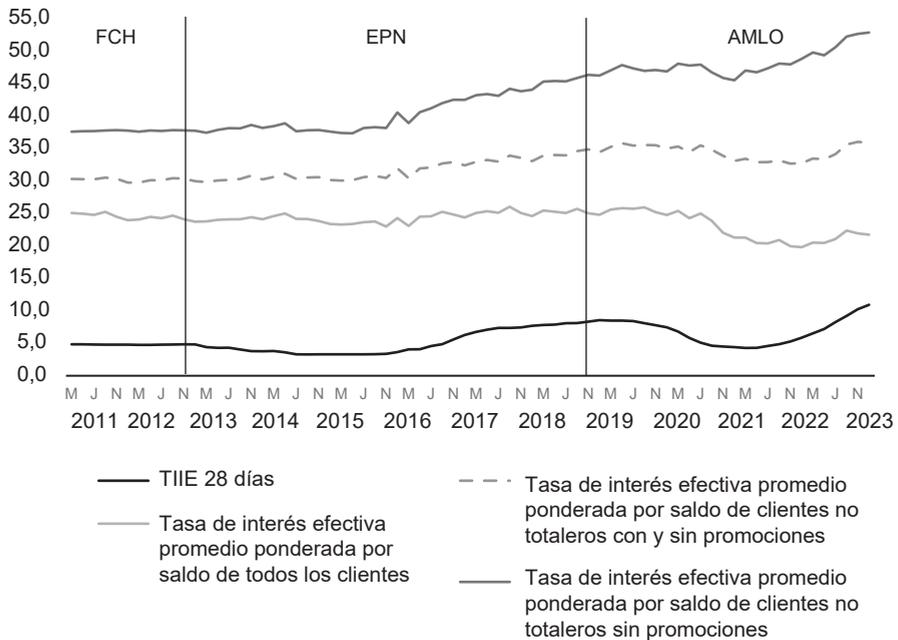
3.3. La tasa de interés de las tarjetas de crédito

Las tarjetas de crédito implican un crédito revolvente que las instituciones financieras ofrecen a los consumidores. De acuerdo con Actinver (2023), un crédito revolvente es aquel que no tiene un número fijo de cuotas, se va renovando al final de cada periodo de pago. Las tarjetas de crédito se consideran créditos revolventes porque al momento de liquidar la deuda mensual, el crédito de la tarjeta vuelve a estar disponible. Este tipo de crédito brinda la posibilidad de disponer un monto máximo concedido, cuantas veces se requiera, conforme se realizan pagos totales o parciales. El banco establece una línea o límite de crédito y el consumidor puede utilizar el crédito otorgado por medio de la tarjeta. A medida que la tarjeta se utiliza, el crédito disponible se reduce, y viceversa, de manera que el saldo utilizado y disponible siempre suman el límite de crédito. El tarjetahabiente cuenta con 20 días después de la fecha de corte para pagar al banco el crédito utilizado; si se paga el saldo total del periodo, no se paga ningún interés, de lo contrario, el banco cobrará una tasa de interés por el uso del crédito que suele ser muy elevada debido a la alta cartera vencida y la ausencia de una garantía en escenarios de impago (Banxico, 2023c).

En la gráfica 4 se presenta la tasa de interés efectiva media pagada por los clientes portadores de tarjetas de crédito y se identifican tres tipos: el interés

promedio pagado por todos los clientes, el interés pagado por los clientes no totaleros —aquellos que no pagan el saldo total de crédito del periodo y pagan intereses por la deuda (Banxico, 2023a) con y sin promociones como meses sin intereses, y el interés pagado por los clientes no totaleros sin promociones—. Cabe mencionar que la tasa de interés efectiva media ponderada se obtiene del promedio de anualizar el cociente de los intereses generados en el periodo entre el saldo correspondiente de cada tarjeta. Este indicador nos permite tener una noción sobre el comportamiento del interés en las tarjetas de crédito, aunque no representa la regla; el tipo de tarjeta y el banco emisor son algunas variables que pueden modificarlo.

Gráfica 4. Tasa de interés efectiva pagada por clientes de tarjetas de crédito (porcentajes)



Fuente: elaborado con datos de Banxico (2023a).

La tasa de interés media ponderada pagada por todos los clientes se encontró en un rango de entre 20.0% y 25.0% y sus bajos niveles se explican porque considera

el interés pagado de los clientes totaleros, que es cero. No obstante, el comportamiento del interés pagado por los clientes no totaleros y sin promociones es el más alto, y ha mostrado una clara tendencia al alza desde inicios de 2016, cuando se situó cerca de 38.0% y desde entonces no ha dejado de incrementarse, hasta alcanzar niveles de 52.9%. Este incremento podría sugerir que los clientes están realizando pagos mínimos a su tarjeta en lugar del pago para no generar intereses. En un nivel intermedio se encuentra el interés pagado por los clientes no totaleros con y sin promociones y su valor osciló entre 29.8 y 36.1%.

De manera general, en la gráfica 4 también se observa que los tres tipos de interés han mostrado un comportamiento similar al de la TIIE en el sentido de que obedecen a las reducciones e incrementos, aunque en niveles considerablemente superiores. De hecho, las diferencias promedio respecto de la TIIE son de 16.8% para todos los clientes, 18.3% para los clientes no totaleros con y sin promociones y 37.2% para los clientes no totaleros sin promociones, y esta última ha venido ampliándose desde mediados de 2016. En general, se observa que las tres tasas de interés siguen el comportamiento de la TIIE, aunque con variaciones de diferente magnitud.

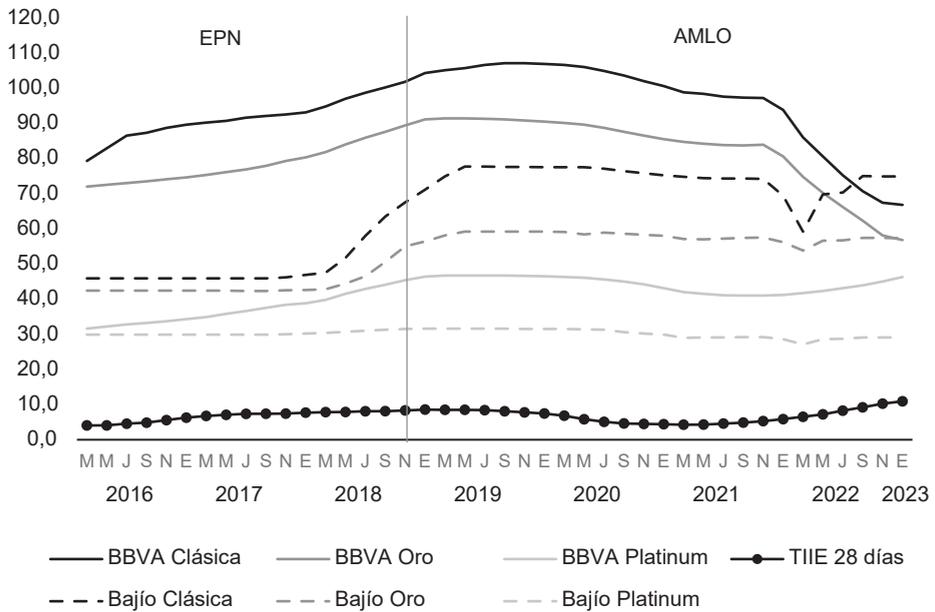
En promedio, la tasa de interés pagada en 2022 fue de 20.5%, sin embargo, sin considerar promociones, como meses sin intereses, el promedio de la tasa de interés más alta que pagaron los clientes no totaleros superó 50.0%. Como se presenta a continuación, estas tasas efectivas pagadas son menores a las que ofrecen los distintos bancos, pero considerablemente mayores a la tasa de interés de referencia de Banxico.

Información de Banxico (2023a) permite comparar las tasas de interés de distintas tarjetas de crédito distinguiendo entre bancos y tipos de tarjetas. En esta sección se analiza el interés de las tarjetas de crédito de dos bancos: el que ofrece las tasas de interés más altas para la mayoría de las tarjetas de crédito y periodos (BBVA) y el que registra las tasas más bajas (BanBajío). Además, se seleccionaron tres tipos de tarjetas: clásica, oro y platinum. En la gráfica 5 se muestra su comportamiento de 2016 a 2023. Las líneas continuas representan el interés de las tarjetas de BBVA y las punteadas el de las tarjetas de BanBajío.

En ambos bancos, los productos con las mayores tasas de interés son las tarjetas clásica y oro, y la de menor tasa es la tarjeta platinum. En el caso de BBVA, el interés promedio de las tarjetas clásica y oro osciló entre 65.0% y 105.0% con un rango entre el valor máximo y mínimo de cada periodo de aproximadamente 10.0%, y con una clara tendencia negativa desde el 2020 que

podría explicarse por la pandemia de la Covid-19. El interés de la tarjeta platinum tuvo un valor mínimo de 31.5% a inicios de 2016 y máximo de 46.7% en el segundo bimestre de 2019 que, aunque sigue siendo alta, es considerablemente menor al de las tarjetas clásica y oro (véase gráfica 5).

Gráfica 5. Tarjetas de crédito: tasas de interés de BBVA y BanBajío (porcentajes)



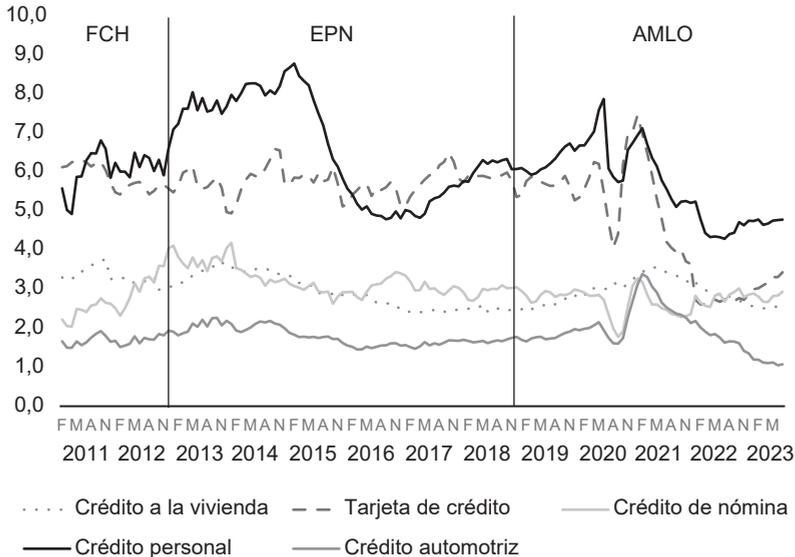
Fuente: elaborado con datos de Banxico (2023a).

Por su parte, BanBajío ofreció entre 2016 y mediados de 2018 tasas de interés para las tarjetas clásica y oro que se mantuvieron relativamente constantes —entre 42.4% y 48.2%—, es decir poco más de 15 puntos porcentuales por debajo de las tarjetas de BBVA. Sin embargo, a partir de 2018, excepto por el segundo bimestre de 2022, se incrementaron de manera paulatina, pero constante hasta ubicarse alrededor de 75.0% en el caso de las tarjetas clásicas, y alrededor de 57.0% para el caso de la tarjeta oro. Durante todo el periodo de análisis, la tarjeta platinum mostró una tasa de alrededor de 30.0%.

Como se observa, la diferencia entre la tasa de referencia y la tarjeta clásica de BBVA —la más cara del mercado—, en algunos meses, entre 2019 y 2020 superó los 100 puntos porcentuales, mientras que la diferencia respecto a la tarjeta platinum de BanBajío —la más económica del mercado— en promedio es de solo 25 puntos porcentuales.

En la gráfica 5 se hace evidente que las personas con mayores ingresos pagan tasas de interés más bajas en comparación con las personas de bajos ingresos: en los dos bancos analizados, las tarjetas de crédito platinum, que ofrecen mayores límites de crédito, tienen las tasas de interés más bajas en comparación con las tarjetas clásicas, debido a que sus portadores son clientes de altos niveles de ingreso y mayor uso de instrumentos financieros. Por dar un ejemplo, dentro de los requisitos para solicitar la tarjeta BBVA platinum, se debe reportar un ingreso mínimo de \$50,000 pesos mensuales y promete la exención del pago de anualidad siempre y cuando el monto de las compras anuales sea igual o mayor a los \$750,000 pesos (BBVA, 2023b). Por su parte, los clientes con menores ingresos son financieramente más vulnerables, por ello sus créditos son más riesgosos y sus tasas de interés son más altas.

Gráfica 6. Cartera vencida de los diferentes tipos de créditos (porcentajes respecto de la cartera total)



Fuente: elaborado con datos de Banxico (2023d).

Contrastando los datos de las gráficas 4 y 5, es posible argumentar que, aunque desde 2021 los bancos han reducido las tasas de interés de las tarjetas de crédito, el interés efectivo pagado ha aumentado probablemente porque los clientes no totaleros han aumentado. Esto da evidencia de que los bancos determinan sus tasas de interés activas independientemente de sus costos (Levy, 2012).

Este punto es bastante claro desde 2021, ya que a pesar de que la tasa de interés de referencia sufrió incrementos relevantes, la de la mayoría de las tarjetas analizadas registró reducciones importantes y constantes.

Las altas tasas de interés en las tarjetas de crédito se explican por el alto riesgo crediticio y los altos índices de cartera vencida. La gráfica 6 muestra el monto de cartera vencida como porcentaje del monto de la cartera total de los diferentes tipos de créditos analizados para el periodo de análisis. En esta gráfica se observa claramente que el porcentaje de cartera vencida es más alto en los créditos sin garantía, como las tarjetas de crédito y los créditos personales, en comparación con el resto.

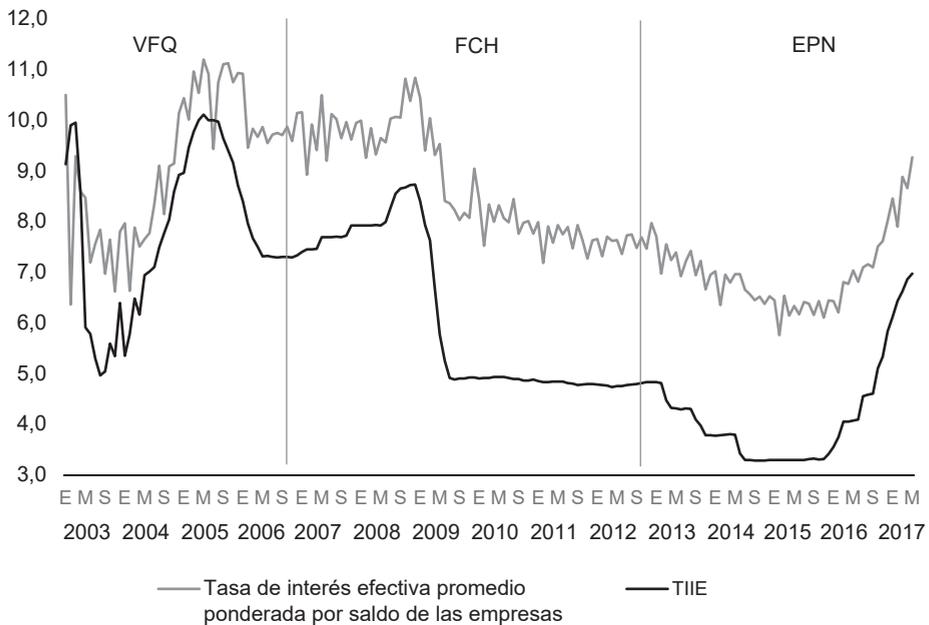
Lo anterior sugiere que las tasas de interés de la banca comercial y, sobre todo, de las tarjetas de crédito no se rigen únicamente por la tasa de interés de referencia. Todo indica que, en los últimos bimestres, aun cuando la política monetaria del banco central ha sido incrementar la tasa de referencia, algunos bancos han optado por reducir la suya. El alto diferencial entre la tasa de interés al crédito revolvente y la de referencia ofrece un amplio margen a la banca comercial para responder o no a variaciones en la TIIE y cubrir el riesgo crediticio.

4. Tasa de interés de los créditos a la inversión

Además de los hogares, las empresas representan otro sector institucional que recurre al financiamiento para la inversión o cubrir el capital de trabajo. En este apartado se muestra que las tasas de interés de los créditos para las empresas no solo se rigen por el comportamiento de la TIIE, sino que también dependen de las características propias de las empresas y el tipo de crédito que se contrate. La información estadística sobre este tema es escasa y de diferente periodicidad, pero la información disponible permite tener una noción relativamente amplia sobre el comportamiento reciente de la tasa de interés de los créditos a la inversión y sus determinantes.

Recientemente, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV, 2017) elaboró una bitácora de información histórica mensual sobre la banca múltiple en la que se calcula la tasa de interés efectiva promedio ponderada de los créditos otorgados a las empresas para el periodo comprendido entre enero de 2003 y enero de 2017.

Gráfica 7. Tasa de interés de los créditos a empresas (porcentajes)



Fuente: elaborado con datos de la CNBV (2017).

Como se puede ver en la gráfica 7, el valor de la tasa de interés a la inversión ha oscilado entre 5.8% y 11.2%; el valor máximo se registró en mayo de 2005 y el mínimo en febrero de 2015, mostrando un valor promedio de 8.3%. Además, su comportamiento sigue de manera muy estrecha al de la TIIE, característica que se explica por el plazo de estos créditos, cuya duración va de los seis y hasta los 36 meses. Por ello, los movimientos en la tasa de referencia, que es de corto plazo, influyen considerablemente sobre el interés para estos créditos.

Por otro lado, en los primeros meses del periodo de análisis, la brecha entre ambas tasas fue relativamente baja, pero a mediados de 2005 mostró un notable incremento y de enero de 2006 a enero de 2017 la tasa de interés de los créditos a las empresas se situó en promedio 2.7 unidades porcentuales por encima de la TIIIE. En comparación con las tasas de interés revisadas en la sección anterior, los datos dejan ver que las tasas de interés de los créditos empresariales tienden a ser menores que las de los créditos al consumo, incluso que las de los hipotecarios.

Si bien la TIIIE es un factor que determina el interés de los créditos a las empresas, existen otros que pueden ocasionar que éste sea mayor o menor a la media. En el cuadro 1 se presentan, para cuatro periodos diferentes, entre 2015 y 2021, las tasas de interés a las empresas considerando algunas características como el tamaño, el tipo de crédito, el destino de éste y el monto de origen (ver Banxico, 2017, 2018, 2021 y 2022).

Por tipo de crédito, las tasas de interés más bajas se encuentran en los revolventes, le siguen los no revolventes y por último se registran los simples con las tasas de interés más altas. La diferencia entre el interés más bajo y el más alto fue en promedio igual al 2.2 puntos porcentuales, considerablemente menor a la diferencia entre tasas de interés por tamaño de empresa (véase cuadro 1).

Otro dato relevante es la actividad para la que destinan el monto otorgado por el crédito y la tasa de interés asociada. De acuerdo con la información de los reportes de Banxico —2017, 2018, 2021 y 2022—, las empresas solicitan préstamos por dos motivos: inversión y capital de trabajo. Los créditos a la inversión se utilizan para la adquisición de activos fijos —mobiliario, equipo e inmuebles—, proyectos de infraestructura, construcción de inmuebles comerciales y de servicios e investigación y desarrollo, mientras que los créditos al capital de trabajo se utilizan para cartas de crédito, capital de trabajo, pago de pasivos, línea de crédito para liquidez, garantía de operaciones derivadas y garantía de operaciones de mercado de dinero. En el cuadro 1 se observa que el interés de los créditos al capital de trabajo es superior al de los créditos a la inversión, pero el diferencial es relativamente bajo —con un valor promedio igual a 0.9%.

Finalmente, el cuadro 1 también muestra información sobre las tasas de interés de acuerdo con el monto otorgado por el préstamo. Los créditos más costosos son aquellos que se otorgan por un monto que va de los 250 mil pesos a los 2.5 mmp, con una tasa promedio de 13.7%, mientras que las tasas más bajas se encuentran en los créditos de mayor y menor monto. Los que rebasan los

Cuadro 1. Tasa de interés del crédito a empresas según diversas características (porcentajes)

| Característica/Periodo | oct 2015- sep 2016 | ago 2016- jul 2017 | abr 2020- mar 2021 | oct 2020- sep 2021 |
|------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| <i>Tamaño de empresa</i> | | | | |
| Grande | 6.0 | 7.9 | 6.2 | 6.3 |
| Mediana | 8.3 | 10.8 | 9.7 | 10.1 |
| Pequeña | 10.5 | 12.2 | 11.9 | 11.9 |
| Micro | 12.2 | 14.5 | 13.2 | 12.6 |
| <i>Tipo de crédito</i> | | | | |
| Crédito revolvente ¹ | 9.5 | 11.7 | 9.2 | 9.9 |
| Crédito no revolvente ² | 10.2 | 12.1 | 11.5 | 11.8 |
| Simple ³ | 11.6 | 13.3 | 11.8 | 12.2 |
| <i>Destino del crédito</i> | | | | |
| Inversión | 9.2 | 11.4 | 11.0 | 11.4 |
| Capital de trabajo | 10.9 | 12.9 | 11.1 | 11.6 |
| <i>Monto de origen (pesos)</i> | | | | |
| Menor a 250 mil | NA | 13.8 | 12.5 | 12.9 |
| 250 mil-2.5 millones | NA | 14.6 | 13.0 | 13.5 |
| 2.5 millones-5 millones | NA | 13.1 | 12.2 | 12.6 |
| Mayor a 5 millones | NA | 11.0 | 9.1 | 9.8 |

1/ Línea de crédito que puede volver a ser utilizada conforme se realizan pagos totales. Incluye los créditos otorgados para ser dispuestos mediante una tarjeta. 2/ Línea de crédito a la que puede accederse en una o varias disposiciones, pero no puede volver a ser utilizada conforme se realizan pagos totales o parciales. 3/ Línea de crédito que se entrega en una sola disposición y no puede volver a ser utilizada conforme se realizan pagos totales o parciales.

Fuente: elaborado con datos de Banxico (2017, 2018, 2021 y 2022).

5 mmp tienen un interés promedio de 10.0%. La asignación de las tasas de interés parece coherente en el sentido de que se asignan las tasas de interés más bajas a las empresas que solicitan montos menores a 250 mil pesos y mayores a 2.5 millones debido a que el riesgo crediticio es menor cuando el monto otorgado es bajo y cuando las empresas cuentan con buen historial crediticio y altos ingresos para obtener créditos mayores a 2.5 millones. En promedio, el diferencial entre la tasa más alta y la más baja se encuentra en 3.7 puntos porcentuales.

A partir del comportamiento de los datos revisados, es probable que las tasas de interés de los créditos a las empresas hayan experimentado un notable

incremento a partir de 2021 cuando la TIIIE aumentó como respuesta a las altas tasas de inflación. Además, se encontró información que sugiere que para las micro y pequeñas empresas, que por lo general solicitan préstamos de montos bajos, los créditos suelen ser más costosos.

Conclusiones

El aumento en la tasa de interés de referencia ha sido gradual, paulatino y constante, llegando casi a triplicar su valor entre 2021 y 2023. Esto ha tenido efectos sobre las tasas de interés de los créditos que la banca comercial ofrece al consumo y la inversión.

Se revisó información sobre las tasas de interés del crédito hipotecario, automotriz, personal, de nómina y tarjetas de crédito, obteniendo las siguientes regularidades: el interés hipotecario es relativamente bajo e independiente a la tasa de interés de referencia, principalmente porque la primera es una tasa de largo plazo mientras que la segunda es de corto plazo; el interés de los créditos automotrices también es bajo pero altamente dependiente de la tasa de interés de referencia debido a que este tipo de préstamos son de mediano y corto plazo; el interés de los créditos de nómina y personales es considerablemente mayor y sigue patrones de comportamiento muy diferentes a la tasa de referencia; el interés de las tarjetas de crédito es el más alto, con un comportamiento similar al de la tasa de referencia y aumentó considerablemente en el sexenio de AMLO.

En cuanto al interés de los créditos a la inversión, la información disponible sugiere que sigue un comportamiento bastante similar a la tasa de interés de referencia y que, por lo general, se sitúa 2.7 puntos porcentuales por encima de la TIIIE. Además, se identificaron algunos factores que determinan la tasa de interés de los créditos a las empresas. Mientras mayor es el tamaño de éstas y el monto solicitado en el préstamo, menor es la tasa de interés; los créditos a la inversión tienden a ser más económicos que los créditos para capital de trabajo, y los créditos simples y no revolventes tienen mayor tasa de interés que los revolventes.

Por lo tanto, las variaciones en la tasa de interés de referencia, la mayoría de las veces, no se traducen en cambios de la misma magnitud en las tasas de interés a los créditos al consumo y la inversión.

En general, se observa que durante el sexenio de AMLO, la tasa de interés de referencia y, por tanto, de los créditos al consumo y la inversión ha alcanzado

niveles no vistos desde 2001. Si bien la política monetaria por medio del incremento de las tasas de interés ha logrado contener y reducir el crecimiento de los precios, continúan aumentando, ocasionando que el diferencial entre las tasas de interés de México y EE.UU. se amplíe. En ese sentido, una vez que la inflación regrese a niveles inferiores a 5.0%, podría comenzar a observarse una reducción en la TIIE a niveles menores o cercanos a 10.0% y, por tanto, en las tasas de interés de los distintos tipos de crédito.

Bibliografía

- Actinver (2023). "Crédito revolvente". Actinver. <https://actinver.com/que-es-un-credito-revolvente-actinver>
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S. A. [BBVA] (2023a). "Qué es y qué significa la baja en la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE)". BBVA. <https://www.bbva.com/es/mx/que-es-y-que-significa-la-baja-en-la-tasa-de-interes-interbancaria-de-equilibrio-tiie/>
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S. A. [BBVA] (2023b). "Tarjeta de Crédito Platinum". BBVA. <https://www.bbva.mx/personas/productos/patrimonial-y-privada/cuentas-y-tarjetas-de-credito/platinum.html>
- Banco de México [Banxico] (2017). "Reporte de indicadores básicos de créditos a las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) (datos a septiembre de 2016)". Banxico. <https://www.BANXICO.org.mx/publicaciones-y-prensa/rib-creditos-a-pymes/rib-creditos-pymes--tasas-int.html>
- Banco de México [Banxico] (2018). "Reporte de indicadores básicos de créditos a las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) (datos a julio de 2017)". Banxico. <https://www.BANXICO.org.mx/publicaciones-y-prensa/rib-creditos-a-pymes/rib-creditos-pymes--tasas-int.html>
- Banco de México [Banxico] (2021). "Reporte de indicadores básicos de créditos a las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) (datos a marzo de 2021)". Banxico. <https://www.BANXICO.org.mx/publicaciones-y-prensa/rib-creditos-a-pymes/rib-creditos-pymes--tasas-int.html>
- Banco de México [Banxico] (2022). "Reporte de indicadores básicos de créditos a las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) (datos a septiembre de 2021)". Banxico. <https://www.BANXICO.org.mx/publicaciones-y-prensa/rib-creditos-a-pymes/rib-creditos-pymes--tasas-int.html>
- Banco de México [Banxico] (2023a). "Sistema de Información Económica: tasas y precios de referencia". Banxico. Recuperado el 01/06/2023 de <https://www.>

- BANXICO.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?§or=18&accion=consultarDirectorioCuadros&locale=es
Banco de México [Banxico] (2023b). "Costo Anual Total: Calculadora del CAT". Banxico. <https://www.BANXICO.org.mx/CAT/>
- Banco de México [Banxico] (2023c). "Comparador de créditos de Banxico". Banxico. Recuperado el 05/06/2023 de <https://comparador.BANXICO.org.mx/ComparadorCredificio/comparacion-de-creditos.jsp>
- Banco de México [Banxico] (2023d). "Banca Comercial, Crédito por la principal actividad del acreditado, Cartera Vencida". Banxico. Recuperado el 28/09/2023 de <https://www.BANXICO.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF766&locale=es>
- Clavellina, J. L. (2018). "Determinantes del tipo de cambio y su volatilidad", *Economía UNAM*. Vol. 15, Núm. 45, pp. 70-88. <https://www.scielo.org.mx/pdf/eunam/v15n45/1665-952X-eunam-15-45-70.pdf>
- Centro de Estudios de las Finanzas Públicas [CEFP] (2023). "Fortaleza del tipo de cambio frente al contexto financiero internacional". Nota informativa, *Centro de Estudios de las Finanzas Públicas*. <https://www.cefp.gob.mx/publicaciones/nota/2023/notacefp0292023.pdf>
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores [CNBV] (2017). "Indicadores financieros de la Banca Múltiple, 2017". Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Recuperado el 05/06/2023 de <https://www.cnbv.gob.mx/SECTORES-SUPERVISADOS/BANCA-MULTIPLE/Paginas/Información-Estad%C3%ADstica.aspx>
- Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros [CONDUSEF] (2012). "Crédito personal". <https://www.gob.mx/condusef/prensa/credito-personal#:~:text=Un%20Crédito%20personal%20es%20aquel,todo%20de%20tarjeta%20de%20crédito>
- Fabozzi, F., Modigliani, F. y Ferri, M. (1996) *Mercados e Instituciones Financieras*. Primera edición. Prentice Hall, México.
- Federal Reserve [FED] (2023). "Selected interest rates". Federal Reserve. Recuperado el 01/06/2023 de <https://www.federalreserve.gov/releases/h15/>
- Fisher, I. (1930). *The Theory of Interest*. Macmillan. New York.
- Harris, L. (1993). *Teoría Monetaria*. Fondo de Cultura Económica. México.
- Keynes J. M. (1936), *La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Novena edición. Fondo de Cultura Económica. México.
- Levy, N. (2012). "Tasas de interés, demanda efectiva y crecimiento económico", *Economía UNAM*. Vol. 9, Núm. 25, pp. 74-93 <https://www.redalyc.org/pdf/3635/363533414005.pdf>

- Levy, N. (2014). "La política monetaria y el crecimiento económico: la tasa de interés de referencia del Banco de México", *Economía Informa*. Núm. 387, pp. 21-42. <https://www.elsevier.es/es-revista-economia-informa-114-pdf-S0185084914704359>
- Mántey, G. (2011). "La política de tasa de interés interbancaria y la inflación en México", *Investigación Económica*. Vol. LXX, Núm. 277, pp. 37-68 <https://www.redalyc.org/pdf/601/60120242003.pdf>
- Miller, R. L. (1989). *Modern Money and Banking*. McGraw Hill. New York.
- Minsky, H. (1982). *Can it happen again? Essays on Instability and Finance*. M.E. Sharpe. New York.
- Moore, B. (1989). "On the endogeneity of money once more", *Journal of Keynesian Economics*. Vol. 11, Núm. 3, pp. 479-487. <http://www.jstor.org/stable/4538146>
- Muller, N. e I. Perrotini (2018) "Is there any relationship between the monetary base and the interest rate of the US Federal Reserve?". *Contaduría y Administración*. Vol. 63, No. 4, pp. 254-273. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2018.1905>
- Rebolledo, R. (2017). "¿Cómo se calcula la tasa de interés hipotecario en México?" *El Economista* 15 de agosto de 2017. <https://www.economista.com.mx/economia/Como-se-calcula-la-tasa-de-interes-hipotecario-en-Mexico-20170815-0065.html>
- Tanzi, V. (2010). "La crisis financiera y económica de 2008-2009: Efectos fiscales y monetarios". Conferencia presentada en el XXXVII Seminario Internacional de Presupuesto Público. Ministerio de Economía y Finanzas de España. <http://asip.org.ar/la-crisis-financiera-y-economica-de-2008-2009-efectos-fiscales-y-monetarios/>
- Téllez, E. y F. Venegas (2013). "Principales determinantes en las decisiones de política monetaria de México: un análisis econométrico", *Estudios Económicos*. Vol. 28, Núm. 1, pp. 79-108. <https://www.redalyc.org/pdf/597/59727431003.pdf>
- Urrutia, M. (2003). "La paridad descubierta de tasas de interés y la tasa de cambio en Colombia", *Revista del Banco de la República*. Vol. 76, Núm. 907, pp. 5-18. <https://publicaciones.banrepcultural.org/index.php/banrep/article/view/10260>
- US Bureau of Labor Statistics (2023). "Consumer price index and inflation rate". US Bureau of Labor Statistics. Recuperado el 01/06/2023 de <https://www.bls.gov/cpi/data.htm>

LA POLÍTICA FISCAL DE LOS PRIMEROS CUATRO SEXENIOS PRESIDENCIALES EN EL SIGLO XXI

*Marlen Rocío Reyes Hernández
Sandra Ochoa Díaz**

Introducción

Entre las funciones fundamentales del Estado se encuentran fomentar la estabilidad e impulsar el crecimiento económico, coadyuvando a lograr el bienestar socioeconómico de la población (Argandoña *et al.*, 1996). Es decir, por medio de las finanzas públicas, a partir de la política fiscal, incide de manera determinante sobre la realidad económica puesto que ésta afecta directamente el empleo de los recursos y el nivel de demanda agregada, e influye sobre algunos indicadores macroeconómicos.

En particular, las compras de bienes y servicios del sector público pueden mejorar el acceso a la salud, asegurar la justicia, incrementar el nivel educativo por medio de la educación gratuita y los servicios públicos, estimular la actividad económica, generar más empleo, crear infraestructura productiva para el país, entre otros. No obstante, en México el gasto público fue de solo 23.1% del producto interno bruto (PIB) en 2018, 5.4 puntos porcentuales más que en 2000 (Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP], 2023a), 6.6 puntos porcentuales por debajo de los promedios de América Latina y el Caribe —29.7% y 6 puntos porcentuales más que a principios del presente siglo—. Por su parte, el gasto oscila entre más de 35.0% del PIB en Argentina y Brasil y menos de 20.0% en República Dominicana y Guatemala (Bachelet y Cavalier, 2018). Durante el periodo de 2000 a 2021, la participación del gasto público representó un promedio de 22.4% del PIB de la nación; baja, si se compara

* Profesora-Investigadora del Centro de Investigación en Ciencias Económicas (CICE) y Profesora-Investigadora, respectivamente de la Facultad de Economía, Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Correos electrónicos: mrreyesh@uaemex.mx y sochoad@uaemex.mx.

respecto del gasto de países desarrollados. En el mismo periodo, el gasto público de EE.UU., en relación con su PIB, ascendió alrededor de 39.1% (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico [OCDE], 2023).

Sin duda, se debe considerar que el gasto público está condicionado por varios factores que incluyen desde las necesidades de la población y las políticas, hasta el estado de la economía. De igual manera, el Estado debe tener en cuenta la obtención del ingreso público para cumplir sus funciones.

De acuerdo con la OCDE, a la cual pertenece México, se reporta que los ingresos tributarios totales para el periodo de 2001 a 2021 alcanzaron un total de 13.8% con respecto al PIB, mientras que el total de los ingresos tributarios para el grupo de los países de la OCDE fue de 32.6%, porcentaje mayor al valor obtenido por México. Por su lado, países como Chile, Colombia y Costa Rica reportan una recaudación promedio de 20.3%, 18.8% y 22.6%, respectivamente, y países desarrollados como EE.UU. y Canadá registraron ingresos tributarios con respecto al PIB de 24.9% y 32.2%, respectivamente.

Lo anterior, para México, muestra un escenario de importancia y urgencia de modificar su esquema recaudatorio, así como una revisión del cuadro fiscal, que permita que se corrijan los problemas estructurales fiscales que ha venido arrastrando por varios años.

Al respecto, Friedman (1978) señala que la relación que muestra el ingreso y el gasto público es la manifestación del aumento en la recaudación impositiva, por lo que el gobierno gasta más ante la presencia de mayores recursos. Este argumento considera el supuesto de que una política destinada a incrementar los ingresos para buscar el equilibrio fiscal, no es sustentable en la medida en que el comportamiento de los ingresos tributarios incide en las erogaciones públicas, sin que ello resuelva el problema del déficit. Por ello, según Ramírez (2016), un mejor manejo de las finanzas públicas, si se desea sanearlas, es actuar sobre la reducción del gasto.

Así, el ajuste fiscal puede ser necesario a fin de conseguir objetivos a largo plazo, como el crecimiento económico y la reducción de la pobreza, y para restar vulnerabilidades fiscales como la acumulación de la deuda pública. De la manera más tradicional, la reducción del déficit puede contribuir a mitigar el carácter cíclico —recesiones y auges recurrentes—, reducir los grandes desequilibrios de la balanza de pagos en cuenta corriente y contener la inflación.

En el caso de México, el manejo de la política económica para enfrentar las crisis —desde la de la deuda de 1982 hasta la recesión de 2001-2003— se ha

caracterizado por una instrumentación restrictiva, tanto monetaria como fiscal, en la que los recortes de diversos componentes del gasto público programable han tenido un papel fundamental (Ros, 1987 y Lustig, 2002).

En efecto, los ingresos públicos han sido fundamentales para financiar la labor de la administración pública y, por consiguiente, para solventar el gasto destinado a satisfacer las necesidades de la sociedad. Sin embargo, sus niveles y variaciones revelan problemas estructurales asociados a su alta dependencia del sector petrolero, la cual se evidenció desde la década de 1990. La fuerte reducción de los ingresos públicos obligó a las autoridades a realizar severos ajustes al presupuesto, reduciendo de manera sustancial el gasto y buscando fuentes alternativas.

En este sentido, el objetivo del presente documento es analizar los ingresos tributarios y no tributarios, el gasto no programable, programable y sus principales componentes, así como el déficit y la deuda pública de México en el periodo entre 2001 y 2022, con el fin de identificar y explicar los cambios en su estructura y comportamiento. Para ello, el resto de este artículo se divide en cuatro secciones. En primer lugar, se presenta el marco de referencia en el que se manejan las finanzas públicas del país; posteriormente, se explica el comportamiento de los ingresos fiscales haciendo énfasis, por un lado, en la tendencia decreciente de los ingresos petroleros y, por otro, en el aumento de los ingresos tributarios, como condicionantes de la dinámica del gasto público, que se presenta en el tercer apartado, donde se analiza la tendencia del gasto público y sus principales componentes y, en cuarto lugar, se determina la postura de la deuda pública como consecuencia del comportamiento de los ingresos y los gastos. Finalmente, se establecen las conclusiones más importantes.

1. Marco de referencia de la política fiscal en México

El enfoque neoclásico coincide con la tradición keynesiana al recomendar un manejo contracíclico de la política fiscal.¹ De acuerdo con la tradición

¹ La política fiscal procíclica se caracteriza porque en periodos de auge, el gasto va en aumento y por lo tanto, no se genera ahorro; mientras que en las fases descendentes del ciclo el gobierno reduce el gasto y/o se endeuda. Por el contrario, la política fiscal contracíclica es entendida como aquella donde las autoridades fiscales pueden reducir los impuestos o incrementar el gasto durante los periodos desfavorables con el objeto de reducir la magnitud y la duración de la recesión (De Gregorio, 2007).

keynesiana, la autoridad debe instrumentar medidas fiscales expansivas cuando la economía se encuentre en recesión, de tal manera que se evite, a partir de un relajamiento de la postura fiscal, la presencia de desempleo involuntario de los factores de la producción. Los keynesianos argumentan que los salarios y los precios varían lo suficiente para equilibrar los mercados, pero solo en el largo plazo. Sin embargo, consideran que a corto plazo es posible que el ajuste de los precios y los salarios sea incompleto. Esto es, a corto plazo, las cantidades ofrecidas y las demandadas no tienen por qué ser iguales y la economía puede no encontrarse en equilibrio general. Esencialmente, los keynesianos, al discutir sobre la capacidad de la economía para alcanzar rápidamente el equilibrio por sí sola, recomiendan que el gobierno actúe para elevar la producción y el empleo durante las recesiones y moderar el crecimiento económico durante las expansiones. La implicación más importante es que el gobierno debe instrumentar políticas contracíclicas para estabilizar las fluctuaciones de la economía.

Por su parte, la teoría neoclásica no tiene nada que ver con el mantenimiento de un nivel de pleno empleo en la economía, sino que se sustenta en el supuesto de que los impuestos son distorsionadores, argumentando que un alza de éstos implicaría una disminución de la producción (Alesina y Perotti, 1995). Se considera que, si se cumple la restricción intertemporal del sector público y si los impuestos distorsivos y los consumidores son racionales, una contracción del gasto público percibida como permanente genera una reducción de los impuestos futuros. Esto repercutiría en que un aumento del ingreso disponible esperado generaría que se aumentara el consumo actual, provocando efectos de oferta positivos que aumentarían el PIB a corto plazo. Así, los modelos de oferta con impuestos distorsionadores establecen que el ajuste fiscal es expansivo si se contraen los gastos, y contractivo si se aumentan los impuestos.

No obstante, los postulados de J. M. Keynes han sido objeto de intenso debate; considerando que la política fiscal se empleó de acuerdo con sus fines desde la Gran Depresión hasta que las crisis de la deuda pública, junto a episodios de alta inflación en América Latina, provocaron que la discusión se centrara en el papel que la política fiscal podía representar en la sostenibilidad del déficit público. De hecho, la literatura sobre política fiscal en América Latina se ha desarrollado en torno a este tema y a explicar el comportamiento aparentemente procíclico de las cuentas del gobierno (Kalmanovitz, 1998; Agénor *et al.*, 2000 y López *et al.*, 2009).

El carácter procíclico de la política fiscal podría explicarse por el enfoque monetario de la balanza de pagos (EMBP), relacionado con la balanza de pagos de un país y su oferta monetaria. Este enfoque justifica la eliminación de desequilibrios de pagos en términos de los factores que llevan a la demanda y la oferta de dinero hacia el equilibrio. Trata la oferta de dinero como endógena, mediante el supuesto de una autorregulación desde la balanza de pagos, a partir de cambios en las reservas internacionales que conducen a variaciones de los pasivos monetarios del banco central y el Gobierno.

El EMBP se basa en el modelo Polak, el cual sostiene que una oferta excesiva de crédito no puede ocasionar crecimiento de la producción y tampoco aumento de los precios, debido a que el excedente solo llevaría a la posesión de fondos monetarios no deseados, cuyos agentes únicamente podrían deshacerse de ellos comprando bienes o títulos en el exterior. Por tanto, se traduce directamente en un déficit de la balanza de pagos. Este déficit supone una disminución de las reservas exteriores, que reduce la oferta monetaria total hasta un punto en el que los fondos líquidos vuelven a alcanzar el nivel deseado (Aglietta y Moatti, 2002). El modelo de Polak proporciona la justificación analítica para que todos los programas de ajuste apoyados por el Fondo Monetario Internacional (FMI) usen los techos crediticios monitoreando la expansión del crédito interno (Polak, 2005). El problema de la balanza de pagos se interpreta entonces como un exceso de demanda que habrá que eliminar para restablecer el equilibrio. En este marco, la política fiscal desempeña un papel importante en un doble sentido: como fuente de demanda autónoma que influye en la demanda interna, y como fuente de oferta monetaria como contrapartida del déficit público. Por ello, la política fiscal se ha utilizado como pieza clave en los programas de estabilización tanto para controlar la expansión del crédito —en el límite de los créditos al Estado— como en la regulación de la demanda agregada. Por consiguiente, los programas apoyados por el FMI se han enfocado en la adopción de medidas para disminuir la demanda interna, aceptando que es la única manera de restablecer rápidamente el equilibrio de la balanza de pagos.

De acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), la práctica de la política fiscal en América Latina y México ha sido asimétrica, es decir procíclica en tiempos de bonanza y contracíclica en tiempos de escasez, lo que durante la década de 1970 generó un abultamiento de la deuda pública (Cepal, 2009).

Gavin y Perotti (1997) demuestran que la política fiscal ha sido procíclica en América Latina y, por tanto, desestabilizadora desde el punto de vista económico, mientras que en las economías industrializadas ocurre lo contrario. Los autores argumentan que los gobiernos locales suelen tener una capacidad mucho más limitada para llevar a cabo una política fiscal contracíclica.

En México, a finales de la década de 1970, el petróleo se distinguía, por un lado, como una fuente permanente de entrada de divisas y manera evidente de financiar cualquier déficit y, por otro, como una garantía natural para los préstamos del exterior. De tal manera que el aumento de los ingresos fiscales por las exportaciones petroleras se utilizó para financiar gastos adicionales. Como resultado, la economía se volvió totalmente dependiente del petróleo, provocando un rápido crecimiento de los déficits gemelos —fiscal y externo— y los precios, así como sobrevaluando en gran medida la moneda (Colmenares, 2008).

Por ello, los preceptos monetaristas encontraron en México el espacio idóneo entre los dirigentes de las finanzas públicas, ante el diagnóstico de que el desequilibrio externo y la inflación eran producto de la práctica de una política económica expansiva, caracterizada por elevados gastos públicos e incrementos salariales. Así, se consideró el programa de ajuste, junto con la mayor liberalización comercial que determinó una política contractiva por medio de la restricción del uso de las fuentes de financiamiento y gasto público. Este programa fue cimentado bajo la directriz del FMI.

Así, en los últimos años, uno de los objetivos más importantes de la política fiscal en México ha sido el equilibrio presupuestario, el cual se ha logrado principalmente gracias a la contención de gasto público, particularmente el de inversión, debido al estancamiento de la carga tributaria.

La regla de equilibrio presupuestario quedó establecida formalmente en 2006 con la aprobación de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria (LFPRH) que, en su artículo 17, señala que el gasto neto total deberá contribuir a dicho equilibrio. Al respecto, el Reglamento de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria (RLFPRH) es más específico al considerar que el déficit presupuestario deberá ser igual a cero, aunque excluyendo la inversión llevada a cabo por Petróleos Mexicanos (Pemex). En particular, el reglamento considera que el gasto neto total ejercido durante el año fiscal correspondiente contribuye a cumplir con la meta de balance presupuestario aprobada en la Ley de Ingresos cuando “el valor absoluto de la diferencia entre

el balance público observado y el aprobado sea menor a 1.0% del gasto neto total aprobado en el Presupuesto de Egresos" (RLFPRH, art. 11).

Si bien, el objetivo primordial de este ordenamiento descansa sobre el equilibrio presupuestario, recientes reformas al RLFPRH han permitido una mayor flexibilidad al establecer una serie de situaciones excepcionales que consienten un déficit distinto a cero, tales como:²

- a) La previsión de un aumento en el costo financiero del sector público, derivado de un incremento en las tasas de interés, que exceda el equivalente a 25.0% del costo financiero aprobado en el presupuesto de egresos del ejercicio fiscal inmediato anterior;
- b) El costo de la reconstrucción provocada por desastres naturales, una vez agotados los recursos del Fondo de Desastres Naturales del ejercicio fiscal anterior, que exceda el equivalente a 2.0% del gasto programable aprobado en el presupuesto de egresos del ejercicio fiscal inmediato anterior;
- c) La previsión de un costo mayor a 2.0% del gasto programable aprobado en el presupuesto de egresos del ejercicio fiscal inmediato anterior que origine la implantación o modificaciones de ordenamientos jurídicos o medidas de política fiscal que en ejercicios fiscales posteriores contribuyan a mejorar ampliamente el déficit presupuestario, ya sea porque generen mayores ingresos o menores gastos permanentes; es decir, que el valor presente neto del beneficio fiscal de dicha medida supere ampliamente el costo de la misma en el ejercicio fiscal que se implemente;
- d) La previsión del pago de pasivos correspondientes a ejercicios fiscales anteriores que superen 2.0% del gasto programable aprobado en el presupuesto de egresos del ejercicio fiscal inmediato anterior, o
- e) La previsión de una caída de los ingresos tributarios no petroleros que exceda 2.5% real del monto aprobado en la Ley de Ingresos del ejercicio fiscal inmediato anterior que resulte de una previsión de un débil desempeño de la economía que se refleje en una estimación del PIB que lo sitúe por debajo del PIB potencial estimado, así como las previsiones de una caída en el precio del petróleo mayor a 10.0% respecto al precio

2 El RLFPRH ha sido reformado varias veces; se presentan los artículos que corresponden al texto vigente publicado en el Diario Oficial de la Federación, el 13 de noviembre de 2020.

previsto en la Ley de Ingresos de la Federación del ejercicio fiscal inmediato anterior, o de una caída transitoria de la plataforma de producción de petróleo en el país (RLFPRH, art. 11).

De igual manera, en dicho artículo se señala que se podrá rebasar el límite máximo del gasto corriente estructural cuando se prevea un incremento en el nivel de ingresos permanentes del sector público que implique al menos un incremento equivalente a 1% del PIB. El artículo 11D de dicho ordenamiento estipula que “[...] se deberá presentar un plan de ajuste del gasto corriente estructural que exponga las acciones que se deberán llevar a cabo para lograr que, en un plazo no mayor a tres años, el gasto corriente estructural como proporción del PIB potencial recupere el nivel observado antes de la desviación” (RLFPRH, art. 11D) (Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, 2020).

En cuanto a los ingresos, el 2 diciembre de 2012, se firmó el Pacto por México, entre cuyos compromisos destaca la reforma hacendaria que incluyó la mayor eficiencia recaudatoria a partir de la simplificación del cobro de impuestos. También se incluyó la revisión integral de la política de subsidios y los regímenes especiales para establecer un sistema eficaz, transparente y progresivo. Particularmente, se realizaron modificaciones sustanciales en la Ley del Impuesto sobre la Renta (ISR) que permitieron la captación de mayores ingresos tributarios y la ampliación del padrón de contribuyentes. Asimismo, se ampliaron los productos a grabar en la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS), en la que se agregaron productos con alta densidad calórica, cuyo propósito era desincentivar su consumo y disminuir problemas de salud como la hipertensión y la diabetes.

2. Comportamiento de los ingresos petroleros y tributarios, 2001-2022

Los ingresos públicos son fundamentales para la operación de los gobiernos y acercar a la sociedad servicios públicos como infraestructura, salud, educación, seguridad, entre otras acciones. De ahí la importancia de mantener finanzas públicas sanas y, esencialmente, fortalecer un cuadro fiscal recaudatorio que impulse la obtención de ingresos.

Específicamente, en la década de 1980, México atravesó por problemas económicos estructurales, derivados de la crisis de la deuda vivida en el periodo. Esto

obligó al gobierno a tomar medidas restrictivas que ayudaron a estabilizar la inflación y el déficit de cuenta corriente y, en general, la economía (Ros, 1987; Cárdenas, 1996; Chávez, 2001; Ibarra, 2019), lo cual llevó a la adopción de una política prudencial de déficit fiscal cero, que actualmente se continúa aplicando.

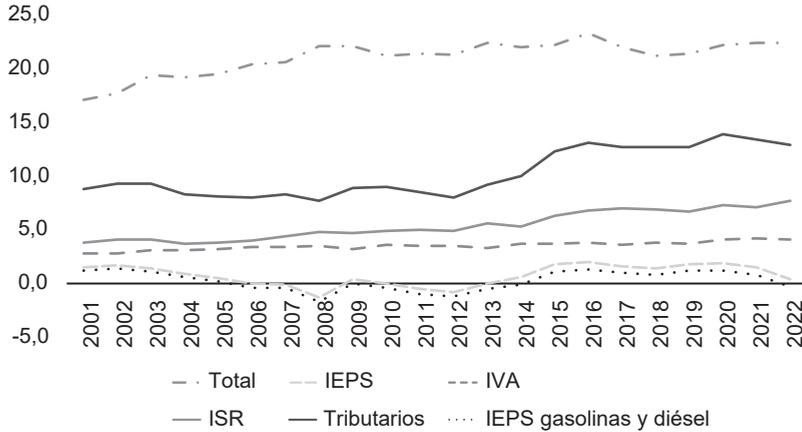
De acuerdo con la SHCP (2023a), los ingresos públicos se clasifican en ordinarios y extraordinarios. Los primeros están conformados por ingresos corrientes y del gobierno federal. Los últimos, a su vez, se clasifican en tributarios, ya sean directos —ISR; impuesto a los activos y otros— o indirectos —impuesto al valor agregado [IVA]; impuesto especial sobre producción y servicios [IEPS]; impuesto al comercio exterior y otros—; y no tributarios, tales como: derechos, aprovechamientos y productos; los aprovechamientos corresponden a organismos y empresas paraestatales —Pemex, Comisión Federal de Electricidad (CFE), Luz y Fuerza del Centro (LFC), Caminos y Puentes Federales (Capufe), Aeropuertos y Servicios Auxiliares (ASA), Lotería Nacional (LN), Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), etcétera.

La gráfica 1 muestra los ingresos totales y no petroleros más importantes como el ISR, IVA, IEPS, IEPS gasolinas y diésel obtenidos en los últimos 22 años. Los ingresos muestran una tendencia creciente en la mayoría de los casos. La contribución más importante se debe al ISR y el IVA, siendo los dos impuestos con mayor peso en la economía seguidos del IEPS.

Como se observa en la gráfica 1, el ISR ha tenido un desempeño moderado, no obstante, sostenido a lo largo del periodo de análisis; es notorio el ligero incremento que ocurre a partir de 2014 y en adelante, lo cual se debe principalmente a las modificaciones fiscales realizadas en los gobiernos de Enrique Peña Nieto (EPN) y Andrés Manuel López Obrador (AMLO). Por su parte, el IVA ha mantenido también una tendencia baja, aunque constante a lo largo del tiempo. El IEPS y IEPS gasolinas y diésel también han mostrado cambios al alza, a partir de 2014, año en que deja ser negativa su contribución. Sin embargo, los resultados recaudatorios no han sido suficientes para mantener el nivel de gasto que implica la economía mexicana.

En general, la baja recaudación tributaria ha provocado una dependencia importante de los ingresos provenientes del sector de hidrocarburos, que han fortalecido la actividad del Estado en la economía. Sus niveles máximos han alcanzado hasta 40.0% del total. Como consecuencia, se ha pospuesto la solución de problemas asociados a la baja recaudación tributaria y el aumento importante de la elusión y la evasión fiscales (Tello, 2015; Mejía *et al.*, 2022).

Gráfica 1. Ingresos total y no petroleros tributarios, 2001-2022
(proporción del PIB)



Fuente: elaboración propia con datos de la SHCP (2023a).

En un análisis del Servicio de Administración Tributaria (SAT) realizado para el periodo de 2005 a 2016, se muestra evidencia del problema de la evasión fiscal a partir de la estimación de la tasa de evasión global. En el sexenio de Felipe Calderón Hinojosa (FCH), específicamente en 2011, se registró el nivel más alto de evasión con 49.5% y el más bajo se observó con EPN en 2016, con un nivel de 16.1%. Sin embargo, los datos reflejan que a lo largo del periodo existen altibajos y, en promedio, la evasión se ubica en alrededor de 33.0%, lo que refleja parte de los problemas estructurales para recaudar adecuadamente (SAT, 2023).

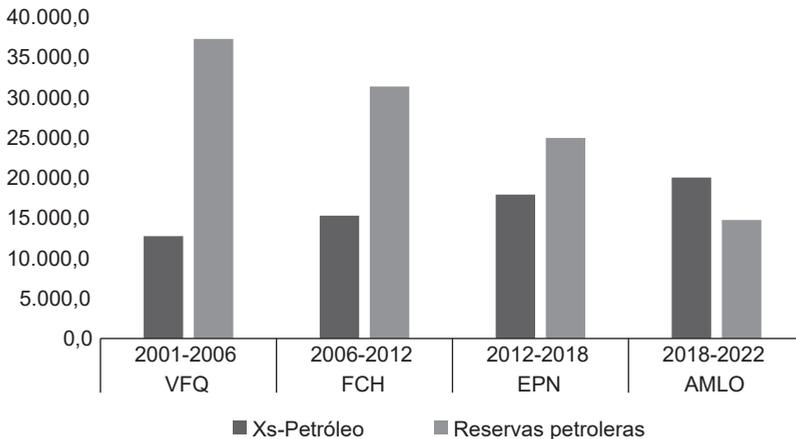
Específicamente, los ingresos públicos por concepto de petróleo dependen, en principio, de su precio internacional y la capacidad exportadora del país. La gráfica 2 muestra el comportamiento del precio de la mezcla mexicana de exportación a lo largo de las últimas cuatro administraciones federales.³ Particularmente, entre 2011 y 2012, durante el sexenio de FCH, el precio del barril⁴ alcanzó más de 100 dólares, siendo el nivel más alto registrado en lo que va del

3 Los promedios pueden corresponder a series no estacionarias por lo que deben tomarse con precaución.

4 Este efecto es consecuencia del incremento en la demanda de energéticos y materias primas a nivel mundial, especialmente de China e India, que empezaron a crecer a elevadas tasas en la primera década del presente siglo.

milenio, y un promedio sexenal de 79.8 dólares por barril. En contraste, el precio promedio más bajo se observó en la administración de Vicente Fox Quesada (VFQ) con 32 dólares por barril en promedio y un precio mínimo de 18 dólares, observado en 2001.

Gráfica 2. Precio promedio del petróleo, 2001-2022 (dólares por barril)



Nota: Xs-Petróleo representan las exportaciones petroleras.

Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Energía (2023).

Las variaciones en el precio del petróleo responden principalmente a factores externos; ejemplo de ello fue el crecimiento económico de potencias como China e India, las cuales incrementaron su consumo de este hidrocarburo; a las tensiones geopolíticas y los cambios en el comportamiento de la oferta, principalmente de los países de mayor producción (Centro de Estudios de Finanzas Públicas [CEFP], 2005a; Cepal, 2009; Reyes y Mejía, 2016; Mejía y Ochoa, 2018).

Es importante notar que en el periodo de EPN inició un descenso sostenido de las reservas petroleras, efecto provocado por una menor cantidad de yacimientos, una menor capacidad de exploración y extracción, así como la disminución en la capacidad de Cantarell, principal campo petrolero. En ese sexenio las reservas fueron de 24 mil millones de barriles en promedio,⁵ lo que se

⁵ Las reservas de petróleo se ubicaron en su nivel más bajo en 2016 con 16,368.70 millones de barriles; su descenso se aceleró desde entonces como en ninguna otra de las administraciones del pasado.

combinó con una reducción considerable del precio internacional de crudo, que alcanzó un mínimo sexenal de aproximadamente 35 dólares en 2016 (Reyes y Mejía, 2016) con un promedio de 61.8. Más todavía, en lo que va de la administración de AMLO se ha mantenido la disminución de las reservas petroleras hasta 14,749.8 millones de barriles en promedio, con un nivel mínimo alcanzado durante 2021.⁶

Sin embargo, el precio del hidrocarburo se ha recuperado hasta un promedio de 61 dólares por barril. Por su parte, el volumen de exportación de la mezcla mexicana de petróleo con respecto al total de las exportaciones nacionales en promedio en el periodo de AMLO ha sido de 84.6%.

Fue en el sexenio de FCH cuando se registró la mayor participación, aunque es importante aclarar que este incremento se debió más al elevado precio del petróleo que al número de barriles diarios producidos.⁷ La menor contribución se observó con VFQ, lo que se debió a un bajo precio del petróleo pues, contrariamente, fue entonces cuando se registró la mayor producción, que se ubicó en alrededor de 19,646.9 barriles diarios.

En lo que va de la actual administración, las reservas petroleras han registrado el nivel más bajo en la historia de México, al ubicarse en promedio en 14,749.8 millones de barriles, 40.0% menos que en la administración de VFQ (véase cuadro 1).

Respecto a los ingresos no petroleros, ha sido en el sexenio de AMLO cuando se presentó el mayor crecimiento, seguido del de la administración de EPN. Los sexenios panistas se quedan por debajo del crecimiento de los otros.

Por otro lado, la gráfica 3 muestra el comportamiento de los ingresos totales y no tributarios a lo largo del periodo de análisis. En particular, los ingresos provenientes del petróleo fueron más altos en el sexenio de FCH, lo cual se explica por el mayor precio del petróleo registrado, comparado con las otras administraciones.

Los periodos de EPN y AMLO muestran un menor crecimiento, en parte por un descenso en el precio del petróleo, pero principalmente por la caída en las reservas petroleras y, por lo tanto, en las exportaciones.

6 Las reservas petroleras se ubicaron en alrededor de 13,518 millones de barriles, lo que contrasta con las de inicios de la administración de VFQ, ubicadas en 41,495 millones (Pemex, 2023).

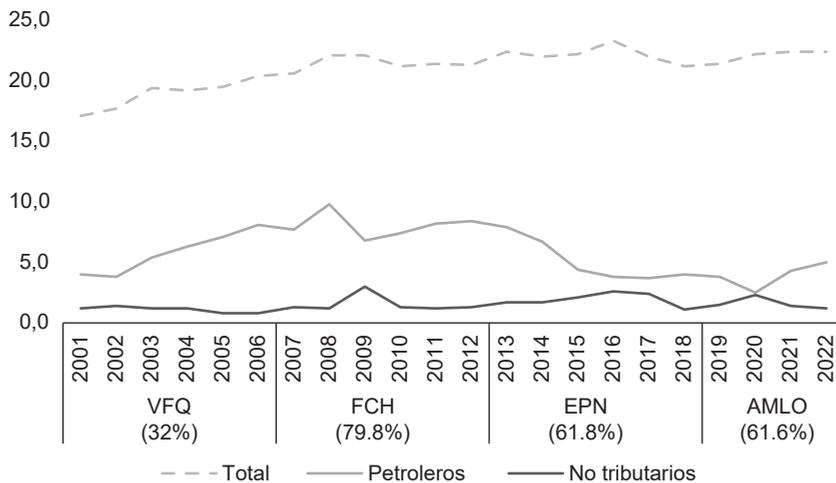
7 El promedio de barriles diarios producidos fue de alrededor de 16,146.

Cuadro 1. Exportaciones y reservas petroleras promedio, 2001-2022 (mdd y millones de barriles)

| Sexenio | | Exportaciones petroleras | Reservas petroleras |
|---------|----------|--------------------------|---------------------|
| VFQ | Promedio | 12,732.6 | 37,277.7 |
| | Máximo | 13,958.4 | 41,495.32 |
| | Mínimo | 9,939.7 | 33,312.20 |
| FCH | Promedio | 15,292.1 | 31,366.7 |
| | Máximo | 16,298.0 | 33,093.00 |
| | Mínimo | 14,232.4 | 30,497.30 |
| EPN | Promedio | 17,922.7 | 24,972.1 |
| | Máximo | 18,854.8 | 30,816.50 |
| | Mínimo | 17,116.5 | 16,368.70 |
| AMLO | Promedio | 20,035.0 | 14,749.8 |
| | Máximo | 20,852.8 | 15,738.10 |
| | Mínimo | 19,358.7 | 13,518.34 |

Fuente: elaboración propia con datos de Pemex (2023).

Gráfica 3. Ingresos totales y no tributarios, 2001-2022 (proporción del PIB)



Fuente: elaboración propia con datos de la SHCP (2023a).

Finalmente, los ingresos no tributarios, constituidos principalmente por derechos, productos y aprovechamientos presentan una captación baja, particularmente en la administración de VFQ. En general, este tipo de ingresos muestran un comportamiento moderado, lo que pudiera constituir un área de oportunidad para captar ingresos distintos a los petroleros y los impuestos para las siguientes administraciones.

En las últimas décadas, la recaudación tributaria ha causado preocupación entre las administraciones federales, por lo que se han llevado a cabo reformas fiscales con la finalidad de mejorar la captación de ingresos vía impuestos (CEFP, 2016).

El cuadro 2 permite observar el comportamiento de los ingresos tributarios en el siglo XXI. Destaca su mayor contribución al total de ingresos públicos (59.9%) en la administración de AMLO, patrón que se repite en la participación de los distintos tipos de impuesto en el total de ingresos tributarios, es decir, en ISR (32.6%), IVA (18.3%), IEPS (6.4%), IEPS gasolinas y diésel (4.5%). Le sigue en importancia el sexenio de EPN, administración en la que se registró una de las reformas hacendarias más importantes del periodo de análisis, en tanto que durante las administraciones panistas estos ingresos presentan una menor eficacia. No obstante, es importante recordar que en el periodo de FCH se registró una de las recesiones más profundas en el mundo, lo que provocó una gran caída de los impuestos, condición que también fue experimentada en el sexenio actual, aunque las causas fueron distintas.

También se puede observar que en lo que va del presente sexenio se ha mejorado la recaudación de ISR, IVA, IEPS e IEPS gasolinas y diésel. Especialmente, la mayor captación de ingresos se observa en el ISR al presentarse mayores pagos en la declaración anual como resultado de las acciones de fiscalización realizadas por grandes contribuyentes, que han incentivado el cumplimiento puntual y voluntario. En la administración de AMLO, el SAT ha impulsado una serie de medidas como el uso de servicios electrónicos y herramientas digitales que le permite al contribuyente tener un acercamiento más sencillo a la hacienda pública. De igual manera, se han impulsado acciones contra la corrupción,⁸ logrando que la percepción que tienen de ésta los contribuyentes se modifique, así como una mejor atención y trámites más transparentes.

8 El nivel de corrupción es medido por medio del Indicador de Honestidad por Experiencia en Servicios (IHES), en el cual se obtuvo una calificación de 9.32 en una escala de 0 a 10, donde cero representa alta corrupción y 10 honestidad en la institución.

Cuadro 2. Ingresos tributarios, 2001-2022
(tasa de crecimiento anual)

| Sexenio | | <i>Tributarios</i> | <i>ISR</i> | <i>IVA</i> | <i>IEPS</i> | <i>IEPS gasolinas y diésel</i> |
|---------|----------|--------------------|------------|------------|-------------|--------------------------------|
| VFQ | Promedio | 46.1 | 20.9 | 16.2 | 5.5 | 3.7 |
| | Máximo | 52.5 | 23.0 | 16.8 | 9.8 | 8.1 |
| | Mínimo | 39.3 | 19.8 | 15.7 | -0.2 | -1.9 |
| FCH | Promedio | 39.1 | 22.2 | 16.2 | -1.7 | -3.6 |
| | Máximo | 42.6 | 23.0 | 17.0 | 1.8 | 0.1 |
| | Mínimo | 34.8 | 21.9 | 16.0 | -5.9 | -7.6 |
| EPN | Promedio | 52.6 | 28.5 | 16.5 | 5.6 | 2.7 |
| | Máximo | 59.9 | 32.5 | 18.0 | 8.5 | 5.7 |
| | Mínimo | 41.1 | 24.9 | 14.7 | -0.2 | -2.3 |
| AMLO | Promedio | 59.9 | 32.6 | 18.3 | 6.4 | 4.5 |
| | Máximo | 62.5 | 33.0 | 18.5 | 8.6 | 5.6 |
| | Mínimo | 57.7 | 34.4 | 18.5 | 1.8 | 3.0 |

Fuente: elaboración propia con datos de la SHCP (2023a).

Cabe señalar que, derivado del proceso de liberalización del precio de la gasolina, ocurrido en el sexenio de EPN, a finales de 2017, el IEPS gasolinas y diésel contribuyó al crecimiento de la recaudación por IEPS total, situación que se observó principalmente a inicios de la administración de AMLO. Sin embargo, es necesario aclarar que a principios de 2019 se otorgó el primer subsidio a la gasolina magna —solamente— para posteriormente extender los apoyos al precio de los demás combustibles, para apoyar a familias y empresas ante el fuerte impacto que significaron la pandemia por la Covid-19, por un lado, y el proceso inflacionario causado por la expansión de la demanda en EE.UU. y otros países desarrollados para enfrentar dicho fenómeno y la guerra Rusia-Ucrania, por el otro.

3. Comportamiento del gasto público y sus componentes principales, 2001-2021

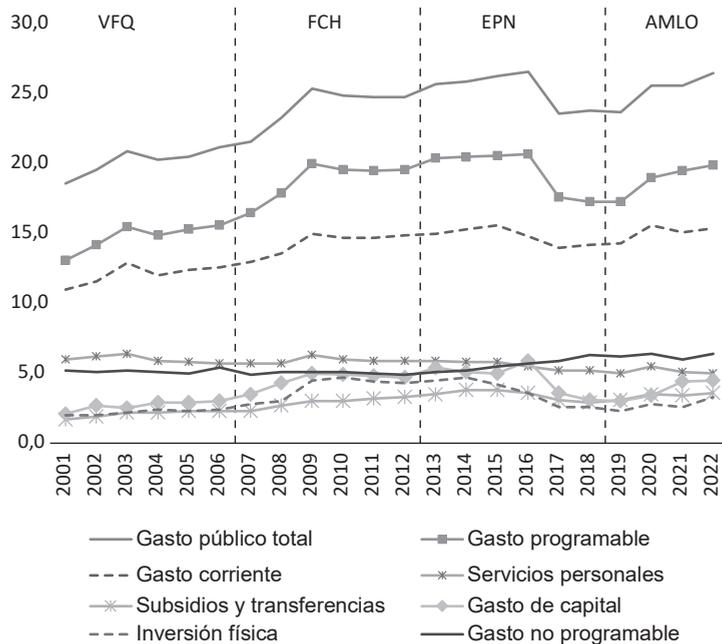
De 2001 a 2022, el gasto público en mmp constantes casi se duplicó y el gasto programable mostró un comportamiento muy similar; no obstante, en su interior

hay diferencias notorias, como que el gasto corriente es el rubro que tiene una mayor asignación en comparación con el gasto de capital (Reyes y Mejía, 2022).

La variación del gasto de 2000 a 2022 pasó de representar 18.6% a poco más de 26.0% como porcentaje del PIB —siendo la más alta en 2016, durante el gobierno de EPN—. La relación entre el gasto programable y el PIB refleja que, en el 2000 equivalía a 13.1% con respecto al PIB, y para el 2016 representó 20.7%, el nivel más alto en el periodo analizado. En los siguientes cinco años se observó una reducción, donde la relación más baja se dio en 2018 —17.3% como porcentaje del PIB que se mantiene en 2019— (véase gráfica 4).

Por su parte, el gasto no programable que muestra, principalmente, los recursos que tienen como objetivo el cumplimiento de obligaciones de deuda y las participaciones a estados y municipios, se ha comportado de manera poco dinámica al pasar de 5.2% a 6.4% como porcentaje del PIB, entre 2001 y 2022, registrando su porcentaje más bajo en 2007 y 2012 con 4.9% como porcentaje del PIB.

Gráfica 4. Gasto público total, no programable, programable y componentes, 2001-2022 (proporción del PIB)



Fuente: elaboración propia con datos de la SHCP (2023a).

Sin duda, como se observa en el cuadro 3, el gasto programable es la parte más importante del gasto público: durante el periodo analizado ha representado entre 73.1% (VFQ) y 78.1% (FCH) del gasto total, por lo que su comportamiento se explica en gran medida por el del gasto programable. Mientras que el gasto no programable oscila entre 20.8% (FCH) y 25.6% (VFQ) del gasto total.

Si bien el gasto corriente y de capital crecen, es notorio que el primero crece más, lo cual inevitablemente provoca que tienda a absorber una mayor parte del gasto total. De hecho, históricamente el gasto corriente ha tenido un mayor peso: en el gobierno de VFQ representó en promedio 59.8%, el mayor de los cuatro sexenios, mientras que en el ejercicio de EPN se mostró el más bajo, con una proporción de 58.6%. A su vez, el gasto corriente está determinado, en gran medida, por el gasto en servicios personales, seguido de los gastos de operación y, en último lugar, por los subsidios.⁹ El gasto de capital, por su parte, ha tenido un peso promedio en el gasto total que oscila entre 13.3% (VFQ) y 18.7% (FCH), determinado principalmente por el rubro de inversión física (véase cuadro 3).

Cuadro 3. Componentes del gasto público como proporción del gasto total, 2001-2022 (porcentajes)

| Sexenio/Gasto | | Gasto programable | Gasto corriente | Servicios personales | Subsidios y transferencias | Gasto de capital | Inversión física | Gasto no programable |
|---------------|----------|-------------------|-----------------|----------------------|----------------------------|------------------|------------------|----------------------|
| VFQ | Promedio | 73.1 | 59.8 | 29.8 | 10.4 | 13.3 | 11.0 | 25.6 |
| | Máximo | 74.6 | 61.7 | 32.3 | 11.2 | 14.3 | 11.8 | 28.0 |
| | Mínimo | 70.4 | 59.1 | 26.9 | 9.1 | 11.3 | 10.2 | 24.4 |
| FCH | Promedio | 78.1 | 59.3 | 24.6 | 12.1 | 18.7 | 16.3 | 20.8 |
| | Máximo | 79.0 | 60.2 | 26.4 | 13.3 | 19.7 | 18.9 | 22.7 |
| | Mínimo | 76.4 | 58.4 | 23.8 | 10.6 | 16.2 | 12.9 | 19.8 |
| EPN | Promedio | 77.0 | 58.6 | 22.0 | 13.6 | 18.4 | 14.5 | 22.3 |
| | Máximo | 79.4 | 59.7 | 23.0 | 14.7 | 22.2 | 18.1 | 26.5 |
| | Mínimo | 72.7 | 55.6 | 20.7 | 12.2 | 13.0 | 10.9 | 19.8 |
| AMLO | Promedio | 74.6 | 59.6 | 20.3 | 13.4 | 15.0 | 10.8 | 24.7 |
| | Máximo | 76.2 | 60.9 | 21.5 | 13.7 | 17.2 | 12.5 | 26.2 |
| | Mínimo | 73.0 | 58.1 | 18.9 | 13.1 | 12.7 | 9.7 | 23.4 |

Fuente: elaboración propia con datos de la SHCP (2023a).

⁹ En el 2000, por ejemplo, el gasto corriente representó el 83.5% del gasto programable, del cual 44.2% corresponde al gasto en servicios personales, 27.6% a otros de operación y el 11.7% a pensiones, este comportamiento se observa en los siguientes años (SHCP, 2006).

Aunque la regla de equilibrio presupuestario se estableció formalmente en 2006, con la aprobación de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad (LFPRH),¹⁰ la política fiscal mantuvo un manejo prudencial desde antes. Como se observa en el cuadro 4, durante el gobierno de VFQ, el promedio de la tasa de crecimiento del gasto público total fue de 4.3%, ubicándolo en el segundo más alto de los sexenios comparados. En primer lugar se encuentra el sexenio de FCH (4.4%); el tercer lugar corresponde al gobierno de AMLO (2.6%) —cabe señalar que el promedio corresponde al periodo de 2019 a 2022— y, finalmente, se ubica el gobierno de EPN con la menor tasa de crecimiento promedio (1.8%).

En cuanto al gasto no programable, su crecimiento ha sido de menor cuantía en comparación con el gasto programable (véase cuadro 4), a excepción del periodo de EPN, donde en promedio creció a una tasa de 6.4%, mientras que el programable lo hizo en 0.5%.

Cuadro 4. Gasto público total y componentes, 2001-2022 (tasa de crecimiento anual)

| Sexenio/Gasto | Gasto neto | Gasto programable | Gasto corriente | Servicios personales | Subsidios y transferencias | Gasto de capital | Inversión física | Gasto no programable | |
|---------------|------------|-------------------|-----------------|----------------------|----------------------------|------------------|------------------|----------------------|------|
| VFQ | Promedio | 4.3 | 5.5 | 5.1 | 1.7 | 10.1 | 7.9 | 4.8 | 1.6 |
| | Máximo | 8.5 | 10.2 | 13.2 | 6.0 | 19.7 | 24.5 | 16.3 | 12.6 |
| | Mínimo | -0.2 | 0.3 | -3.4 | -5.2 | 4.2 | -3.2 | -4.4 | -5.9 |
| FCH | Promedio | 4.4 | 5.7 | 4.6 | 2.0 | 8.3 | 10.0 | 12.9 | 0.4 |
| | Máximo | 9.0 | 9.8 | 6.1 | 3.7 | 19.5 | 23.7 | 41.3 | 8.3 |
| | Mínimo | -0.3 | 0.0 | 0.8 | -1.5 | 2.2 | -2.5 | -4.4 | -7.2 |
| EPN | Promedio | 1.8 | 0.5 | 1.6 | 0.3 | 0.9 | -2.4 | -4.9 | 6.4 |
| | Máximo | 5.1 | 5.3 | 5.2 | 2.7 | 11.8 | 19.6 | 6.8 | 9.6 |
| | Mínimo | -9.2 | -13.1 | -3.5 | -3.2 | -13.0 | -37.3 | -26.8 | 3.7 |
| AMLO | Promedio | 2.6 | 3.4 | 1.9 | -1.0 | 4.7 | 10.7 | 6.6 | 0.4 |
| | Máximo | 6.6 | 7.5 | 5.6 | 2.1 | 9.0 | 37.8 | 28.5 | 11.0 |
| | Mínimo | -0.6 | 0.0 | 0.4 | -3.7 | 1.5 | -2.9 | -12.2 | -4.9 |

Fuente: elaboración propia con datos de la SHCP (2023a).

Para enfrentar la gran recesión, el gobierno decidió implementar políticas contracíclicas encaminadas a fortalecer el mercado interno del país y mantener el ritmo de la actividad económica, incrementando el gasto público en 2008 y 2009 para aminorar los efectos de la desaceleración, con lo que se registró

10 Y aún más, con el Reglamento de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria (RLFPRH) que considera que el déficit presupuestario deberá ser igual a cero.

23.3% y 25.4% como porcentaje del PIB, respectivamente. Los desequilibrios fiscales en los que incurrieron la mayoría de los países, especialmente en Europa y Asia, para confrontar la gran recesión, originaron un periodo de incertidumbre y lento crecimiento de la producción y el comercio exterior (Banco Mundial, 2020; Gordon, 2015).

La economía mexicana no fue ajena a este escenario, alcanzando un punto crítico entre 2016 y 2017 por la contracción del gasto. En la gráfica 4 se identifica una caída en el gasto programable durante el mandado de EPN y un efecto drástico de ajuste al gasto público desde 2017, determinado, en gran medida, por el gasto de capital que refleja los recortes del gasto en inversión. Como se observa en el cuadro 4, en el periodo de EPN se presentó una tasa de -13.1%, siendo la mayor caída del gasto programable en 2017.

Así, en los últimos gobiernos, uno de los objetivos más importantes de la política fiscal ha sido el equilibrio presupuestario, el cual se ha logrado principalmente mediante la contención de gasto público, particularmente el de inversión debido al estancamiento de la carga tributaria. De hecho, el gasto de inversión durante el gobierno de EPN muestra la menor tasa de crecimiento del periodo analizado en 2017 (-26.8%). Posteriormente, el gasto público solo repuntó ligeramente en 2018, probablemente a razón de la presencia de ciclos político-económicos y político-presupuestales que precedieron a las elecciones de mediados de ese año (Mejía *et al.*, 2020). A partir de entonces la economía transitó de una desaceleración iniciada a finales de 2017 a un claro estancamiento en el transcurso de 2019, como consecuencia de la desconfianza y las medidas tomadas por el nuevo gobierno.

Sin duda, esta última administración ha tenido que enfrentar dos grandes desafíos. Por un lado, la crisis sanitaria causada por la pandemia de la Covid-19 y, por otro lado, la recesión derivada de la limitación de la movilidad de las personas que afectó directamente las cadenas globales de producción, el comercio y el intercambio entre países. En consecuencia, el gobierno federal se vio obligado a efectuar algunos cambios en la política de gasto; no obstante, el ambiente recesivo ha contenido el ritmo de cambio en la aplicación de los recursos públicos. En los componentes del gasto público se puede observar que, al hablar de austeridad, ésta se ha manifestado en el gasto corriente, determinado por los gastos en servicios personales y de inversión física, los cuales muestran una tasa de crecimiento promedio de 6.6%, presentando su peor momento en 2019, con una tasa de crecimiento negativa de 12.2%.

De hecho, entre 2015 y 2021, el gasto público en inversión pasó de 5.1% a 3.3% del PIB como consecuencia de la contracción de todos sus componentes.¹¹

El gasto de obra pública y el gasto de capital diferente de obra pública disminuyeron 0.8 puntos porcentuales del PIB cada uno, mientras que el resto de los gastos de inversión disminuyeron 0.18 puntos porcentuales.

4. Manejo prudencial de la política fiscal

Los gobiernos de los últimos cuatro sexenios, incluyendo el que está en curso, han mantenido un manejo prudencial de la política fiscal, lo que se ha traducido en un comportamiento procíclico de los ingresos y el gasto público y, especialmente, en valores bajos del déficit fiscal. Como consecuencia, la deuda pública se ha mantenido en niveles manejables, aunque ha presentado un aumento sostenido como porcentaje del producto interno bruto (DP/PIB) a lo largo del tiempo.

En particular, durante el gobierno de VFQ, el cociente DP/PIB pasó de 19.0% a 17.8%, una cifra baja que constituye uno de los principales logros de esa administración (véase gráfica 5). Dos factores que contribuyeron a la obtención de estos resultados fueron, por un lado, la reestructuración de la deuda para tener mayores plazos de vencimiento y la política de no endeudamiento y, por el otro lado, la disponibilidad de importantes excedentes petroleros resultantes del alza del precio internacional (CEFP, 2005b). No obstante, se debe resaltar que cuando comenzó la caída del PIB en 2000, en lugar de aplicar medidas de política económica contracíclicas para atenuar la recesión, el modelo se mantuvo apegado a la ortodoxia macroeconómica, actuando sobre el control de la inflación y el balance fiscal, de manera que se aplicaron políticas económicas restrictivas, es decir, procíclicas. Como se observa en la gráfica 5, el balance fiscal muestra el diseño a partir de metas de balance ingreso-gasto público oscilando alrededor de 0.0% como proporción del PIB, de tal manera que a lo largo de ese gobierno —VFQ— se mantuvo una postura fiscal procíclica.¹²

11 El Banco Mundial recomienda 1.2 puntos más, al menos, para cumplir con los objetivos del desarrollo sostenible (4.5 % del PIB) (Rozenberg y Fay 2019).

12 Muestra las necesidades de recursos financieros del gobierno o el sector público (general, central, estatal o municipal) y se evalúa restando a sus ingresos los gastos incurridos en un periodo determinado. Cuando en dicho periodo el gasto es mayor que sus ingresos, se obtiene un déficit

Adicionalmente, durante esa administración se registró un intercambio de deuda pública externa por interna, lo que redujo la vulnerabilidad de la economía mexicana ante choques externos. De esta manera, la primera disminuyó de 9.6% en 2000 a 4.6% para 2006 como proporción del PIB, mientras que la segunda se elevó de 9.4% a 13.2% al final del sexenio (véase gráfica 5).

La tendencia decreciente de la razón DP/PIB terminó cuando el gobierno de FCH tuvo que enfrentar los efectos de la gran recesión, transmitida desde EE. UU. La elevada integración de las economías de estos dos países provocó una caída del PIB mexicano igual a 6.0% en 2009, resultante de la abrupta reducción de 22.0% de las exportaciones nacionales. Para revertir estos efectos, el gobierno instrumentó un programa fiscal contracíclico financiado con deuda pública ante la insuficiencia de los ingresos fiscales (Banco de México [Banxico], 2010; Mejía *et al.*, 2017). El programa fiscal consistió en la ejecución de diferentes programas como el de Apoyo a la Economía y Empleo (marzo de 2008); el Acuerdo Nacional a Favor de la Economía Familiar y el Empleo (enero de 2009), y el Programa para Impulsar el Crecimiento y el Empleo (octubre de 2009). Asimismo, se impulsaron apoyos como devoluciones adicionales en declaraciones electrónicas y descuentos en aportaciones patronales al IMSS (Villagómez y Navarro, 2010).

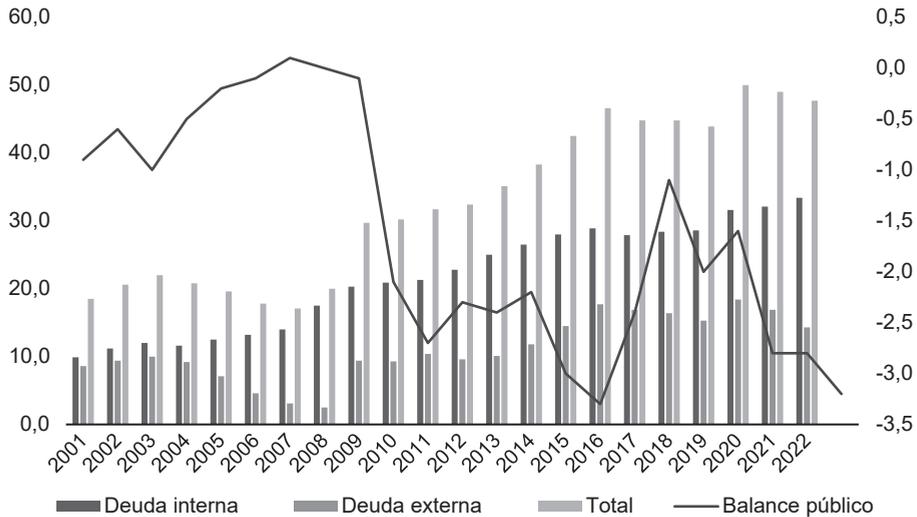
Además de la caída en la recaudación tributaria provocada por la recesión, los ingresos petroleros disminuyeron debido a la baja del precio internacional. La situación se complicó aún más debido a que, en abril de 2009, el país enfrentó un brote de influenza A(H1N1) (Mejía *et al.*, 2017).

De esta manera, la Comisión de Cambios solicitó al FMI una línea de financiamiento contingente, con vigencia de un año, por 47 mdd con el propósito de apoyar el empleo, el acceso de las empresas y los hogares al crédito, la estabilidad económica, así como el crecimiento (Banxico, 2009).¹³ Como resultado, la razón DP/PIB aumentó a 20.0% en 2008 y a 29.7% en 2009. De hecho, a partir de 2009 el gobierno federal incurrió en déficit después de varios años, lo que se observó en el incremento de la deuda pública. El balance llegó a -2.7% del PIB en 2012, alcanzando el déficit más pronunciado en 2016 con 3.3%. En 2012, cuando terminó el gobierno de FCH, DP/PIB llegó a 32.4% es decir, 12.4 puntos porcentuales del PIB entre estos años (véase gráfica 5).

fiscal (faltante de recursos), y cuando el gasto es menor que sus ingresos se obtiene un superávit (remanente de recursos) (SHCP, 2023b).

13 Adicionalmente, la deuda pública aumentó en 2009 porque el Gobierno Federal asumió el costo fiscal de la reforma a la ley del ISSSTE, de un pasivo implícito ya existente asociado a las obligaciones pensionarias y costo de transición (Banxico, 2009).

Gráfica 5. Deuda bruta y balance del sector público federal, 2001-2022 (porcentaje del PIB)



Los datos del balance público se muestran en el eje derecho.

Fuente: elaboración propia con datos de la SHCP (2023a).

Posteriormente, México entró en una fase de crecimiento sostenido que abarcó los últimos años del gobierno de FCH y todo el periodo presidencial de EPN —de 2013 a 2018—. Es interesante notar que ese sexenio fue el único de los últimos cuatro en el que la economía mexicana no experimentó recesión alguna. De hecho, una serie de reformas de mercado adoptadas a inicios de esa administración elevaron las expectativas de crecimiento del producto y, al final, aunque no se lograron todas las metas propuestas, el PIB creció a una tasa media anual de 2.2%. La deuda pública, sin embargo, aumentó durante los primeros cuatro años del gobierno de EPN: de 2012 a 2016 se elevó 14.2 puntos porcentuales del PIB.

La reforma fiscal de 2013, que permitió aumentar la recaudación tributaria, no pudo compensar la caída de los ingresos petroleros provocada por la reducción del precio internacional de crudo entre 2014 y 2016, y el aumento sostenido del gasto público. Como consecuencia, en 2017 el gobierno profundizó la estrategia de consolidación fiscal, iniciada en 2015, mediante el fortalecimiento de los ingresos públicos, la contención del gasto público y la

moderación en el ritmo de crecimiento de la deuda pública. Así, el gobierno de EPN cerró con una razón DP/PIB igual a 44.8%.

La deuda pública ha aumentado 4.5 puntos porcentuales del PIB durante los primeros cuatro años de gestión de AMLO, con un máximo igual a 50.0% en 2020. Ese incremento puede considerarse muy modesto si se compara con la magnitud de los efectos de la pandemia de la Covid-19 sobre la economía mexicana. En el segundo trimestre de 2020, cuando se aplicaron con mayor intensidad los controles sanitarios —confinamiento domiciliario y cierre de actividades no esenciales—, la suma del consumo privado, la inversión fija bruta y las exportaciones tuvieron una caída equivalente a 30.0% del PIB. Si el gobierno hubiese adoptado una estrategia para compensarla, como exigían muchas voces, el gasto y la deuda del gobierno tendrían que haber aumentado en una proporción similar.

Como ha sido ampliamente discutido, el gobierno mexicano optó por una respuesta mínima ante la crisis sanitaria, con los costos humanos que ha significado. El dilema económico, no obstante, seguirá siendo objeto de polémica: rescatar empresas y apoyar a trabajadores a enfrentar el impacto de la pandemia, a costa de empeñar el futuro del crecimiento, o actuar con moderación excesiva, preservando la sustentabilidad de las finanzas públicas. Por ahora, el resultado está a la vista: la razón DP/PIB se ubicó en 49.0% en 2021 y la economía sigue en recuperación (SHCP, 2023a).

Conclusiones

Las finanzas públicas son un elemento sustancial en la estructura económica de nuestro país, y por tal razón mantiene el dinamismo del estado económico que, a su vez, se halla inmerso en la economía mundial, como lo ha demostrado la crisis mundial provocada por la pandemia de la Covid-19.

En el periodo comprendido entre 2000 y 2022, las finanzas públicas enfrentaron varios sucesos que impactaron la estabilidad económica: la crisis financiera de 2009, la influenza A(H1N1), la caída de los precios del petróleo y la pandemia de la Covid-19, escenarios ante los que las administraciones, ineludiblemente, instrumentaron diversas reformas constitucionales e implementaron medidas de contención en el gasto público, recortando programas y sacrificando la inversión.

El análisis de la evolución de los ingresos públicos federales durante los últimos cuatro sexenios presidenciales muestra claramente la pérdida de importancia de los ingresos petroleros debido, por un lado, a la caída y volatilidad del precio interacional de crudo y, por otro, a la reducción sistemática de las reservas petroleras y, desde luego, de la capacidad exportadora del país desde mediados de la administración de EPN.

Ante esa inminente limitación, los gobiernos en turno han buscado diferentes estrategias para incementar la recaudación tributaria. Fue hasta el gobierno de EPN que se adoptó una con ese fin específico. Consecuentemente, la recaudación de impuestos se elevó de manera significativa en ese sexenio, en el que la economía no experimentó recesión alguna.

No obstante, la recaudación de impuestos ha tenido un mejor desempeño en la administración de AMLO, cuando la economía experimentó la peor recesión de los últimos 90 años. Ante la caída del precio internacional del petróleo y la reducción sustancial de las reservas nacionales, el gobierno ha seguido una estricta campaña de fiscalización, así como de eliminación de tratos preferenciales a las grandes empresas nacionales y transnacionales. Con ello, se ha podido sortear la caída coyuntural y estructural de la recaudación fiscal.

Esta experiencia tiene profundas implicaciones de política tributaria que deberán tomarse en cuenta en un contexto de reducción de los ingresos petroleros y altos niveles de informalidad que seguirán restringiendo la captación de ingresos públicos.

Bibliografía

- Agénor, C., McDermott, J. y Prasad, E. S. (2000). "Macroeconomic fluctuations in developing countries: some stylized facts", *The World Bank Economic Review*. Vol. 14, Núm. 4, pp. 251-285. <https://doi.org/10.2139/ssrn.880562>
- Aglietta, M. y Moatti, S. (2002). *El FMI: del orden monetario a los desórdenes financieros*. Akal, Madrid.
- Alesina, A. y Perotti, R. (1995). "Fiscal expansions and adjustments in OECD countries", *Economic Policy*. Vol. 10, Núm. 21, pp. 205-248. <https://doi.org/10.3386/w5214>
- Argandoña, A., Gaméz, C. y Mochón, F. (1996). *Macroeconomía Avanzada I*. Mc Graw Hill, Madrid.

- Bachelet, P. A. y Cavelier, A. (2018). "Gasto público en América Latina registra ineficiencias de 4.4% del PIB: estudio BID". Banco Interamericano de Desarrollo. <https://www.iadb.org/>
- Banco Mundial (2020). "Crecimiento mundial: Repunte modesto del 2,5 % en 2020 con aumento de la deuda y menor incremento de la productividad". Banco Mundial. <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2020/01/08/modest-pickup-in-2020-amid-mounting-debt-and-slowing-productivity-growth>
- Banco de México [Banxico] (2009). "Blindaje financiero a favor del empleo, el crecimiento y la estabilidad". Banxico. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/anuncios-de-la-comision-de-cambios/%7B365FDCCC-16DB-1BE9-BECF-9F44C8EEF224%7D.pdf>
- Banco de México [Banxico] (2010). "Informe Anual 2010". Banxico. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-anales/%7BE298011A-62C2-E0B5-4ADE-449133FEEA25%7D.pdf>
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión (2020). "Reglamento de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria (Texto vigente)". Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regley/Reg_LFPRH_131120.pdf
- Cárdenas, E. (1996). *La política económica en México, 1950-1994*. Fondo de Cultura Económica, México.
- Centro de Estudios de las Finanzas Públicas [CEFP] (2005a). "Evolución y perspectiva del mercado petrolero y del precio del petróleo de la mezcla mexicana, 2005-2006". Cámara de Diputados H. Congreso de la Unión. <https://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0642005.pdf>
- Centro de Estudios de las Finanzas Públicas [CEFP] (2005b). "Evolución de la deuda pública; política de crédito público para el 2006". Cámara de Diputados H. Congreso de la Unión. <https://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0552005.pdf>
- Centro de Estudios de las Finanzas Públicas [CEFP] (2016). "Análisis del Paquete Económico 2017". Cámara de Diputados H. Congreso de la Unión. <https://cefp.gob.mx/publicaciones/documento/2016/septiembre/cefp0242016.pdf>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [Cepal] (2009). *La crisis de los precios del petróleo y su impacto en los países centroamericanos*. Cepal. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/25972-la-crisis-precios-petroleo-su-impacto-paises-centroamericanos>
- Chávez, M. (2001). "Las finanzas públicas en México 1970-2000. Crónica del fracaso de la política fiscal", en L. Jaúregi (Coord.), *Autores en Penuria sin fin: historia de los impuestos en México, siglos XVIII-XX*. Instituto Mora, México, pp. 2011-302.

- Colmenares, F. (2008). "Petróleo y crecimiento económico en México 1938-2006", *ECONOMÍA UNAM*. Vol. 5, Núm. 15, pp. 53-65. <http://revistaeconomia.unam.mx/index.php/ecu/article/view/355/352>
- De Gregorio, J. (2007). *Macroeconomía: Teoría y Políticas*. Pearson. Prentice Hall, México.
- Friedman, M. (1978). "The limitations of tax limitations", *Policy Review*. Issue 5, Summer, pp. 7-14.
- Gavin, M., y Perotti, R. (1997). *Fiscal policy in Latin America*. NBER, Massachusetts. <https://www.nber.org/chapters/c11036>
- Gordon, R. J. (2015). "Secular Stagnation: A Supply-Side View", *American Economic Review*. Vol. 105, Núm. 5, pp. 54-59. <http://dx.doi.org/10.1257/aer.p20151102>
- Ibarra, D. (2019). "La política tributaria", *ECONOMÍA UNAM*. Vol. 16, Núm. 46, pp. 73-78. <http://revistaeconomia.unam.mx/index.php/ecu/article/view/432/510>
- Kalmanovitz, S. (1998). "Neoliberalismo e intervencionismo: sus fuentes y razones", *Revista de Estudios Sociales*. Núm.1, pp. 33-38. <https://doi.org/10.7440/res1.1998.04>
- López, M., S. Duque y B. Gómez (2009). "Alcances de la política fiscal contracíclica: el caso reciente de América Latina", *Perfil de Coyuntura Económica*. Núm. 14, pp. 51-68. <https://revistas.udea.edu.co/index.php/coyuntura/article/view/5265>
- Lustig, N. (2002). *México: hacia la reconstrucción de una economía*. Fondo de Cultura Económica y El Colegio de México, México.
- Mejía, P., Díaz M. A. y Vergara, R. (2017). "Recesiones en México en los albores del Siglo XXI", *Problemas del Desarrollo*. Vol. 48, Núm. 189, pp. 57-84. <https://doi.org/10.1016/j.rpd.2017.04.004>
- Mejía, P., Ochoa, S. y Sánchez, G. (2022). "Ingresos públicos y ciclos económicos en México: un análisis de cambio estructural", *Contaduría y Administración*. Vol. 67, Núm. 4, pp. 178-203. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2022.2850>
- Mejía, P., Reyes, M, y Riguzzi, P. (2020). "Political budget cycles in Latin America, 1982-2014", *Finanzas y Política Económica*. Vol. 12, Núm. 1, 237-271. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v12.n1.2020.3061>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE] (2023). "Datos de la OCDE". OCDE. Recuperado el 12/12/2023 de <https://data.oecd.org/>
- Petróleos Mexicanos [PEMEX] (2023). "Reservas petroleras". PEMEX. Recuperado el 12/10/2023 de <https://ebdi.Pemex.com/bdi/bdiController.do?action=cuadro&subAction=applyOptions>

- Polak, J. (2005). *Economic Theory and Financial Policy: Selected Essays of Jacques J. Polak 1994–2004*, editado por James M. Boughton, FMI, New York.
- Ramírez, E. (2016). “Causalidad entre ingresos y gastos públicos en México (1982-2015)”, *Economía Informa*. Vol. 401, pp. 40-56. <https://doi.org/10.1016/j.ecin.2016.11.003>
- Reyes, M. y Mejía, P. (2016). “Efectos del precio internacional del petróleo en los ingresos públicos en México, 2005-2016”, *Economía Actual*. Año 9, Núm. 3, pp. 14-18.
- Reyes, M. y Mejía, P. (2022). “Comportamiento del gasto público federal durante los últimos cuatro sexenios”, *Economía Actual*. Año 15, Núm. Especial, pp. 49-53.
- Ros, J. (1987). “México from the oil boom to the debt crisis: an analysis of policy responses to external shocks”, en R. Thorp y L. Whitehead (eds), *Latin American Debt and the Adjustment Crisis*. Macmillan Press, Nueva York, pp. 68-116.
- Rozenberg, J. y Fay, M. (2019). “Beyond the Gap: How Countries Can Afford the Infrastructure They Need While Protecting the Planet”. World Bank Group. <http://documents.worldbank.org/curated/en/189471550755819133/Beyond-the-Gap-How-Countries-Can-Afford-the-Infrastructure-They-Need-while-Protecting-the-Planet>
- Servicio de Administración Tributaria [SAT] (2023). “Informe Evasión Global 2017”. Universidad de las Américas, Puebla. SAT. http://omawww.sat.gob.mx/cifras_sat/Documents/Evasi%C3%B3n%20Global%202017.pdf
- Secretaría de Energía [SE] (2023). “Precios y exportaciones de petróleo. Secretaría de Energía”. SE. Recuperado el 4/13/2023 de <https://estadisticashidrocarburos.energia.gob.mx/>
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2006). “Clasificación económica del gasto público. Exposición de motivos del proyecto de presupuesto 2006”. SHCP. https://www.apartados.hacienda.gob.mx/presupuesto/temas/ppef/2006/temas/expo_motivos/em02.pdf
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2023a). “Estadísticas oportunas de Finanzas Públicas”. Recuperado el 12/10/2023 de http://finanzaspublicas.hacienda.gob.mx/es/Finanzas_Publicas/Estadisticas_Oportunas_de_Finanzas_Publicas
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2023b). Balance fiscal en México. Definición y metodología. SHCP. https://www.secciones.hacienda.gob.mx/work/models/estadisticas_oportunas/metodologias/1bfm.pdf#:~:text=definido%20como%20el%20balance%20p%C3%BAblico%20que%20excluye%20el,la%20econom%C3%ADA%2C%20en%20especial%20en%20periodos%20inflationarios.%201%2F

- Tello, C. (2015). *Sobre la baja y estable carga fiscal en México*. Cepal, México.
- Villagómez, A. y Navarro, L. (2010). "Política fiscal contracíclica en México durante la crisis reciente: Un análisis preliminar". Serie Documento de trabajo, CIDE, Núm. 475.

ASPECTOS COMPARATIVOS DE LA ECONOMÍA DE LA FRONTERA NORTE EN EL CONTEXTO NACIONAL EN EL PERIODO 2010-2022

*Jorge Eduardo Mendoza Cota**

Introducción

México ha experimentado un proceso de integración económico y comercial con Estados Unidos (EE.UU.) desde mediados de la década de 1980, impulsado por la liberalización económica del país. Esta tendencia se aceleró aún más con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 y posteriormente con el Tratado entre México, EE.UU. y Canadá (T-MEC) en 2018. Es importante destacar que la proximidad geográfica de la frontera norte de México con EE.UU. ha llevado a la concentración de empresas manufactureras en los estados fronterizos, lo que ha tenido un impacto significativo en la actividad económica, el comercio y el empleo en esa región.

Así, en las últimas dos décadas, la frontera norte de México ha ganado importancia económica debido a la apertura comercial y las reformas estructurales que han redistribuido las actividades económicas en el país. Antes de la liberalización económica en la década de 1980, la producción se centraba en los antiguos polos industriales en el centro del país. No obstante, la frontera norte ha experimentado un rápido crecimiento económico, especialmente en el comercio exterior, impulsado por la inversión extranjera directa (IED), principalmente en el sector manufacturero.

Cabe destacar que en la administración de Enrique Peña Nieto (EPN) (2012-2018), las políticas para impulsar el crecimiento de la región se basaron en la apertura económica y la creación de zonas económicas especiales. Por su

* Investigador del Departamento de Estudios Económicos, El Colegio de la Frontera Norte (Colef). Correo electrónico: emendoza@colef.mx.

parte, la administración de Andrés Manuel López Obrador (AMLO) ha dado énfasis al fortalecimiento de empresas estatales y, en la franja fronteriza, estableció bajas tasas impositivas que han impulsado el empleo y la inversión.

El crecimiento en México ha facilitado la incorporación de tecnología e innovación provenientes de EE.UU. Esto ha resultado en un aumento en el empleo, estabilidad macroeconómica y una mayor sincronización de los ciclos económicos entre ambas naciones (Mejía y Campos, 2011). Sin embargo, se observa que esta sincronización es más evidente en la región de la frontera norte, así como en la Ciudad de México, el Estado de México y Jalisco. Estas disparidades regionales se traducen en diferencias de la actividad económica, los ingresos y el empleo en nuestro país, donde sobresale el mayor dinamismo de dicha región fronteriza (Villarreal y Fergusson, 2019).

En la región fronteriza del norte de México la inversión extranjera directa (IED) ha impulsado el crecimiento en los sectores manufactureros, generando un aumento significativo en la producción y empleo (Monteverde, 2004). Esto ha llevado a un notorio crecimiento en manufactura, comercio y servicios. Las importaciones de manufacturas también han aumentado, especialmente para insumos destinados a la producción manufacturera de exportación, fortaleciendo la integración económica entre EE.UU. y México en esta región fronteriza, que es geográficamente cercana y con intensas interacciones económicas locales (Mendoza, 2005). Esto resalta la creciente interdependencia económica entre ambos países, especialmente en la producción manufacturera y el comercio.

En este capítulo se realiza un análisis comparativo para examinar el impacto del proceso de integración económica en los estados de la frontera norte de México. El objetivo es distinguir las características del crecimiento económico de esta región con respecto al resto de la economía mexicana. Se estudia la evolución de las actividades económicas, el comercio, la IED, el empleo y los salarios en los estados fronterizos, y se comparan con el desempeño a nivel nacional. Este enfoque analítico permitirá comprender mejor el papel y la influencia de la integración económica en el desarrollo de esa zona y su relación con el panorama económico de México a nivel nacional.

El trabajo se estructura de la siguiente manera: en primer lugar, se analiza el impacto de los acuerdos comerciales, como el TLCAN y el T-MEC, en la dinámica económica de México y la frontera norte. En segundo lugar, se realiza una comparación de la dinámica económica entre el país en su conjunto y la frontera norte. El tercer inciso aborda los impactos de la integración económica

con EE.UU. en el perfil del sector externo de la frontera norte de México. Posteriormente, en el cuarto inciso, se realiza un análisis comparativo de las características del mercado laboral en los estados de la frontera norte en comparación con la economía mexicana en su conjunto. Por último, se presentan las conclusiones obtenidas a partir de este estudio.

1. Impacto del TLCAN y el T-MEC en la dinámica regional de México

La instrumentación del TLCAN tuvo un impacto significativo en las relaciones económicas entre EE.UU. y México, generando cambios estructurales y regionales en la dinámica económica mexicana. Como se ha estudiado ampliamente, la implementación del TLCAN en 1994 resultó en un aumento significativo de las exportaciones de México y un incremento en la participación de las empresas multinacionales (Pipkin, 2018). En este sentido, se ha demostrado que la IED ha estado positivamente asociada al crecimiento del producto interno bruto (PIB) per cápita, particularmente en los estados del norte de México (Ocegueda, 2007).

El estímulo a las exportaciones, generado por el tratado, se enfocó en la eliminación gradual de las barreras arancelarias entre Canadá, EE.UU. y México, con un plan establecido para un periodo de 15 años. Los apéndices del acuerdo relacionados con el comercio y la inversión en el sector automotriz establecieron los términos para la eliminación de los aranceles —Anexo 300-A—, así como las reglas de origen de la industria automotriz y el cálculo del valor de contenido regional, según el método de costo neto para los vehículos de motor, el cual establece un requisito de valor de contenido regional (Diario Oficial de la Federación, 1995).

En resumen, los cambios más significativos en la estructura arancelaria se produjeron en la industria automotriz, la industria textil y de vestimenta, así como en el sector agrícola. En la industria textil y de prendas de vestir, los aranceles se eliminaron gradualmente a lo largo de un periodo de 10 años, hasta alcanzar los niveles determinados por las reglas de origen del TLCAN.

Así, su implementación trajo consigo importantes transformaciones en la economía mexicana, con un aumento en las exportaciones y una mayor participación de empresas multinacionales. Estos cambios han tenido un impacto significativo en la economía de México, particularmente en los estados del

norte del país, impulsando el crecimiento económico y fomentando la IED (Baylis *et al.*, 2012).

La reducción de aranceles impulsó el comercio y la inversión, transformando la dinámica económica. Aunque los estados más desarrollados como la Ciudad de México, el Estado de México, Jalisco y Nuevo León dominan el PIB estatal, los estados en la frontera norte, como Chihuahua, Coahuila, Baja California, Tamaulipas y Aguascalientes han aumentado su participación desde la implementación del TLCAN (Ocegueda, 2019). Además, el crecimiento del PIB per cápita se concentró en las zonas norte y centro-norte del país, entre 1994 y 2004 (Ocegueda *et al.*, 2011).

Cabe mencionar que en 2018 se firmó el nuevo acuerdo entre México, EE.UU. y Canadá (T-MEC), el cual tuvo como objetivo establecer las reglas de propiedad intelectual, contratación gubernamental y comercio electrónico, entre otros aspectos. El acuerdo también incluyó reglas de origen actualizadas y requisitos de contenido de valor, diseñados para promover la producción regional y asegurar que un cierto porcentaje del valor de un producto se origine en América del Norte (Mendoza, 2018). Así, el impacto de los aranceles del T-MEC, junto con la guerra comercial entre EE.UU. y China, han resultado en efectos positivos en el comercio y la inversión. El T-MEC ha creado un marco que ha impulsado el comercio y la inversión entre México y EE.UU. Esto ha generado una mayor certeza y estabilidad para las empresas, lo que ha llevado a un aumento de la IED y del flujo comercial (Secretaría de Economía, 2023).

En este contexto, los estados mexicanos del norte que cuentan con actividades manufactureras se han beneficiado de un aumento en las exportaciones y el crecimiento económico, lo que ha tenido beneficios en empleo y salarios.

El comportamiento económico a largo plazo de la economía mexicana y la región fronteriza, en particular, en el marco del T-MEC, dependerá en gran medida de que las empresas e industrias se sigan adaptando a las nuevas reglas y requisitos establecidos por el acuerdo. En la medida que se cumplan los requisitos de contenido de valor y se ajusten las cadenas de suministro, los aranceles podrán tener un efecto positivo en el comercio al promover la integración regional y aumentar la inversión en ambos países.

De esta manera, el TLCAN, y posteriormente el T-MEC, han impactado a nivel regional en la economía de México, en función de su estructura económica, especialización industrial y ubicación geográfica. En particular, se observa una mayor integración comercial en los estados de la región fronteriza norte de

México, lo que ha impulsado las actividades manufactureras y el empleo en esa área. Además, destaca la participación tanto en las exportaciones como en las importaciones en varios estados a lo largo de la frontera norte (Mendoza y Torres, 2022). A continuación, se presentan las diferencias más importantes que caracterizan a los estados de la frontera norte en comparación con la economía global de México.

2. Evolución del crecimiento económico de México y la región fronteriza del norte

El desempeño económico reciente de México ha mostrado un crecimiento lento. La tasa de crecimiento promedio anual del PIB a precios constantes para el periodo 2000-2021 fue de 1.5% para la economía en su conjunto (véase cuadro 1). Estos datos revelan que, si bien la economía mexicana ha experimentado un crecimiento positivo, su magnitud no ha sido lo suficientemente significativa como para generar un incremento sustancial en los ingresos promedio de la población o en el PIB per cápita. Esta situación se debe en parte a que la tasa de natalidad sigue siendo superior al crecimiento del PIB (Ros, 2008).

En lo que respecta a la actividad económica de la frontera norte, la región conformada por los estados fronterizos ha mostrado una mayor dinámica. Durante el mismo periodo, la tasa de crecimiento promedio anual de esta región fue de 1.9% (véase cuadro 1), lo cual representa un incremento de cuatro décimas porcentuales en comparación con el crecimiento promedio del conjunto de la economía. Estos datos evidencian que la frontera norte ha logrado superar ligeramente el desempeño económico general del país. Sin embargo, es importante destacar que, a pesar de este crecimiento relativamente mayor, aún existen desafíos en términos de mejorar los ingresos y el nivel de vida de la población. La brecha entre la tasa de crecimiento económico y el crecimiento poblacional sigue siendo un aspecto a tener en cuenta para lograr un desarrollo más equitativo y sostenible en la región. De acuerdo con los Censos de Población y Vivienda, en 2020 los estados de Nuevo León, Baja California y Coahuila continuaban mostrando tasas superiores al promedio nacional; con 2.3%, 1.8% y 1.4% respectivamente, mientras que el promedio nacional se situaba por debajo, con 1.2%.

En cuanto al comportamiento de los estados que conforman la región de la frontera norte, destacan los estados de Nuevo León, Chihuahua y Coahuila por

su rápido crecimiento del PIB. Durante el periodo analizado, estos estados registraron tasas de crecimiento promedio anual de 2.7%, 2.0% y 1.7%, respectivamente. En contraste, Baja California y Tamaulipas exhibieron tasas de crecimiento promedio anual inferiores a la media nacional, con tasas de 1.3% y 1.1%, respectivamente. Esto indica que, aunque la región fronteriza en su conjunto se caracteriza por tener una fuerte actividad económica, su impacto no ha sido uniforme y en algunos casos el estímulo al crecimiento de otros sectores económicos ha sido menos marcado.

No obstante, el predominio de las actividades manufactureras en algunos estados ha determinado que éstos muestren una alta participación en el PIB nacional. Éste es el caso de Nuevo León, Baja California y Sonora, que en 2021 exhibieron porcentajes de PIB de 7.9%, 3.5% y 3.4%, en relación con el PIB nacional, respectivamente. Especialmente destacan los casos de Baja California y Tamaulipas, que han mostrado un crecimiento promedio anual más lento en comparación con otros estados de la frontera norte, lo que ha llevado a una disminución en su participación en el PIB nacional en el periodo entre 2000 y 2021. En 2000, Baja California representaba 3.7% del PIB nacional, mientras que en 2021 este porcentaje se ubicó en 3.5%. En el caso de Tamaulipas, pasó de representar 3.1% en 2000 a solo 2.8% en 2021. Por otro lado, los estados de Nuevo León, Coahuila y Chihuahua han incrementado su participación en el PIB nacional. En el año 2000 representaban 6.1%, 3.2% y 3.0%, respectivamente, mientras que en 2021 estos porcentajes se ubicaron en 7.9%, 3.3% y 3.3%.

Es importante destacar que, aunque el PIB de Baja California se ha reducido ligeramente, aún se mantiene en un nivel considerable, representando 3.5% del PIB de la frontera en 2021.

Cuadro 1. Participación de los estados de la frontera norte en el PIB nacional, 2000-2021 (porcentajes)

| Periodo | Nacional (millones de pesos) | Frontera Norte | Baja California | Coahuila | Chihuahua | Nuevo León | Sonora | Tamaulipas |
|----------------|------------------------------|----------------|-----------------|----------|-----------|------------|--------|------------|
| 2000 | 12,444,503 | 22.4 | 3.7 | 3.2 | 3.0 | 6.1 | 3.4 | 3.1 |
| 2010 | 14,352,401 | 22.6 | 3.0 | 3.4 | 2.1 | 7.1 | 3.0 | 3.1 |
| 2021 | 17,040,694 | 24.2 | 3.5 | 3.3 | 3.3 | 7.9 | 3.4 | 2.8 |
| TCPA 2000-2021 | 1.5% | 1.9 | 1.3 | 1.7 | 2.0 | 2.7 | 1.5 | 1.1 |

TCPA = Tasa de crecimiento promedio anual.

Fuente: elaboración propia con base en datos del Instituto de Estadística y Geografía [Inegi] (2023).

Los estados de la frontera norte de México, en conjunto, representaron 22.4% del PIB nacional en 2000 y experimentaron un incremento hasta llegar a 24.2% en 2021. Estas tendencias resaltan la importancia de los seis estados de la frontera norte en el crecimiento económico del país, ya que, de los 32, estos seis representan cerca de 25.0% del PIB total. Además, es relevante mencionar que cuatro en particular: Nuevo León, Chihuahua, Baja California y Coahuila, ubicados en el noroeste de México, desempeñan un papel significativo en la economía de la frontera. Por lo tanto, es fundamental comprender las actividades que impulsan tanto a la frontera norte en general como a los estados mencionados.

La estructura del PIB por actividades económicas muestra que dicha región ha representado 19.6% del total de las actividades primarias del país durante el periodo de 2000 a 2021.¹ Las tasas promedio anuales son muy similares tanto para la zona como para el país en su conjunto, con alrededor de 2.0%, respectivamente. Sin embargo, destacan los estados de Sonora y Chihuahua que tienen ventajas comparativas en las actividades mineras de México, con una importante actividad primaria, aunque ligeramente en declive (Casado y Sánchez, 2019).

En cuanto a las actividades secundarias, la región fronteriza tiene una importante preponderancia a nivel nacional. En 2000, representó 27.2% del total de la actividad secundaria, y este porcentaje se incrementó a 32.1% en 2021.

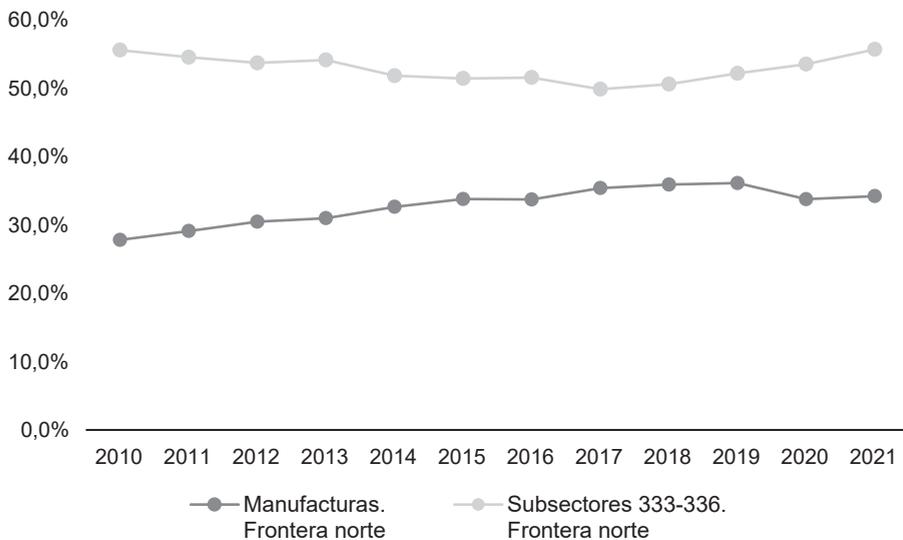
La actividad secundaria relativamente más dinámica se tradujo en una tasa de crecimiento promedio anual tres veces más rápida en comparación con el resto del país. Todos los estados fronterizos presentaron tasas de crecimiento superiores al promedio nacional, pero destacan especialmente los estados de Nuevo León, Chihuahua y Coahuila, que también registraron los mayores porcentajes de crecimiento promedio anual en la región, con 2.3%, 1.6% y 1.3%, respectivamente, para el periodo 2000-2021. La dinámica del crecimiento se relaciona con las manufacturas de exportación de las empresas localizadas en dichos estados. En cuanto al sector terciario, mantuvo ritmos de crecimiento similares al promedio nacional, con la excepción de Nuevo León, cuya tasa de crecimiento fue de 3.0% en comparación con el 2.1% a nivel nacional.

El predominio de las actividades manufactureras antes del periodo de análisis en algunos estados ha determinado que muestren una alta participación en el PIB nacional, como ya se apuntó previamente. Según se muestra en la gráfica 1, la región de la frontera norte participó con 34.2% de las manufacturas

1 Estimaciones propias con base en datos del Inegi (2023).

nacionales en 2021. Específicamente, la notable participación de los subsectores manufactureros como la fabricación de maquinaria y equipo (333), la fabricación de equipos de computación, comunicación, medición y otros equipos, componentes y accesorios electrónicos (334), la fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipos de generación de energía eléctrica (335) y la fabricación de equipos de transporte (336) ha sido determinante para posicionarla como una región con un nivel destacado de actividades manufactureras a nivel nacional. En conjunto, estos cuatro subsectores contribuyeron con 55.6% del total producido por la industria manufacturera del país en 2010, con un ligero incremento a 55.7% en 2021.

Gráfica 1. Participación de las manufacturas de la frontera norte en el total nacional, 2010-2021 (porcentaje respecto al total nacional)



Fuente: elaboración propia con base en datos del Inegi (2023).

La evolución de las manufacturas en México y la frontera norte revela algunos patrones interesantes. A nivel nacional, las manufacturas han experimentado un crecimiento constante con algunas fluctuaciones. De acuerdo con datos de las cuentas nacionales, se observa un aumento gradual en el valor de las manufacturas, pasando de 2,390,756 millones de pesos (mdp) en 2010 a 2,896,827

en 2021 (Inegi, 2023). Este comportamiento resalta la importancia del sector manufacturero en la economía mexicana debido a su dinamismo y su impacto en el sector externo. En este contexto, la región bajo estudio se ha convertido en una de las regiones más dinámicas en cuanto al desarrollo del sector manufacturero del país.

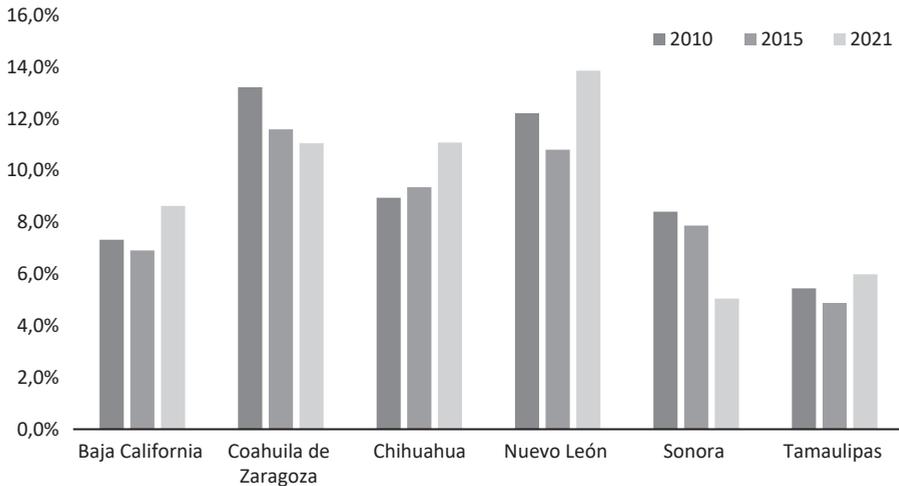
En la gráfica 2 se puede observar la evolución de los cuatro subsectores de los estados de la frontera norte (333-336). Nuevo León, Coahuila y Chihuahua han sido consistentemente los principales contribuyentes a la producción manufacturera en la región durante 2010, 2015 y 2021, respectivamente. En 2010, Coahuila tuvo la mayor participación con 13.2%, seguida de Nuevo León con 12.2% y Chihuahua con 8.9%. En 2015, Nuevo León mantuvo una alta participación con 10.8%, mientras que Coahuila disminuyó ligeramente a 11.6% y Chihuahua aumentó a 9.4%. Para 2021, Nuevo León nuevamente lideró con 13.9% de participación, seguido de Chihuahua y Coahuila, ambos con 11.1%. Baja California mostró un aumento en su participación a lo largo de los años, pasando de 7.3% en 2010 a 8.6% en 2021, superando las participaciones de Sonora y Tamaulipas.

Cabe mencionar que la destacada participación de Nuevo León y Coahuila en el desarrollo de la industria manufacturera para el mercado nacional, durante el periodo de sustitución de importaciones, se basó en la industria alimentaria y metalmecánica. Además, la implementación del TLCAN impulsó el crecimiento de industrias orientadas a la exportación, como la industria automotriz (Mendoza y Torres, 2022). Por otro lado, los estados de Baja California experimentaron un notable crecimiento en la industria maquiladora de exportación, especialmente en el sector de electrónicos, lo que les permitió mantener un ritmo de crecimiento dinámico en la región fronteriza (Mendoza, 2013).

La evolución de las manufacturas en la región ha sido en general positiva, con un crecimiento constante en el valor de producción a lo largo de los años analizados. Esto sugiere un desarrollo económico sólido en la industria manufacturera de la frontera norte. Nuevo León, Chihuahua y Coahuila destacan como los principales contribuyentes a la producción manufacturera de la región. Estos estados han mantenido una presencia dominante en los últimos años, aunque Baja California también ha mostrado un crecimiento significativo.

Por tanto, el sector manufacturero en la región ha experimentado un crecimiento sostenido, respaldando su importancia en la economía nacional. Se puede deducir que tanto el TLCAN como el T-MEC han tenido un impacto

Gráfica 2. Participación de los estados de la frontera en el total de los subsectores 333-336, 2010-2021 (porcentaje)



Fuente: elaboración propia con base en datos del Inegi (2023).

positivo en el desarrollo y la participación de la frontera norte en la manufactura. Estos acuerdos han brindado estabilidad y han facilitado el comercio entre México y EE.UU., lo que ha impulsado la inversión extranjera directa y el crecimiento de la industria manufacturera. La contribución de la frontera norte al sector manufacturero nacional ha aumentado de manera constante, lo que sugiere que los acuerdos han fortalecido significativamente esta región.

Al realizar el análisis particular de los principales subsectores manufactureros, se destaca que la fabricación de equipo de transporte es una actividad crucial en el contexto de las manufacturas de la frontera norte de México. En el caso de Baja California, en 2015, la fabricación de equipo de transporte representaba 43.1% del valor total de las manufacturas en la región. Sin embargo, para 2022, esta cifra se incrementó a 48.5%, lo que indica un crecimiento significativo en la importancia de este sector en la zona. Un ejemplo destacado es el estado de Coahuila, donde en 2022 su participación en la industria manufacturera fue de 60.5%, convirtiéndose en el sector dominante; esto se debe en gran parte a la presencia de importantes plantas de General Motors y Chrysler en la región (véase cuadro 2).

Cuadro 2. Participación de la fabricación de equipo de transporte en el valor de las manufacturas de los estados de la frontera norte, 2015-2022 (mdp corrientes, porcentaje)

| | 2015 | | 2022 | |
|-----------------------|-------------|------|---------------|------|
| | mdp | % | mdp | % |
| Baja California | 52,593,471 | 43.1 | 117,498,297 | 48.5 |
| Coahuila | 412,721,650 | 63.7 | 669,850,473 | 60.5 |
| Chihuahua | 20,871,690 | 22.2 | 29,122,004 | 19.1 |
| Nuevo León | 148,122,157 | 22.0 | 338,458,203 | 24.5 |
| Sonora | 109,233,348 | 50.2 | 119,560,840 | 35.4 |
| Tamaulipas | 12,337,426 | 7.0 | 7,785,213 | 2.7 |
| Total, frontera norte | 755,879,742 | | 1,282,275,030 | |

Fuente: elaboración propia con base en datos del Inegi (2022).

En el caso de Sonora, en 2015, la fabricación de equipo de transporte representaba 50.2% del valor total de las manufacturas; sin embargo, esta cifra disminuyó al 35.4% en 2022. En Chihuahua, la fabricación de equipo de transporte tenía una participación de 22.2% en el valor de las manufacturas en 2015, disminuyendo ligeramente a 19.1% en 2022. Por último, en el estado de Nuevo León, la fabricación de equipo de transporte representaba 22.0% del valor total de las manufacturas en 2015, aumentando a 24.5% en 2022. Esto también indica un crecimiento en la relevancia de este sector en la región. El comportamiento mencionado está relacionado con la creciente especialización en la producción automotriz en los estados del noreste de México, resultado de las ventajas comparativas y la ubicación geográfica más favorable para integrarse en el mercado estadounidense, lo que ha permitido un aumento en su participación en la actividad total de la industria automotriz en la región de la frontera norte (Crossa y Ebner, 2020).

Así pues, se observa un crecimiento variable en la importancia de la fabricación de equipos de transporte en diferentes estados de la frontera norte, lo que refleja el dinamismo y los cambios en la industria manufacturera a nivel regional. Este sector abarca la producción de vehículos automotores, así como partes y componentes de automóviles, equipo ferroviario, aeroespacial y otros medios de transporte. Los acuerdos comerciales con EE.UU. y Canadá han impulsado la integración de las cadenas de suministro en la región, fomentando la inversión y el comercio en el sector automotriz y de equipos de transporte.

Además, se han establecido normas claras y modernizadas en áreas como reglas de origen, facilitación del comercio y propiedad intelectual, lo que ha

brindado un marco favorable para el crecimiento y la competitividad del sector en la región (Secretaría de Economía [SE], 2021).

La presencia de empresas de automóviles y sus proveedores en la región ha generado empleo, inversión extranjera directa y crecimiento económico. La industria de equipos de transporte se ha convertido en un motor importante de desarrollo regional, promoviendo la mano de obra local y la transferencia de tecnología (Unger, 2018). Además, el sector ha diversificado la economía en la región, reduciendo la dependencia de otras actividades económicas y fortaleciendo la competitividad internacional. La colaboración entre el sector público y privado, así como la formación de clústeres industriales, ha impulsado la especialización y el desarrollo tecnológico. En resumen, la fabricación de equipos de transporte ha avanzado significativamente en la región gracias a los acuerdos comerciales, la modernización de regulaciones y la presencia de empresas internacionales. Esta industria sigue siendo fundamental para el desarrollo económico y social de la frontera norte de México, demostrando su capacidad para prosperar en un entorno global cada vez más competitivo.

3. El TLCAN, el T-MEC y el perfil del sector externo de la frontera norte

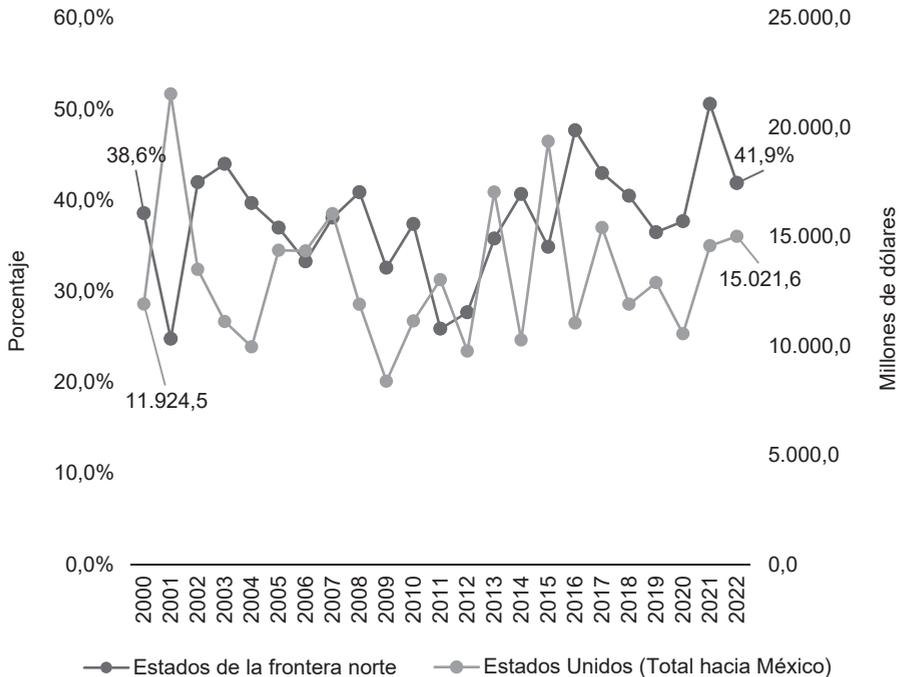
3.1 Integración económica e IED en la frontera norte

Una fuente que ha impulsado la exportación de manufacturas de la economía mexicana ha sido la IED, que sirvió como detonador de la integración económica y del comercio entre ambas economías. Tanto el capítulo XI del TLCAN como el XIV del T-MEC definieron los derechos de los inversionistas de los países miembros de los tratados y la solución de controversias, lo que ha sido un estímulo a la IED en México.

Una parte importante de las actividades manufactureras que concentran niveles elevados de IED se localizan en la región fronteriza de México. Es importante señalar que estados fronterizos como California y Texas han experimentado un creciente proceso de integración comercial con la economía mexicana (Mendoza, 2022). Esto ha resultado en un significativo flujo de IED hacia México y la región en análisis, que cuenta con ventajas comparativas geográficas en relación con otras áreas del país, especialmente en lo que respecta a la IED dirigida hacia las manufacturas de exportación.

La gráfica 3 muestra la IED en la frontera norte de México proveniente de EE.UU. en millones de dólares (mdd), así como la participación relativa de la frontera norte en el total de inversión recibida por México entre 2000 y 2022. La IED de EE.UU. hacia México ha mostrado volúmenes importantes de inversión que han oscilado desde los 11,924.5 mdd en 2000 hasta los 15,021.6 millones en 2022. Cabe destacar que ha habido años donde los flujos han sido mayores, como en 2001 y 2015, cuando alcanzaron montos de 21,533.4 y 19,367.6, respectivamente. En ese periodo, que comprende parte de los sexenios de Felipe Calderón (FCH) y Enrique Peña Nieto (EPN), se generaron diversas políticas de protección a la IED, entre las que destacan la expansión paulatina de los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI), los cuales buscan generar igualdad de competencia garantizando un marco legal de protección y seguridad para que los inversionistas tengan control sobre sus inversiones (Gómez, 2015).

Gráfica 3. IED en la frontera norte desde EE.UU. en mdd, 2000-2022 (participación relativa de la región en el total de México)



Fuente: elaboración propia con base en información de la SE (2022).

Adicionalmente, en el caso de la región fronteriza, las ventajas de localización determinaron que su participación en los flujos de inversión de EE.UU. en el total nacional se haya incrementado: en 2000, representaban 38.6% de la IED de EE.UU. y para 2022 habían alcanzado 41.9%, demostrando así la importancia que tiene en el esquema de integración económica de ambos países en la localización de la IED en la región de la frontera norte de México.

El análisis más detallado de los flujos de IED muestra la preponderancia de las principales industrias manufactureras —sectores 31-33— en la región de la frontera norte de México (cuadro 3). En todos los estados se aprecian tendencias de crecimiento en estos subsectores. Asimismo, el análisis del subsector 333, que se refiere a la fabricación de maquinaria y equipo, revela un aumento significativo en la IED en los estados de Baja California y Chihuahua. Por ejemplo, en Chihuahua, la IED en este subsector aumentó de 14.4 millones en 2000 a 101.7 en 2022.

En el subsector 334, que abarca la fabricación de equipos de computación, comunicación, medición y otros equipos electrónicos, se observa un crecimiento en la IED en casi todos los estados, destacando especialmente Chihuahua y Sonora. Por ejemplo, en Chihuahua este subsector pasó de 335.8 millones en 2000 a 420.8 millones en 2022. La fabricación de partes para vehículos también destaca por su importancia, lo que muestra la relevancia de la industria de autopartes en el conjunto del subsector en la región. Estas tendencias indican un creciente interés de los inversionistas extranjeros en los estados que conforman esta región, posiblemente impulsado por las oportunidades comerciales y las disposiciones del T-MEC que fomentan la inversión y el comercio entre México, EE.UU. y Canadá.

Cabe destacar que existen condiciones para que la IED se siga incrementando como resultado de un potencial proceso de *nearshoring*. Dicha tendencia implica el traslado de la producción o servicios de una empresa a países cercanos geográficamente. En el caso de México, la proximidad geográfica, la guerra comercial entre EE.UU. y China, junto con las posibilidades comerciales de inversión y comercio generadas por el T-MEC y los costos de transporte y laborales relativamente más bajos, son incentivos para un creciente flujo de IED hacia el país.

3.2 La importancia del comercio exterior de la frontera norte en México

El comercio exterior ha desempeñado un papel relevante en la región de la frontera norte. Esto se refleja claramente en la participación significativa de las exportaciones de la región en el total de las exportaciones de México.

Cuadro 3. IED en los subsectores manufactureros de los estados de la frontera norte (mdd)

| | Baja California | | Coahuila | | Chihuahua | | Nuevo León | | Sonora | | Tamaulipas | |
|--|-----------------|---------|----------|-------|-----------|---------|------------|---------|--------|-------|------------|-------|
| | 2000 | 2022 | 2000 | 2022 | 2000 | 2022 | 2000 | 2022 | 2000 | 2022 | 2000 | 2022 |
| 331-33 Industrias manufactureras | 789.1 | 1,002.8 | 339.7 | 545.1 | 1,271.5 | 1,353.1 | 1,407.1 | 3,736.5 | 319.2 | 127.6 | 907.7 | 552.6 |
| 333 Maquinaria y equipo | 65.2 | 83.9 | 43.7 | -7.9 | 14.4 | 101.7 | 188.7 | 126.9 | 14.5 | 5.5 | 18.1 | 9.4 |
| 334 Computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos | 239.7 | 176.9 | 5.1 | 2.3 | 335.8 | 420.8 | 11.0 | 11.7 | 54.1 | 64.9 | 407.7 | 164.9 |
| 3342 Equipo de comunicación | 109.3 | 81.3 | 4.8 | 2.8 | 104.3 | 74.5 | 3.0 | 13.1 | 46.6 | 18.0 | 262.8 | 13.8 |
| 335 Accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica | 164.1 | 109.3 | 67.0 | 19.2 | 304.6 | 115.3 | 42.9 | 217.6 | 48.4 | -1.8 | 99.7 | 105.2 |
| 336 Equipo de transporte | 68.6 | 413.8 | 105.8 | 420.0 | 390.9 | 362.8 | 95.3 | 386.0 | 109.1 | 88.6 | 139.8 | 127.7 |
| 3363 Partes para vehículos automotores | 32.7 | 35.5 | 103.5 | 273.6 | 26.7 | 34.9 | 54.6 | 356.1 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |

Fuente: elaboración propia con base en información de la SE (2006).

El T-MEC, sucesor del TLCAN, ha tenido un impacto positivo en la manufactura en esta región al proporcionar certidumbre y facilitar el comercio entre los tres países involucrados, impulsando las inversiones y el intercambio de productos manufacturados (Mendoza y Torres, 2022).

La proximidad geográfica de la frontera norte con EE.UU. ha resultado ser una ventaja estratégica para la industria manufacturera. Estos estados se han convertido en centros de producción y exportación de diversos productos, entre ellos automóviles, electrónicos, dispositivos médicos, electrodomésticos, productos textiles, entre otros (Mendoza y Torres, 2022), los cuales han logrado capitalizar el impulso generado por la integración de las cadenas de suministro en la región de América del Norte. Para aprovechar los beneficios del comercio libre de aranceles y la eficiencia logística que brinda la cercanía a los mercados de EE.UU. y Canadá, numerosas empresas han establecido maquiladoras y plantas de producción en la región. Este enfoque ha sido una estrategia exitosa que ha impulsado el crecimiento económico de la zona y ha generado empleo.

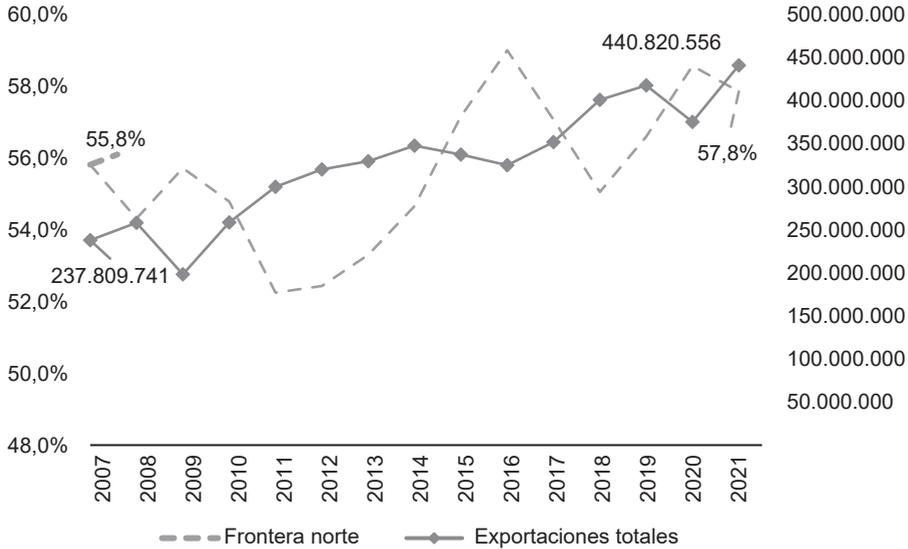
En la gráfica 4 se muestra el porcentaje de contribución de las principales exportaciones de la región en el total nacional de México entre 2007 y 2021.

Se aprecia que las exportaciones manufactureras participaron con 55.8% de las exportaciones totales del país en 2022, que acumularon un total de 237.8 mil millones de dólares. Para 2021, esta participación se incrementó ligeramente hasta alcanzar 57.8% del total de exportaciones, el cual llegó a una cifra de 440.8 miles de millones de dólares (mmdd).

La gráfica 5 presenta la evolución de la participación de las exportaciones manufactureras en la frontera norte por subsectores con respecto al total nacional desde 2018 hasta 2022. Se observa que en la fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica (335), representó 57.7% de la producción total de ese subsector en 2018. Esta cifra se ha mantenido relativamente estable en los últimos años. Por otro lado, en la fabricación de equipo de transporte (336), representó 69.0% de la producción total del subsector en el 2018. Sin embargo, esta participación experimentó una ligera disminución en comparación con años anteriores, y en 2022 representó 67.6%.

Por tanto, se corrobora que la región fronteriza desempeña un papel importante en la exportación de maquinaria y equipo, equipo de computación y comunicación, accesorios eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica, así como equipo de transporte en México. Aunque algunos sectores han experimentado una ligera disminución en el porcentaje de contribución en

Gráfica 4. Participación de las exportaciones de la frontera norte en el total de exportaciones, 2007-2021 (mdd)



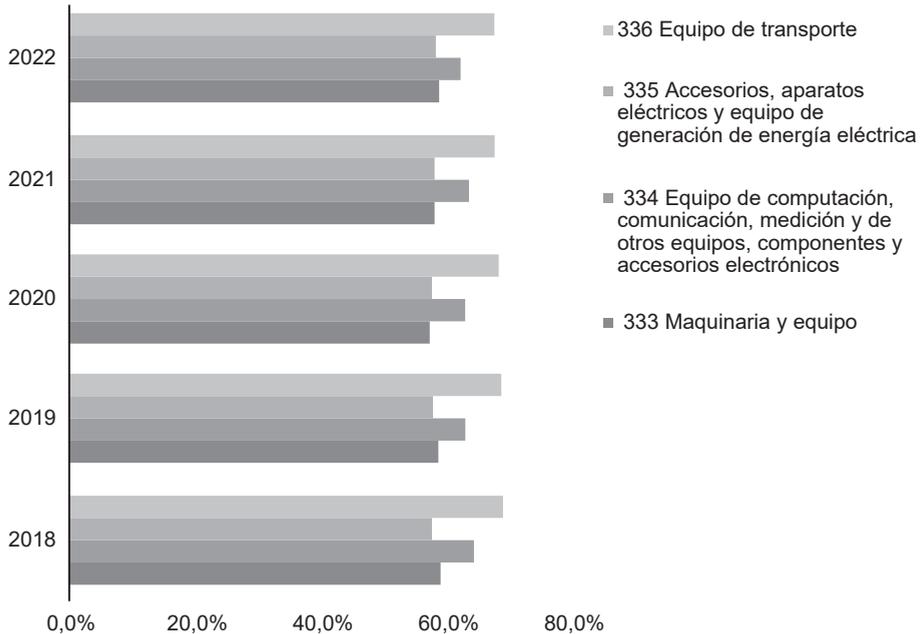
Fuente: elaboración propia con base en datos del Inegi (2023).

comparación con años anteriores, la región sigue representando una parte significativa de la industria manufacturera del país.

En la gráfica 6 se muestra la participación de los estados de la frontera norte de México en las exportaciones de los subsectores de fabricación de maquinaria y equipo, equipo de computación, comunicación y otros electrónicos, accesorios y aparatos eléctricos, y equipo de transporte, en 2022. Se observa que Nuevo León y Coahuila tienen una participación destacada en la fabricación de maquinaria y equipo, representando 30% y 16,2% de las exportaciones de la región en esa rama, respectivamente. Lo anterior debido a la instalación de compañías automotrices y de autopartes en dichos estados. Tamaulipas y Chihuahua también tienen una participación significativa en la fabricación de maquinaria y equipo, representando 15,7% y el 18,5%, lo que refleja la especialización de las maquiladoras de autopartes en esos estados.

En el subsector de equipo de computación, comunicación y otros equipos electrónicos, Chihuahua es el estado con mayor participación, representando 55,1% de las exportaciones de la región. Baja California también tiene una

Gráfica 5. Participación de las exportaciones de los subsectores 333-336 de la frontera norte en el total nacional (porcentaje)

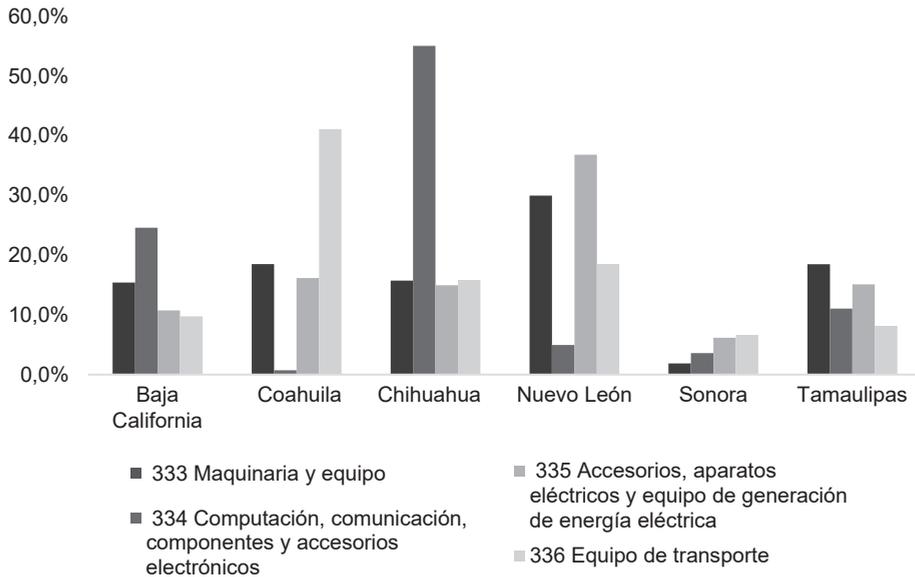


Fuente: elaboración propia con base en datos de las exportaciones anuales de mercancías por entidad federativa del Inegi (2023).

participación considerable, con 24.6% de las exportaciones en este subsector, lo anterior debido a la especialización de plantas productoras de aparatos electrónicos que se han localizado en las ciudades fronterizas de Tijuana y Mexicali.

En cuanto a la fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica, Nuevo León destaca con 36.8% de las exportaciones de la región, seguido por Coahuila y Tamaulipas, con una participación de 16.2% y 15.1%, respectivamente. Finalmente, en el subsector de fabricación de equipo de transporte, Coahuila lidera con 41.1% de las exportaciones de la región, seguido por Nuevo León con 18.5%. Cabe destacar que la región del noreste se vio beneficiada con las políticas de promoción de exportaciones de automóviles y autopartes iniciadas a partir de los decretos relacionados con el sector automotriz de 1972 y 1977, lo que incentivó la instalación de plantas

Gráfica 6. Participación de los estados de la frontera norte en las principales exportaciones de la región, 2022 (porcentaje)



Fuente: elaboración propia con base en datos exportaciones anuales de mercancías por entidad federativa, sector y subsector de actividad SCIAN y el Inegi (2023).

automotrices y de autopartes en Coahuila y Nuevo León, las cuales tuvieron ventajas dada su localización (Miranda, 2007).

En conjunto, estos datos subrayan la significativa contribución de los estados de la frontera norte de México en las exportaciones de los subsectores analizados. La distribución heterogénea de sus capacidades y especializaciones industriales resaltan su papel clave en el comercio internacional y su relevancia en el desarrollo económico regional. Estos resultados ofrecen una visión valiosa para comprender la dinámica industrial de la región y su importancia en el sector externo de la economía nacional.

4. Características del mercado laboral de los estados de la frontera norte

La situación laboral en los estados de la frontera norte de México en comparación con la del resto en la economía mexicana, muestra algunas características

distintivas. Durante el primer trimestre de 2020, las tasas de desocupación en todo el país y el promedio de las tasas de desocupación de los estados de la frontera norte mostraron una proximidad notable, situándose en 3.4% y 3.6%, respectivamente (véase gráfica 7). En particular, el estado de Baja California, con una activa industria manufacturera y un sector turístico dinámico, se destacó al registrar una de las tasas de desocupación más bajas tanto a nivel de la región fronteriza como a nivel nacional, alcanzando un índice de 2.2%. Por el contrario, el estado de Coahuila, a pesar de su enfoque en la industria manufacturera, pero con una menor diversificación en su economía, exhibió la tasa de desempleo más alta de la región, llegando a 4.8%.

Estos datos indican la relevancia de la actividad manufacturera y turística en la frontera norte, así como la importancia de la diversificación económica para mitigar los efectos del desempleo en la región en comparación con el resto del país. El T-MEC ha influido en esta dinámica al generar oportunidades comerciales y de inversión, lo que ha impactado en la situación laboral de la región.

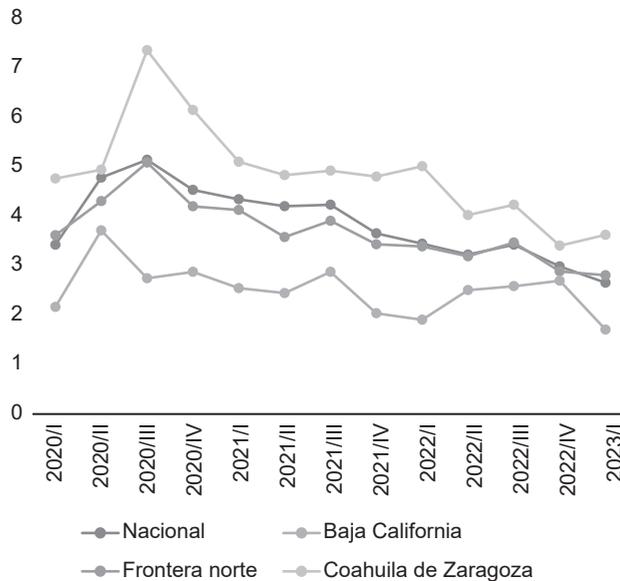
Cabe destacar que, como resultado de la pandemia de la Covid-19, tanto la tasa de desocupación a nivel nacional como la de los estados de la frontera norte experimentaron un considerable incremento. Durante el tercer trimestre de 2020, la tasa de desocupación a nivel nacional fue de 5.2%, mientras que en promedio en la frontera norte fue ligeramente menor, con 5.1%. Sin embargo, es importante resaltar que algunos estados de la frontera, como Coahuila, sufrieron un impacto recesivo más severo, alcanzando una tasa de desocupación de 7.4%, debido al impacto de la caída del comercio exterior en el sector manufacturero del estado.

A pesar de esto, en general, el impacto de la pandemia en la región de la frontera norte fue menor que en el total nacional, posiblemente debido a que muchas actividades manufactureras continuaron funcionando incluso en medio del agudo embate de la pandemia. Con el paso del tiempo, y a medida que se redujo la propagación del virus, se pudo observar una tendencia decreciente en la tasa de desocupación tanto a nivel nacional como en dicha región, a partir del tercer trimestre de 2020.

Para el primer trimestre de 2023, la situación había mejorado significativamente, con la tasa de desocupación nacional reducida a 2.8% y la de la frontera norte a 2.7%. Entre los estados de la frontera, Baja California destacó por contar con la tasa de desocupación más baja, situándose en 1.7%. Este descenso

en las tasas de desempleo representa una señal alentadora de recuperación económica tanto a nivel nacional como en la frontera norte, lo cual puede atribuirse a diversas medidas y políticas implementadas para no generar paros en la industria manufacturera de exportación y contrarrestar los efectos adversos de la pandemia en el mercado laboral.

Gráfica 7. Tasa de desocupación trimestral nacional y promedio de la frontera norte, 2020-2023 (porcentaje)



Fuente: elaboración propia con base en la información del Inegi (2023).

Al analizar la estructura del empleo formal se observa un crecimiento constante en el número de empleos registrados tanto en los estados de la frontera norte como a nivel nacional durante el periodo analizado. Sin embargo, hay algunas variaciones. El empleo formal registrado en la frontera norte pasó de alrededor de 3.6 millones en 2000 a casi 5.9 millones en 2022.² A nivel nacional, el empleo formal registrado aumentó de aproximadamente 12.4 millones a 21.4 millones,

2 Información del Instituto Mexicano del Seguro Social ([IMSS] 2023).

en el mismo periodo. En cuanto a los estados específicos, se observa que Nuevo León, Baja California y Chihuahua han sido los que cuentan con el mayor número de empleos formales registrados en la frontera norte a lo largo de estos años. No obstante, es importante destacar que todos los estados de la frontera norte experimentaron crecimiento durante este periodo, aunque a diferentes tasas.

El aumento en el empleo formal registrado en la frontera norte se debe a varios factores clave. Uno de ellos es la mayor IED y el impulso de la industria manufacturera. Recientemente, el T-MEC ha desempeñado un papel fundamental en este contexto, ya que ha fomentado la creación de cadenas de suministro más integradas entre los países participantes. Su implementación —capítulos 4 y 7— ha permitido la instalación de nuevas empresas y el crecimiento de las existentes en la frontera norte de México gracias a una mayor facilidad en el intercambio de bienes y servicios. En ese sentido, el tratado ha generado oportunidades comerciales y la atracción de inversiones que han contribuido significativamente al aumento del empleo formal en la región.

Además, ha impulsado mejoras en las condiciones laborales y la protección de los derechos de los trabajadores, dado que incluye disposiciones específicas relacionadas con los estándares laborales, promoviendo aspectos como la libertad de asociación, la negociación colectiva, la eliminación del trabajo forzoso y la erradicación del trabajo infantil. Estas medidas están diseñadas para asegurar un entorno laboral justo y equitativo. Así, la situación laboral en los estados de la frontera norte de México ha experimentado un notable crecimiento en el empleo formal registrado en los últimos años.

En cuanto a las tasas de crecimiento anual, Nuevo León lidera con una tasa de 2.9%, lo que refleja un aumento significativo en el empleo formal en comparación con años anteriores. Le siguen Baja California con una tasa de crecimiento promedio anual de 2.5% y Sonora de 2.2%. Por otro lado, Chihuahua y Tamaulipas muestran tasas de crecimiento más bajas, con 1.4% y 1.3%, respectivamente, aunque también experimentan un aumento en el empleo formal.

En lo que se refiere a los ingresos de los trabajadores en la región de la frontera norte en comparación con el nivel nacional, se pueden observar algunas características destacadas en la distribución de la población ocupada según los niveles de salarios mínimos en México, así como en los estados de la frontera norte.

En primer término, se destaca el cambio de la política de salarios mínimos que favoreció con salarios mínimos superiores a los estados de la frontera norte

en comparación con el resto del país (Diario Oficial de la Federación, 2018). Lo que determinó una diferenciación del nivel de ingresos de la región. Por otra parte, el análisis por niveles de salarios mínimos muestra que en la categoría de hasta un salario mínimo, se ha observado una disminución en la proporción de trabajadores en esta clasificación a nivel nacional entre 2010 y 2015, seguida de un aumento significativo en 2022.³ Aunque esta tendencia podría indicar un incremento en la cantidad de empleos que pagan el salario mínimo en el país, lo cual podría ser motivo de preocupación en términos de calidad de empleo y del poder adquisitivo de los trabajadores.

Por otro lado, en los estados de la frontera norte, la proporción de trabajadores en la categoría de hasta un salario mínimo generalmente es más baja que la observada a nivel nacional. Sin embargo, también se experimentó un aumento en esta categoría en 2022. Esta situación sugiere que la frontera norte no está exenta de las tendencias nacionales en cuanto a la remuneración de los trabajadores.

Asimismo, el análisis de los datos sobre los niveles salariales en diferentes rangos destaca algunas tendencias interesantes tanto a nivel nacional como en los estados de la frontera norte durante los tres años examinados. En el rango de más de uno a dos salarios mínimos, se observa un aumento en la proporción de trabajadores en esta categoría tanto a nivel nacional como en los estados fronterizos. Este incremento podría indicar un avance positivo en la distribución de salarios más altos en comparación con los niveles mínimos. Este fenómeno sugiere una posible mejora salarial para un grupo significativo de trabajadores en esta franja salarial.

En los rangos de más de dos a tres salarios mínimos y más de tres a cinco, se presentó una variación en las proporciones a lo largo de los años, tanto a nivel nacional como en la frontera norte. Sin embargo, en general, estos rangos presentan una disminución en la proporción de trabajadores en comparación con los niveles inferiores. Esta tendencia puede señalar una concentración de empleos en los rangos más bajos de salarios, lo que podría indicar ciertas dificultades para avanzar hacia salarios más altos en estos tramos. Asimismo, se destaca que, en este rango de salarios, todos los estados de la frontera norte tienen una mayor participación de trabajadores, lo que indica mayores niveles de calificación de la fuerza de trabajo. Estos datos concuerdan con los resultados de Félix

3 Estimaciones propias con base en información del Inegi (2023).

y León (2022), que indican que para el periodo entre 1993 y 2018 se dio un importante crecimiento del empleo y la producción que derivó en un incremento de la productividad total de los factores en 2.2%.

Por otro lado, en el rango de más de cinco salarios mínimos, se observa una disminución en la proporción de trabajadores tanto a nivel nacional como en la frontera norte durante los tres años analizados. Este descenso sugiere una menor cantidad de empleos con salarios más altos en relación con los niveles inferiores. Es importante tener en cuenta que esta reducción puede tener diversas implicaciones, como la posibilidad de que trabajadores mejor remunerados se desplacen hacia otras categorías salariales o una mayor concentración de empleos en los tramos salariales más bajos.

En conclusión, el análisis de los datos muestra tendencias mixtas en los diferentes rangos salariales, tanto a nivel nacional como en los estados de la frontera norte. Si bien se observa un avance en la distribución de salarios más altos en la franja de más de uno a dos salarios mínimos, existen desafíos en los tramos de más de dos a tres, más de tres a cinco y más de cinco. Estos hallazgos resaltan la importancia de seguir analizando y trabajando en políticas que fomenten una distribución más equitativa de los salarios en beneficio de los trabajadores y la economía en general.

Conclusiones

La integración económica con EE.UU. ha tenido un impacto significativo en la economía mexicana. El TLCAN y, posteriormente, el T-MEC establecieron reglas para el comercio y la inversión entre los dos países. Esta situación ha resultado en creación de empleos, estabilidad macroeconómica, adopción de tecnología importada mediante la instalación de plantas manufactureras de empresas multinacionales, y una mayor sincronización con la economía estadounidense.

Sin embargo, aunque en el total de la economía de México se ha visto una relativa estabilidad macroeconómica y un crecimiento del empleo, es importante destacar que la dinámica de crecimiento económico ha sido distinta en las diferentes regiones del país. Los estados de la frontera norte de México difieren del resto del país debido a diversos factores, siendo uno de los más destacados su ubicación geográfica estratégica, compartiendo la frontera con EE.UU. Esta cercanía geográfica y conexión directa con la economía más

importante del mundo ha impulsado el crecimiento económico fronterizo, facilitando el comercio, la IED y el intercambio social y económico, lo que ha influido en una configuración económica distintiva de dicha región.

No obstante que en México existen diversos polos de desarrollo industrial en el centro y occidente de México, en la frontera norte se ha observado un importante crecimiento en la industria manufacturera, especialmente en el sector de las maquiladoras, convirtiéndose en una puerta de entrada para el comercio internacional entre México y EE.UU., destacándose Nuevo León, Chihuahua, Coahuila y Baja California.

Así, las ventajas de localización han determinado que la participación de los flujos de inversión de EE.UU. se hayan incrementado en la frontera norte. En todos los estados de la región hubo aumentos de la IED en las ramas manufactureras. Sobresalen por su monto los flujos hacia los subsectores de equipo de transporte y electrónicos, lo cual subraya la importancia de la región para los inversionistas extranjeros. Recientemente, la guerra comercial entre EE.UU. y China, la existencia del T-MEC y los menores costos laborales y de transporte han incrementado los incentivos para los mayores flujos de IED hacia el país y la región, con lo que se ha desarrollado el proceso conocido como *nearshoring*.

Los estados del norte de México muestran un cierto nivel de especialización en las exportaciones. Nuevo León y Coahuila destacan en la fabricación de maquinaria y equipo, seguidos por Tamaulipas y Chihuahua. En equipo de computación y electrónica, Chihuahua lideró exportaciones, seguido de Baja California; mientras que, en accesorios y aparatos eléctricos, Nuevo León fue predominante, seguido por Coahuila y Tamaulipas. Finalmente, en la fabricación de equipo de transporte, Coahuila y Nuevo León fueron los mayores exportadores de la región.

Además, se aprecia que esta región ha logrado diversificarse económicamente, desarrollando otros sectores como el turismo, los servicios, la tecnología y la energía, lo que ha contribuido a un panorama económico más dinámico y ha generado oportunidades adicionales de empleo y crecimiento. Asimismo, las políticas salariales impulsadas en la administración de AMLO han permitido que los salarios mínimos de la región se eleven por arriba del promedio nacional, generando mayores niveles comparativos de ingreso. Estos factores han dado lugar a una economía relativamente diferenciada en comparación con el resto del país. Las tasas de desempleo tienden a ser más bajas y los salarios tienden a ser más altos debido a la presencia de la industria manufacturera y

la demanda de mano de obra especializada, impulsada por la presencia de empresas internacionales y la ubicación estratégica cercana a EE.UU.

En conclusión, la integración económica con EE.UU. ha generado efectos notables en la economía mexicana y, en particular, en la frontera norte del país. La cercanía, la presencia de maquiladoras, el comercio internacional, la IED y la diversificación económica son elementos clave que han dado forma a la configuración económica única de esta región fronteriza. Así, en el periodo analizado, la mayor cantidad de oportunidades de empleo y la orientación hacia la industria manufacturera y de exportación son algunos de los rasgos distintivos que diferencian al mercado laboral de la frontera norte de México del resto del país.

Finalmente, es importante señalar que las políticas instrumentadas por las administraciones de EPN y AMLO han estimulado el desarrollo económico de la frontera norte de México. Por ello, las políticas como la creación de zonas económicas especiales y de incentivos fiscales son estrategias que deberán seguir fomentándose para consolidar dicha región. Asimismo, dada la situación geográfica en el contexto nacional, las políticas salariales deberán seguir considerando los mayores niveles de precios de la frontera norte, para seguir apoyando los salarios diferenciados que permitan impulsar el consumo y demanda agregada en la región.

Bibliografía

- Baylis, K., Garduño-Rivera, R., y Piras, G. (2012). "The distributional effects of NAFTA in Mexico: Evidence from a panel of municipalities", *Regional Science and Urban Economics*, Vol. 42, Núm.1-2, pp. 286-302. DOI:10.33679/rfn.v1i1.2275
- Casado, J. y Sánchez, M. (2019). "Los mineros en el México neoliberal", *Investigaciones Geográficas*, Núm. 98, pp. 1-20. <https://doi.org/10.14350/ig.59787>.
- Crossa, M., y Ebner, N. (2020). "Automotive global value chains in Mexico: a mirage of development? *Third World Quarterly*", Vol. 1, Núm. 7, pp. 1218-1239. <https://doi.org/10.1080/01436597.2020.1761252>
- Diario Oficial de la Federación. (1995). "Tratado de Libre Comercio de América del Norte". https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4881449&fecha=15/09/1995#gsc.tab=0
- Diario Oficial de la Federación. (2018). "Resolución del H. Consejo de Representantes de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos que fija los salarios

- mínimos general y profesionales vigentes a partir del 1 de enero de 2019". https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5547224&fecha=26/12/2018#sc.tab=0
- Félix J., y De León, A. (2022). "Dinámica de la productividad manufacturera en la frontera norte mexicana, regional y por estados: 1993-2018", *Frontera Norte*. Vol. 34, Núm. 2, pp. 1-20. <https://doi.org/10.33679/rfn.v1i1.2275>
- Gómez, P. (2015). "Política nacional e inversión extranjera directa en México en el entorno internacional", *Revista Iberoamericana de Contaduría, Economía y Administración*, Vol. 4, Núm. 8, pp. 33-55.
- Instituto Mexicano del Seguro Social. (2023). "Datos abiertos del IMSS". <http://datos.imss.gob.mx/dataset>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2023). "Banco de Información Económica (BIE)". <https://www.Inegi.org.mx/app/indicadores/?tm=0>
- Mejía, P., y Campos, J. (2011). "Are the Mexican States and the United States business cycles synchronized?: evidence from the manufacturing production", *Economía Mexicana*. Nueva época, Vol. 20, pp. 79-112.
- Mendoza, J. (2005). "El TLCAN y la integración económica de la frontera México-Estados Unidos: situación presente y estrategias para el futuro", *Foro Internacional*, Vol. XLV, Núm. 3, pp. 517-544.
- Mendoza, J. (2013). "US-Mexican economic integration and its effects on unemployment in Mexico's northern border states", *Journal of Borderlands Studies*, Vol. 28, Núm. 1, pp. 93-108. DOI:10.1080/08865655.2012.751732
- Mendoza, J. (2018). "Economic integration in North America: Changes in US trade policy and the effects on Texas regional exports to Mexico", Mission Foods Texas-Mexico Center Research. 10. <https://scholar.smu.edu/texasmexico-research/10>
- Mendoza, J., y Torres, V. (2022). "Comercio exterior y empleo en la frontera norte de México", *Estudios Fronterizos*, Núm. 23. <https://doi.org/10.21670/ref.2207091>
- Mendoza, J. (2022). "Determinants of US-Mexico Trade Under the USMCA", *Norteamérica*, CISAN-UNAM, Vol. 16, Núm. 2, pp. 375-402. <https://doi.org/10.22201/cisan.24487228e.2021.2.478>
- Miranda, A. V. (2007). "La industria automotriz en México: Antecedentes, situación actual y perspectivas. *Contaduría y Administración*", Núm. 221, pp. 209-246. <https://www.scielo.org.mx/pdf/cya/n221/n221a10.pdf>
- Monteverde, G. (2004). "Generación de empleos en la frontera norte de México. ¿Quiénes han aprovechado el TLC?", *Frontera Norte*, Vol. 16, Núm. 31, pp. 33-68. <https://doi.org/10.17428/rfn.v16i31.1312>

- Pipkin, S. (2018). "Managing regional impacts of trade liberalization: Informal practices and collaborative economic development on the US–Mexico Border", *Economic Development Quarterly*, Vol. 32, Núm. 2, pp. 146-162. <https://doi.org/10.1177/08912424187700>
- Ocegueda, J. M. (2007). "Apertura comercial y crecimiento económico en las regiones de México. *Investigación Económica*, Vol. 66, Núm. 262, pp. 89-137. <https://www.scielo.org.mx/pdf/ineco/v66n262/0185-1667-ineco-66-262-00089.pdf>
- Ocegueda, J. M., Escamilla, A., y Mungaray, A. (2011). "Estructura económica y tasa de crecimiento en la frontera norte de México". *Problemas del desarrollo*, Vol. 42, Núm. 164, pp. 71-97. <https://www.scielo.org.mx/pdf/prode/v42n164/v42n164a5.pdf>
- Ros, J. (2008). "La desaceleración del crecimiento económico en México desde 1982", *El Trimestre Económico*, Vol. 75, Núm. 299, pp. 537-560. <https://www.scielo.org.mx/pdf/ete/v75n299/2448-718X-ete-75-299-537.pdf>
- Secretaría de Economía. (2021). "Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá (T-MEC)". Secretaría de Economía. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/708697/T.MEC_TOMO_I_CAP_TULO_1_AL_13.pdf
- Secretaría de Economía (2023). "Inversión Extranjera Directa". Secretaría de Economía. <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>
- Unger, K. (2018). "Innovación y TLCAN. Una tarea pendiente", *El Trimestre Económico*, Vol. 85, Núm. 338, pp. 223-251. <https://doi.org/10.20430/ete.v85i338.676>
- Villarreal, M., y Fergusson, I. (2019). "NAFTA renegotiation and the proposed United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA)", Congressional Research Service, Núm. 26, pp. 1-49. https://www.everycrsreport.com/files/20190226_R44981_8aaa20dea9fab7a1148d72c464b20bfe9800d45d.pdf

**PARTE II.
MERCADO DE TRABAJO
Y BIENESTAR SOCIAL**

ANÁLISIS DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DEL MERCADO DE TRABAJO, 2005-2022

Wendy Ovando Aldana*

Introducción

A finales del siglo XX la mayoría de los países capitalistas llevaron a cabo dos reestructuraciones económicas para recobrar las tasas de ganancia y productividad que habían prevalecido en la edad de oro capitalista (Brenner, 2009; Castillo, 2009). Por un lado, redujeron la participación del Estado en las actividades económicas, promovieron el libre comercio y adoptaron el mercado como el mecanismo regulador de la economía (Harvey, 1998; García *et al.*, 2009; Tello, 2007). Por otro, en las empresas se promovieron formas flexibles de producción y contratación del personal, a fin de ajustarse a los cambios en el mercado de bienes y servicios (Coriat, 2008; Castillo, 2009; De la Garza, 2006). Ambas reestructuraciones tuvieron implicaciones en el mercado de trabajo porque se desprotegió al trabajador al disminuir el Estado de Bienestar y buscar estructuras de relación laboral flexibles como: empleo temporal, de medio tiempo o subcontratación, entre otros (Edwards, 2006).

México también implementó dichas reestructuraciones y, al unísono, con la adopción del modelo neoliberal, el mercado de trabajo se vio afectado pues disminuyó el ingreso de los trabajadores y aumentó tanto el desempleo como el empleo informal (Gutiérrez, 1999; Tello, 2010). Cabe señalar que entre 1982 y 2000 el poder adquisitivo de los trabajadores se redujo en casi 70.0%, en términos reales, y se amplió el número de trabajos sin prestaciones sociales (Tello, 2010). En otras palabras, el mercado de trabajo en México no solo se hizo flexible, sino que presentaba condiciones precarias al iniciar el siglo XXI.

* Facultad de Economía de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX).
Correos electrónicos: wovandoa@uaemex.mx y gwenovando@live.com.mx

Cabe resaltar que en las primeras décadas de lo que va de este siglo, dos reformas laborales han tenido lugar en México: la primera en 2012 relacionada con la flexibilización del mercado de trabajo para garantizar mayor número de empleos formales (Secretaría de Gobernación [Segob], 2012) y la segunda, en 2019, que incorpora, entre otros aspectos: procesos democráticos en los sindicatos, perspectiva de género y protección de trabajos como el agrícola y del hogar, solo por mencionar algunos (Segob, 2019). Al mismo tiempo, la economía mexicana ha sido testigo de dos recesiones económicas: la de 2008-2009 y la correspondiente a 2020 como consecuencia de la pandemia por la Covid-19.¹ Es así como resulta necesario identificar los cambios más recientes del mercado de trabajo en México. Asimismo, es importante reconocer las diferencias por administración federal para señalar las condiciones externas e internas que dieron pie a los resultados por periodo presidencial. Debido a lo anterior, el objetivo de este capítulo es analizar las principales variables del mercado de trabajo en México durante el periodo 2005-2022.

Cabe señalar que la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), fuente de información primaria sobre el mercado de trabajo en México, arrancó formalmente en 2005, debido a ello, en el presente trabajo, el sexenio de Vicente Fox Quesada (VFQ) cuenta con el estudio de únicamente dos años, las administraciones de Felipe Calderón Hinojosa (FCH) y Enrique Peña Nieto (EPN) con los seis años correspondientes, y la de Andrés Manuel López Obrador (AMLO) hasta 2022, con la finalidad de tener los promedios anuales completos.

Para estudiar algunas de las variables que refieren el comportamiento laboral se considera, en primera instancia, revisar ciertos cambios en la legislación laboral, y en segundo lugar el análisis de los siguientes indicadores: población económicamente activa (PEA), población no económicamente activa (PNEA), tasa de desocupación (TD), tasa de subocupación (TS), tasa de informalidad laboral (TIL) y tasa de condiciones críticas de ocupación (TCCO).²

La revisión aludida permite plantear dos cambios fundamentales en la normatividad del trabajo en México: el primero con un enfoque flexibilizador

1 Véanse capítulos 1 y 2 del presente libro.

2 Las tasas que se analizan refieren a: porcentaje de desempleados respecto de la PEA (TD), porcentaje de población ocupada que busca trabajar más horas (TS), porcentaje de población ocupada que se encuentra en un empleo informal (TIL), y porcentaje de la población ocupada que trabaja pocas horas o bien trabaja más de 48 horas y perciben bajos salarios. Para tener una mayor comprensión de cada una de ellas, se definen de manera específica en la sección 4 de este capítulo.

del mercado de trabajo a favor de la clase empresarial, en 2012 (Bensusán, 2006a; Pérez, 2002) y el segundo, en 2019, con una tendencia de beneficio hacia los trabajadores. Asimismo, que la TD en México durante la pandemia por la Covid-19, en la administración de AMLO, a pesar de haber sido alta no exhibe los resultados elevados que se presentaron en el periodo de FCH.

Además, para los grados de instrucción más altos, la TD ha ido aumentando a lo largo del tiempo hasta presentar las tasas más elevadas en comparación con el resto de los niveles educativos. Los resultados de las tasas de subocupación e informalidad laboral —indicadores de flexibilidad laboral— hacen referencia a una situación precaria del trabajo por la ausencia de prestaciones y bajos salarios. Finalmente, la TCCO requiere el uso de salarios equivalentes para comparar su evolución a lo largo de las administraciones federales.

El presente documento se compone de cuatro secciones adicionales al apartado introductorio: en la primera se revisa, brevemente, la teoría neoclásica referente al análisis del mercado de trabajo, debido a que contempla aspectos relacionados con la flexibilidad laboral, condición del mercado de trabajo en México a inicios del siglo XXI, y por ser la corriente teórica que se busca contrarrestar en términos de derecho laboral. En la segunda, se ubica el contexto de este mercado antes de las administraciones presidenciales del presente siglo. En la tercera, se estudian algunos de los cambios en la normatividad laboral más sobresalientes y, en la cuarta, se analizan diversos indicadores del mercado de trabajo. Finalmente, se incluyen las conclusiones.

1. La teoría neoclásica y el análisis del mercado de trabajo

El estudio del mercado de trabajo requiere el análisis de la teoría económica neoclásica porque a partir de ella se han tomado decisiones en lo que se refiere al derecho laboral en México (De la Garza, 2012), entendido éste como: “[...] el conjunto de normas jurídicas que regulan las relaciones laborales buscando el equilibrio y la realización de la justicia social entre trabajadores y patrones [...]” (Méndez, 2014: 6).

Cabe resaltar que, a finales del siglo XIX, los contextos económico y social impulsaron el surgimiento de la teoría neoclásica: se consolidó la Revolución Industrial, los movimientos sociales se incrementaron como consecuencia de los postulados marxistas (explotación del capitalismo), el comercio internacional

se vio dominado por Gran Bretaña, se observó pobreza derivada de la depresión económica de 1873, y surgió el asalariado y el capitalismo monopolista (Etxezarreta, 2004; Neffa, 2007). Ante el panorama descrito, se vio la necesidad de una nueva teoría que permitiera ajustarse a la evolución del capitalismo y las protestas laborales, naciendo así el paradigma neoclásico cuyo periodo histórico está ubicado en la segunda mitad del siglo XIX y las primeras décadas del siglo XX (Etxezarreta, 2004). No obstante, esta teoría no fue promotora de los derechos laborales al tratar de contener a una clase trabajadora combativa, más bien buscaba justificar el orden dominante en manos de los empresarios.

Además de lo anterior, esta corriente teórica definió el mercado de trabajo a partir de sus supuestos generales,³ como un mercado más, cuyo precio (salario) se establece por medio de la interacción entre oferta y demanda, es decir, no existe diferenciación entre el trabajo y otras mercancías (Neffa, 2007). Tan solo se define a éste como la parte del tiempo de ocio sacrificada para ser vendida a las empresas a cambio del salario real (Noriega, 2009). Las curvas de oferta y demanda de trabajo representan el principio maximizador de trabajadores y empresarios, respectivamente. En la primera, los empleados ofrecerán más trabajo a medida que aumente el ingreso. En la segunda, la productividad marginal será el determinante para seguir demandando más trabajo: cuando ésta se iguale con el salario real pagado, los empleadores dejarán de contratar más personal. Para lograr ese ajuste, se requiere que los precios del mercado (salarios) sean flexibles (Loría, 1994). Cabe mencionar que la flexibilidad salarial es aquella en la que el salario se adecúa en función de la productividad (Ibarra y González, 2010), en otras palabras, de la mayor o menor producción del factor trabajo.

Los neoclásicos tratan de prescindir de algunos elementos naturales del mundo laboral para poder lograr el equilibrio del mercado, como los movimientos sindicales y la intervención estatal (Loría, 1994). La influencia de esta teoría en las políticas de empleo ha influido en gobiernos como el británico que inhabilitó el Estado de Bienestar, igualmente, tanto el gobierno británico como el estadounidense se enfrentaron al poder de los sindicatos, en ambos casos durante la crisis de la década de 1970 (Harvey, 2007). Para esta teoría,

3 Hay un gran número de agentes (consumidores y productores) por lo que ninguno de ellos puede influir en los precios; el régimen es de propiedad privada; competencia pura y perfecta; flexibilidad de precios y salarios; agentes racionales, entre otros (Neffa, 2007; Noriega, 2009; Palacio y Álvarez, 2004; Toledo, 2007).

los sindicatos son considerados como la causa por la cual hay carencia de buenos empleos, ya que inciden en el aumento de los salarios y, por consiguiente, se reduce el número de personal sindicalizado, quienes a su vez tendrían un salario inferior (Neffa, 2008). Al mismo tiempo, para explicar la diferencia salarial, la Teoría del capital humano —extensión del pensamiento neoclásico— establece que es la inversión en educación que realiza cada individuo lo que le permite tener mayor calificación y, por lo tanto, mayor nivel de ingreso. En otras palabras, ahora el tiempo del trabajador se dividiría en trabajo, ocio y educación (Albano y Salas, 2007).

2. Algunas características del mercado de trabajo en México antes del siglo XXI

Las condiciones actuales del mercado de trabajo en México tienen sus antecedentes en las reestructuraciones económicas de finales del siglo pasado, debido al descenso de los niveles de productividad y las tasas de ganancia que prevalecieron durante la edad de oro del sistema capitalista (Brenner, 2009; Castillo, 2009). Al mismo tiempo, a la crisis del Estado Benefactor y el debilitamiento del modelo de acumulación de producción rígido se sumó el incremento de los precios del petróleo durante la década de 1970 (Harvey, 1998; Antunes, 2005).

Ante este panorama, el medio para reorganizar al capitalismo fue una reestructuración en los niveles macro y microeconómico que tuvo lugar, en primera instancia, en los países desarrollados. En lo que respecta a la macroeconómica, las economías capitalistas redujeron el papel del Estado, así como el gasto gubernamental y los gastos sociales (Anderson, 1996; García, 2001). De igual manera, recortaron los impuestos para los ingresos más altos (Anderson, 1996; García, 2001), y fomentaron el libre comercio entre las diversas economías (Castillo, 2009). Para el caso de los países en desarrollo se estableció un conjunto de disposiciones de corrección por medio del Consenso de Washington (Tello, 2007) que promovió, entre otras cosas, disciplina fiscal, reforma en términos de impuestos y liberalización de tasas de interés, así como del comercio y la inversión extranjera directa (Williamson, 2003). Estos cambios redujeron el Estado de Bienestar keynesiano, colocaron al libre mercado como el mecanismo regulador de la economía e impulsaron la apertura comercial (Harvey, 1998; García *et al.*, 2009; Tello, 2007).

En lo concerniente al nivel microeconómico, en el interior de las empresas inició un proceso de reestructuración en la producción con modificaciones, fundamentalmente, en los modelos productivos fordista y taylorista —relacionados con empresas de gran tamaño, producción en masa, estructura de la organización jerárquica y centralizada, por mencionar algunos aspectos—, que fueron sustituidos por modelos flexibles como el posfordismo, toyotismo, sistemomanufactura, entre otros (Coriat, 2008; De la Garza, 2006). Lo expuesto anteriormente cambió la relación entre empleadores y empleados, de tal modo que al flexibilizar los procesos productivos también se flexibilizó al trabajo.

De acuerdo con Castillo (2009), las transformaciones en el mercado de trabajo se relacionaron con los cambios en los modelos de producción y con la manera en la que se organizaba éste desde la primera mitad del siglo XX: las políticas de protección laboral, que anteriormente habían sido aseguradas por el Estado, fueron abandonadas (Harvey, 1998). Mientras que los empresarios hallaron en el recorte de costos, por cuenta de los trabajadores, un modo de recuperar los niveles de productividad y ganancia (Brenner, 2009). Lo anterior se lograría con la flexibilidad laboral entendida como diversos tipos de trabajo que permiten al empresario variar tanto cantidad como estructura, funciones y costos del empleo, tal es el caso de trabajo temporal, a tiempo parcial, de medio tiempo, por proyecto, en el domicilio, entre otros (Edwards, 2006).

Conforme a la literatura, se identifican cuatro tipos de flexibilidad laboral: interna, externa, salarial (Ibarra y González, 2008) y extrema (Palacio y Álvarez, 2004). El primero, también llamado *funcional*, considera los cambios en la plantilla laboral que realiza el empleador —rotación de personal, horas extra, polivalencia, modificación de la jornada de trabajo, etc.—; el segundo, igualmente identificado como *numérico*, busca modificar el número de trabajadores —subcontratación, empleo temporal, etc.—; el tercero, pretende alterar el salario de acuerdo con las necesidades de la empresa, y el cuarto, se vincula con los trabajos que se ubican en la informalidad.

Como se puede identificar, la flexibilización del trabajo simboliza lo opuesto al colectivo de la clase trabajadora y la protección laboral (Whiteside, 2000; Zimmermann, 2000). La reducción de los costos —vía mano de obra— en la mayoría de los países capitalistas repercutió en ingresos inferiores para la clase trabajadora, inseguridad laboral considerable, y menoscabo de beneficios y protección laboral (Harvey, 2007). De acuerdo con Brenner (2009) los empresarios buscaron reducir el poder de la clase trabajadora mediante cambios en la

normativa laboral y la estimulación de la producción, esto redujo los costos indirectos. Asimismo, planes de austeridad y restricción de crédito —limitación monetaria—, llevados a cabo por gobiernos de los países capitalistas, incidieron en la disminución de los incrementos salariales.

La economía mexicana no quedó exenta de la reestructuración económica y, por consiguiente, de los cambios en el mercado de trabajo, como: disminución de ingresos de los trabajadores, incremento del desempleo y el empleo informal. Sin embargo, es importante señalar que tres crisis económicas tuvieron lugar entre las décadas de 1980 y 1990 que, junto con la adopción del modelo neoliberal,⁴ afectaron las condiciones de trabajo relacionadas con el incremento del empleo precario (Gutiérrez, 1999; Tello, 2010), el cual, desde la óptica del trabajador, es incierto, imprevisible y peligroso (Kalleberg, 2008). En otras palabras, se relaciona con: inexistencia de contrato laboral, condiciones de riesgo para la seguridad, bajos niveles salariales, escasas o inexistentes prestaciones laborales, entre otras características (Rubio, 2010).

En cuanto a la reducción en el nivel de ingreso de los trabajadores (Gutiérrez, 1999; Tello, 2010), el salario mínimo real perdió la mitad de su valor entre 1986 y 1996. Asimismo, el porcentaje de la población ocupada que percibía menos de un salario mínimo aumentó de 18.1% a 20.8% entre 1991 y 1997 (García, 2001). Por otro, la proporción de los ocupados remunerados se redujo entre 1980 y 1991, al pasar de 92.0% a 81.0%, por lo que el conjunto de la población desempleada y los ocupados no remunerados se incrementó en 13 puntos porcentuales al cambiar de 6.0% a 19.0% para el mismo periodo (Gutiérrez, 1999).

En lo que respecta a la tasa de desocupación⁵ los niveles más altos se hallaron en 1983 y 1995 con 6.0% y 6.3% respectivamente, asociados con las crisis económicas de las décadas de 1980 y 1990, correspondientemente, y cerrando en 1998 con 3.3% (Camberos y Bracamontes, 2015). Conforme a algunos analistas, sobresale el incremento de los empleos informales en esos años (Tello, 2010), los cuales se caracterizan, generalmente, por ser precarios en términos de salarios bajos y al mismo tiempo flexibles, y por la carencia de prestaciones

4 El neoliberalismo se relaciona con las teorías del siglo XVIII que versaban sobre el liberalismo económico. Esta idea fue retomada por Margaret Thatcher y Ronald Reagan durante la década de 1980 para representar las políticas económicas sobre libre mercado y apertura comercial (Castillo, 2009).

5 Esta tasa se calcula dividiendo la población desocupada entre el total de la población económicamente activa (PEA).

sociales (Loría *et al.*, 2016). En cuanto a estas últimas, el porcentaje de la población ocupada que no contaba con ellas pasó de 19.8% a 43.7% de 1988 a 1997, es decir se incrementó en 16 puntos porcentuales (Gutiérrez, 1999), no obstante, hay fuentes de información que señalan que en 1997 aumentó hasta 66.0% (García, 2001). Otros indicadores de la informalidad se relacionan con los empleos no asalariados —quienes trabajan por cuenta propia y los trabajadores que no perciben pago— que de 1970 a 1997 crecieron de 31.7% a 37.2% (García, 2001), o el caso de los ocupados que realizaban sus actividades sin incluir un local que de 1980 a 1990 se ampliaron en 24 puntos porcentuales: 19.8 a 43.7%, respectivamente (Gutiérrez, 1999). Al mismo tiempo, es importante señalar la mayor incorporación de las mujeres en el mercado de trabajo, por lo general, asociadas a empleos precarios (García, 2001).

En términos generales, la restructuración productiva en México junto con la adopción de políticas de corte neoliberal —apertura comercial, libre mercado, disminución del Estado, reducción de políticas de corte social— y las tres crisis económicas de finales del siglo pasado tuvieron efectos en el mercado de trabajo. Por un lado, el salario mínimo, que representa el poder adquisitivo de la clase trabajadora, se vio reducido en casi 70.0% en términos reales entre 1982 y 2000. Por otro, se amplió el porcentaje de trabajadores sin prestaciones sociales, se incrementaron los trabajos informales y aumentó la participación de la mano de obra de las mujeres. En otras palabras, en los últimos años del siglo XX, la fuerza laboral en México requería trabajos no solo bien remunerados, sino con condiciones laborales convenientes, es decir, empleos estables y seguros (Tello, 2010). Fue así como el gobierno de VFQ recibió un mercado de trabajo flexible y precario.

3. Algunas de las reformas laborales en México a inicios del siglo XXI

Antes de comenzar con el análisis de los principales indicadores del mercado de trabajo, es preciso revisar algunas de las reformas laborales más destacables de finales del siglo pasado e inicios de éste, para identificar la percepción de cada periodo presidencial sobre las clases trabajadora y patronal.

La primera Ley Federal del Trabajo (LFT) en México fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 28 agosto de 1931, bajo un entorno internacional de depresión económica e inestabilidad política en el interior del país.

No obstante, este primer estatuto buscó conciliar los intereses del capital —para impulsar la inversión en un México posrevolucionario—, así como los de la clase obrera (Suárez, 2017). De acuerdo con Muñoz (2008: 258) el modelo que planteó esta LFT otorgó a los sindicatos “[...] un poder prácticamente ilimitado para imponer la contratación colectiva y la huelga indefinida a los empleadores [...]”, lo anterior, debido a que se colocó a los colectivos por encima de los derechos y libertades individuales (Bensusán, 2006b citada en Muñoz, 2008).

Posteriormente, en 1970 se emitió la Nueva LFT que, conforme a De Buen (2006), representó una recompensa del presidente Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970) al movimiento obrero por su apoyo durante lo ocurrido el 2 de octubre de 1968. Asimismo, incorporó, entre otros aspectos, el principio *in dubio pro operarium*, relacionado con dar al trabajador la última palabra en caso de haber duda (Ortiz, 2020); algunos derechos y prestaciones —aguinaldo, prima de antigüedad e indemnizaciones, entre otros— (Nava, 2023; Ortiz, 2020), la reglamentación del derecho de una vivienda para la clase trabajadora —Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit)— y la ampliación del periodo de vacaciones⁶ (De Buen, 2006; Ortiz, 2020), por solo mencionar algunos. Sin embargo, las cuestiones colectivas del trabajo no se tocaron (De Buen, 2006) quedando pendientes en la agenda laboral. Más tarde, durante la década de 1980, se llevaron a cabo las reformas procesales que versaron sobre instituir imparcialidad respecto de quienes formaban parte en los juicios individuales (Ortiz, 2020). Sin embargo, dentro de estas reformas hubo una modificación en la ley que anuló “[...] *de facto* la eficacia a la coalición de trabajadores y su derecho a huelga”, cuando se incorporó el artículo 923 que condicionó su emplazamiento al dar autoridad al presidente de la Junta de Conciliación y Arbitraje para decir si cumplía o no con los requisitos establecidos por la ley (Fernández, s.f.: 1). En suma, con la reforma laboral de 1970 se buscó proteger los derechos laborales de los trabajadores, sin embargo, la incorporación del artículo 923 fue un golpe duro para los sindicatos sobre el derecho a huelga que estaría condicionado por un tercero.

Es importante mencionar que durante las décadas de 1980 y 1990 hubo intentos importantes por reformar la ley para flexibilizar el mercado de trabajo

6 En la LFT de 1931 se establecía que cualquier trabajador con más de un año de labores tenía derecho a un periodo vacacional no menor a cuatro días (Segob, 1931), y para la nueva LFT de 1970 se amplió a no menor de seis días (Segob, 1970).

(Nava, 2023), es decir, legalizar la libertad de contratar y despedir, así como contener los salarios a la baja (Bensusán, 2013), independientemente de que a inicios del siglo XXI el grado de flexibilidad de este mercado en México era uno de los más altos en el mundo (Bensusán, 2006), aun sin estar institucionalizado oficialmente. Al respecto, Ibarra (2010) comparó el grado de rigidez laboral entre algunos países de Iberoamérica y concluyó que tanto Brasil como México presentaron un nivel intermedio-bajo, en otras palabras, exhibieron un mercado de trabajo flexible, destacando, para el caso del segundo, una rigidez nula respecto del despido colectivo. Al mismo tiempo, Vega (2005), al analizar la legislación laboral en diversos países de América Latina, entre la década de 1990 e inicios del siglo XXI, señaló la ausencia de una reforma para México, sin embargo, a partir de su estudio se pueden identificar algunos rasgos de flexibilidad laboral no reglamentados como: aumento de las horas de trabajo —por encima de la jornada laboral legal—, un tipo de flexibilidad interna, o el costo laboral no salarial⁷ —costos de contratación— que era de 49.0% respecto del salario bruto en comparación con Brasil de 67.0% o Perú de 55.0%.

En las intenciones por legalizar la flexibilidad laboral, se buscaba estar acorde con las reestructuraciones económicas de finales del siglo XX para incrementar la productividad, no obstante, estas ideas de reforma no se cristalizarían hasta 2012 con el gobierno de FCH (2006-2012) (Pérez, 2014).

Cabe mencionar que previo a FCH, el gobierno de la alternancia de VFQ (2000-2006) del Partido Acción Nacional (PAN) —después de que el Partido Revolucionario Institucional (PRI) permaneció más de 70 años en la presidencia— también intentó realizar una reforma laboral. Su interés se concentró en “[...] un ajuste ‘flexibilizador’ y puntual de las reglas de contratación y los derechos colectivos —que no solamente no pusiera en peligro la gobernabilidad corporativa, sino que la asegurara—” (Bensusán, 2006a: 34). Pese a que no se efectuaron dichos cambios en materia laboral, se evidenció una preferencia por la clase empresarial y, por lo tanto, la permanencia no solo del modelo neoliberal, sino de las políticas que habían prevalecido con la tecnocracia del PRI (Bensusán, 2006a; Pérez, 2002) como el del tope salarial (Pérez, 2002).

Las condiciones para efectuar la reforma se dieron en el periodo de FCH, aun cuando llegó a la presidencia en un ambiente de sospecha de fraude electoral. La antesala a la reforma laboral se presentó en 2009 con la desaparición

7 Son el conjunto de contribuciones que realiza el patrón y aportaciones del trabajador para sufragar, entre otros aspectos, formación, prestaciones sociales, etc. (Vega, 2005).

de Luz y Fuerza del Centro (LyFC) y el conflicto que se derivó con el Sindicato Mexicano de Electricistas (SME). Esta situación reflejó la baja productividad en LyFC en comparación con las prestaciones laborales del sindicato, que se ubicaban por arriba de la media nacional abriendo el debate para la reforma laboral de 2012 (Pérez, 2014).

Entre las justificaciones a los cambios a la LFT de 1970 se encontraban las siguientes: limitado aumento de empleos formales, atención a grupos vulnerables, rendición de cuentas por parte de los sindicatos (Bensusán, 2013) y aumento de productividad y competitividad (Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, 2012). Con base en la iniciativa de reforma a la LFT de FCH (Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, 2012) se sabe que el poder ejecutivo defendía la reforma laboral para generar empleos, puesto que se habían visto afectados por la crisis económica de 2009, la contingencia sanitaria por la pandemia de gripe A(H1N1) —en el mismo año— el retorno de migrantes mexicanos a territorio nacional y el aumento de la PEA en diez millones de personas, entre 2002 y 2012. Al mismo tiempo, se tomó como contexto el incremento de los empleos informales que, para detener su crecimiento, requería la generación de trabajos formales eliminando la rigidez de la normatividad laboral.

Por otro lado, se consideró que esta reforma permitiría mejorar la calidad de vida de la población, y apoyaría la equidad y no discriminación laboral, por lo que jóvenes y mujeres fueron valorados como grupos de población que requerían ser considerados en los cambios a la ley debido a las dificultades que presentaban para acceder a un empleo. Conforme a la iniciativa de FCH, la tasa de desempleo en México, para el primer trimestre de 2012, había sido de 4.9%, sin embargo, más de 50.0% de los desempleados eran jóvenes. En cuanto a las mujeres, a pesar de representar la mitad de la población, su participación en la PEA era de 38.0% (Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, 2012).

Adicionalmente, se argumentó que las mejoras en términos de democracia debían verse reflejadas en las organizaciones laborales, por lo que se solicitaba transparencia y rendición de cuentas. Aunado a lo anterior, la reforma permitiría mejorar la eficiencia del mercado laboral, peor rubro evaluado dentro del Índice de Competitividad Global (ICG) que, en 2011-2012, había colocado a México en el número 114 de 142 países. En otras palabras, los cambios en la legislación permitirían, como se menciona en la propuesta de FCH, incrementar los niveles de productividad y competitividad.

Destacaron los cambios en 287 artículos y la derogación de 23, cuyas modificaciones principales estaban relacionadas, efectivamente, con la flexibilización del mercado de trabajo en México como una medida para incrementar el número de empleos formales (Bensusán, 2013), considerando la inclusión de nuevas formas de contratación como los periodos de prueba, subcontratación y trabajo temporal, por hora, entre otros (Anguiano y Ortiz, 2013), así como la multihabilidad o polivalencia en los lugares de trabajo y la figura del teletrabajo. Al mismo tiempo, y de manera contradictoria, se estableció el término de *trabajo decente*, se constituyeron artículos en función de grupos vulnerables como las trabajadoras domésticas —ahora trabajadoras del hogar—, trabajadores del campo y minas; cuestiones sobre equidad de género, como el caso de la prohibición del hostigamiento y acoso sexual, o prueba de no embarazo, y la no discriminación, tan solo por resaltar algunos aspectos (Bensusán, 2013). Sin embargo, en la versión final de la LFT no se incorporó lo correspondiente a la democracia de los sindicatos, debido a que el reciente ganador de las elecciones presidenciales, EPN,⁸ no deseaba tomar posesión en un ambiente de protestas (Pérez, 2014).

Es importante señalar que, con esta reforma a la LFT, nuevamente, el gobierno de FCH daba prioridad a los intereses empresariales al facilitar el tipo de contratación y despido que, en resumidas cuentas, como comentan Anguiano y Ortiz (2013), su objetivo era reducir los costos laborales y disminuir la intervención de los sindicatos. Asimismo, promovió estructuras de trabajo que precarizaron las condiciones laborales, como el caso de la subcontratación, que anula la responsabilidad del empresario con el trabajador quien, a su vez, obtiene menor ingreso respecto de los trabajadores que no se encuentran en esta modalidad y le representa inestabilidad laboral (Curiel, 2013). Conforme a Loría y Salas (2019) aumentaron los trabajos formales —una de las justificaciones a esta reforma— sin embargo, aumentó la precariedad laboral en términos de ingreso: por un lado, la TCCO presentó un cambio estructural⁹ al ampliarse su porcentaje y, por otro, se incrementó en términos porcentuales la población ocupada que percibía hasta un salario mínimo (sm).

En lo que respecta al gobierno de EPN (2012-2108), sobresalen dos acciones: el establecimiento de la edad mínima para laborar de 15 años (Secretaría de

8 La reforma laboral fue aprobada en septiembre de 2012 (Pérez, 2014) y EPN había ganado las elecciones en julio de ese mismo año.

9 Este cambio fue corroborado por los autores mediante la prueba de Zivot-Andrews para el periodo 2005-2018.

Gobernación, 2015) y las negociaciones para la determinación del sm que comenzaron a ser superiores al nivel de precios en 0.3% en promedio (Sánchez y Martínez, 2023). No fue sino hasta el gobierno de AMLO (2018-2024) que nuevamente se realizaron reformas a la LFT, pero ahora con una balanza más inclinada hacia la clase trabajadora. Cabe mencionar que en lo que va de su gobierno se han realizado varios cambios fundamentales como se observa en el cuadro 1.

Cuadro 1. Principales cambios en materia laboral, 2018-2022

| <i>Fecha</i> | <i>Documentos y programas que establecen cambios en materia laboral</i> | <i>Principales características</i> |
|-------------------|---|---|
| 2018 noviembre | Capítulo laboral del Tratado México, EE.UU., Canadá (TMEC) | Con base en las Declaraciones de Derechos en el Trabajo y sobre Justicia Social para una globalización justa, México se compromete, entre otras cosas, a respetar diversos derechos laborales como: libertad de asociación y negociación colectiva; suprimir el trabajo forzoso, el de los menores de edad y la discriminación, así como procurar un entorno laboral seguro y saludable. Lo anterior, dentro de un marco de procedimientos que permitirá asegurar su cumplimiento, por lo que México deberá garantizar el cumplimiento de lo señalado, por medio de su legislación. |
| 2018 noviembre | Ley Federal de Remuneraciones de los Servidores Públicos | Ningún servidor público obtendrá una remuneración igual o mayor a la anual máxima que tiene derecho a percibir el presidente de la república. |
| 2019 enero | Programa Jóvenes Construyendo el Futuro | Para garantizar a los jóvenes el derecho al trabajo e impulsar su incorporación al mercado laboral, quienes cuenten entre 18 y 29 años y que no estudien o trabajen, recibirán capacitación gratuita por parte de empresas y centros de trabajo. |
| 2019 mayo | Reforma a la LFT | Se consideraron cambios sobre la libertad sindical, justicia laboral, creación de un ente federal para la conciliación laboral, derechos fundamentales y perspectiva de género, protección para el trabajo agrícola y del hogar como la fijación de un salario mínimo, para el primero, y la inscripción al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), para el segundo. |
| 2021 enero | LFT | Regulación del teletrabajo. |
| 2021 marzo | LFT | La determinación anual de los salarios mínimos no podrá estar por debajo del nivel de inflación. |
| 2021 abril | LFT | Prohibición de la subcontratación laboral salvo en el caso de servicios especializados cuando las actividades que desarrollen no estén relacionadas con las que predominan en la empresa beneficiaria. |
| 2022 diciembre | LFT | Ampliación del periodo de vacaciones a 12 días. |

Fuente: Banco de México (Banxico, 2020); Sánchez y Martínez (2023) y Segob (varios años).

Durante el gobierno de la Cuarta Transformación se ha observado una preocupación por los derechos laborales de grupos vulnerables, como es el caso de los trabajadores del campo y los hogares, para quienes se han establecido lineamientos mínimos para su contratación, o en el caso de los jóvenes que no estudian ni trabajan, se diseñó el Programa Jóvenes Construyendo el Futuro. Al mismo tiempo, al eliminar la subcontratación se excluye una de las figuras de trabajo flexible apoyada por la administración de FCH para disminuir costos laborales.

Por otro lado, en lo que va de esta administración, se ha logrado recuperar el poder adquisitivo de los trabajadores en México mediante el aumento del sm real: de 2018 a 2021 su incremento fue de 48.0% (Sánchez y Martínez, 2023).

Al mismo tiempo, se ha procurado que el establecimiento de este sm no esté por debajo del nivel de inflación como había ocurrido en las administraciones pasadas. Si bien se han realizado cambios en las normas que rigen el mercado de trabajo, es muy temprano para medir sus efectos en la economía en general, además de que lo establecido en la legislación en ocasiones queda lejos de su aplicación. Por ejemplo: aun con los cambios sobre la democratización dentro de los sindicatos y la transparencia en cada uno de los procesos que devengan de esta figura, ha habido intervención política en la legitimización de contratos en empresas públicas y privadas (Sánchez y Martínez, 2023).

4. Variables fundamentales en el análisis del mercado de trabajo, 2005-2022

Para los fines de este documento, se consideraron algunas variables e indicadores que pueden dar muestra de la evolución del comportamiento del mercado de trabajo en México a partir del gobierno de VFQ y hasta la administración de AMLO.

De manera precisa, se involucran el estudio de la PEA —población de 15 años y más que realizó alguna actividad económica o que buscó trabajo en la semana de referencia¹⁰ (Inegi, 2023b)—, PNEA —población de 15 años y más que en la semana de referencia no realizaron actividades económicas y no buscaron empleo (Inegi, 2023b)— y desempleo —población desocupada que representa a las personas de 15 años en adelante, que en la semana de referencia buscaron empleo al no estar asociadas a algún trabajo (Inegi, 2023b)—,

¹⁰ En lo que respecta a la semana de referencia alude a la semana previa al levantamiento de la encuesta (Secretaría del Trabajo y Previsión Social [STyPS], 2023).

además, se hace un análisis de las condiciones laborales con base en algunas tasas que emite el Inegi como: subocupación (TS), informalidad laboral (TIL) y condiciones críticas de ocupación (TCCO). Cabe señalar que este estudio inicia con la primera versión de la ENOE en 2005, por lo que solo se retoman dos años del periodo presidencial de VFQ y cuatro años del de AMLO (2018-2022).

Es así como, durante los 17 años de análisis, se puede observar que la PEA y la PNEA en México han mantenido un comportamiento casi homogéneo: la primera con un porcentaje de alrededor de 60.0% y la segunda con el resto. Sin embargo, en 2020, durante el gobierno de AMLO, hubo una disminución de la PEA y un aumento de la PNEA en más de cuatro millones de personas entre el primer y tercer trimestre de 2020¹¹ (véase gráfica 1). Como resultado de la pandemia por la Covid-19, al momento de levantar la ENOE algunas personas declararon no trabajar ni buscar trabajo debido a que, entre las medidas de contención sanitaria para disminuir los contagios, se suspendieron actividades no esenciales y se fomentó el resguardo en casa (Gobierno de México, 2020).

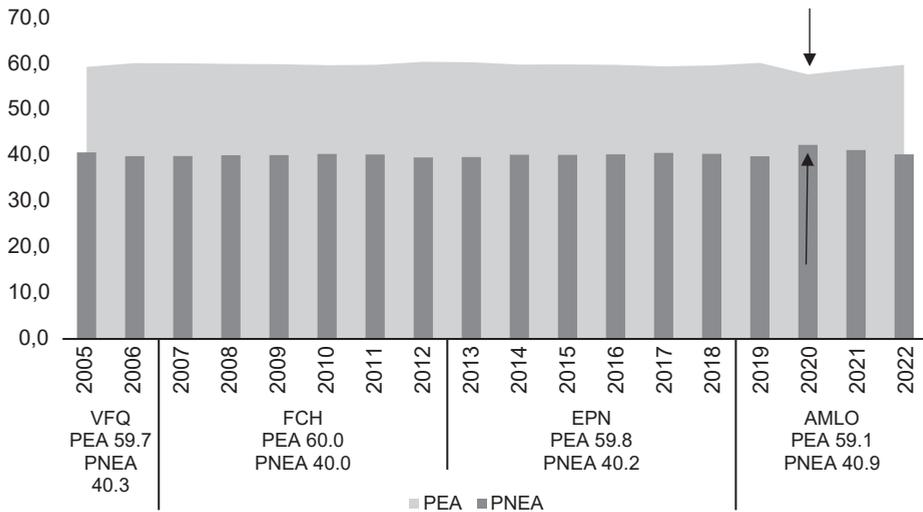
Es importante señalar que el mayor porcentaje de participación en la PEA corresponde a los hombres que, a lo largo de estos 17 años, representan más de 60.0% en promedio anual (cálculos propios con base en Inegi, 2023a), aunque el incremento de las mujeres ha sido de tres puntos porcentuales entre 2005 y 2022, pasando de 36.7% a 39.9% en promedio anual (Inegi, 2023a).

En este mismo sentido, un indicador de importancia dentro del mercado de trabajo es el desempleo. Una manera de analizarlo es mediante la tasa de desocupación,¹² variable contracíclica (Mejía *et al.*, 2022): ante crecimiento del producto interno bruto (PIB) tiende a disminuir y viceversa. Los niveles más altos del desempleo se ubicaron durante el periodo de FCH en dos ocasiones: 5.3% en promedio anual para 2009 y 2010, como resultado de la recesión económica de 2008, y 4.9% en promedio anual en 2012 y 2013, debido a la caída en la producción manufacturera, provocada por una desaceleración en las

11 Es importante mencionar que, debido a la pandemia, el levantamiento de la ENOE fue suspendido en el segundo trimestre de 2020, por lo que el Inegi diseñó una encuesta mediante el uso del teléfono a la que llamó Encuesta Telefónica de Ocupación y Empleo (ETOE). No obstante, al cambiar la estrategia de recopilación de información los datos no pueden ser comparables a lo largo del tiempo. De ahí que el Inegi, en el portal relacionado con la ENOE, en la sección de tabulados no incluye el trimestre en cuestión, debido a ello, los datos que se presentan en esta sección también omiten los resultados correspondientes a esos tres meses.

12 De acuerdo con la ENOE la tasa de desocupación se obtiene dividiendo el total de la población desocupada entre la PEA (Inegi, 2023b).

Gráfica 1. PEA y PNEA, 2005-2022
(porcentajes en promedio anual)



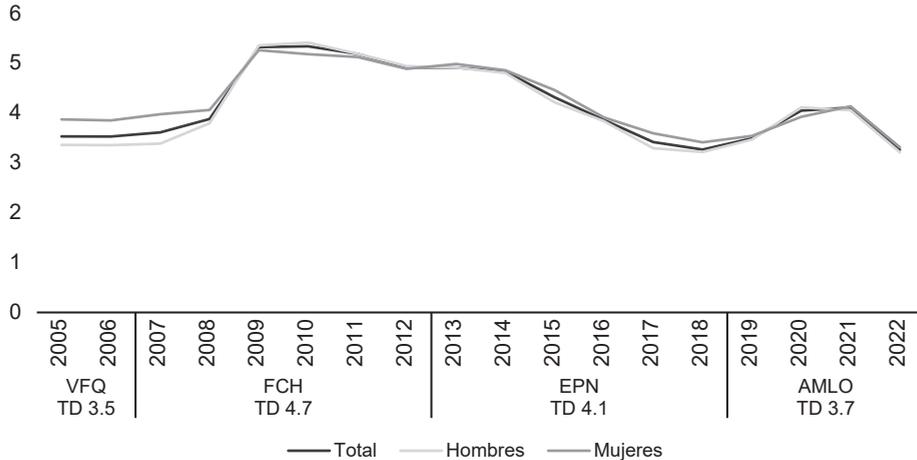
Nota: debajo de las iniciales de cada presidente se presenta el promedio del sexenio para cada variable señalada.

Fuente: elaboración propia con base en datos del Inegi (2023a).

exportaciones manufactureras, principalmente, en las correspondientes a productos automotrices dirigidos a EE.UU. a partir de la segunda mitad de 2012 (Banco de México [Banxico], 2014), y la creación moderada de empleos en los dos primeros meses de 2013 en comparación con los últimos cuatro meses de 2012 (Banxico, 2014). Posteriormente, el tercer periodo con niveles altos de desempleo se ubicó en 2020 y 2021 con 4.1% en promedio anual en la administración de AMLO, consecuencia de la recesión por la Covid-19 (véase gráfica 2).

Es importante reconocer la evolución persistente de esta variable, es decir, un alza en la tasa de desocupación tarda en hallar niveles bajos a lo largo del tiempo. Por ejemplo: antes de la recesión económica de 2008-2009, este indicador se ubicó en 3.6% y 3.9% en promedio anual en 2007 y 2008, respectivamente. Para recuperar los niveles de 2008, pasaron ocho años ya que, en 2016, nuevamente se situó en 3.9%. Al respecto, Trejo *et al.* (2017) indican que el comportamiento de la tasa de desempleo se asocia con un concepto llamado *histéresis*, o bien, con el impacto que subsiste en este indicador a lo largo del tiempo a razón de un shock económico y/o estructural, como lo son las recesiones económicas.

Gráfica 2. Tasa de desocupación total y por sexo, 2005-2022
(porcentaje en promedio anual)



Nota: debajo de las iniciales de cada presidente se presenta el promedio del sexenio para la tasa de desocupación total.

Fuente: elaboración propia con base en datos del Inegi (2023a).

Particularmente, resalta la tasa de desocupación en el periodo de la pandemia que si bien aumentó 0.6 puntos porcentuales respecto de 2019, no alcanzó los niveles del periodo 2009-2010, es más, de inmediato disminuyó para 2022.

Algunas de las explicaciones a este resultado obedecen a la implementación del teletrabajo en algunas actividades económicas como una estrategia para evitar la reducción del empleo durante la pandemia de la Covid-19 (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [Cepal], 2023a); a una cuestión de cálculo de la tasa de desocupación en virtud de la migración estadística de la población desocupada (PEA) al conjunto de la población que no trabajaba ni buscaba empleo (PNEA), y a la recuperación de actividades económicas como consecuencia del fin a las medidas de restricción sanitaria (Cepal, 2023b). De acuerdo con Hernández y Valdés (2022), en el primer semestre de 2022 se identificaron, con base en el ritmo de recuperación, tres grupos de actividades económicas: recuperadas, en vías de recuperación y rezagadas. Dentro de las primeras, que significaron un tercio del PIB, se hallaron: manufactura; comercio al por mayor; servicios profesionales, científicos y técnicos; servicios de salud, y asistencia social. En el segundo se ubicaron aquellas relacionadas con la

economía doméstica, que representaron 35.5% del PIB nacional. En el tercero, que también supuso un tercio del PIB se encontraron: construcción y minería. Importante recordar las tasas de crecimiento del PIB mexicano que en 2021 fue de 4.9% y de 3.1% en 2022, versus la caída de 8.5% en 2020 (Instituto Mexicano para la Competitividad [IMCO], 2023). En otras palabras, el aumento de la producción y la reactivación de algunos de los sectores coadyuvaron a la recuperación de los empleos y la disminución de la tasa de desocupación en 2022.

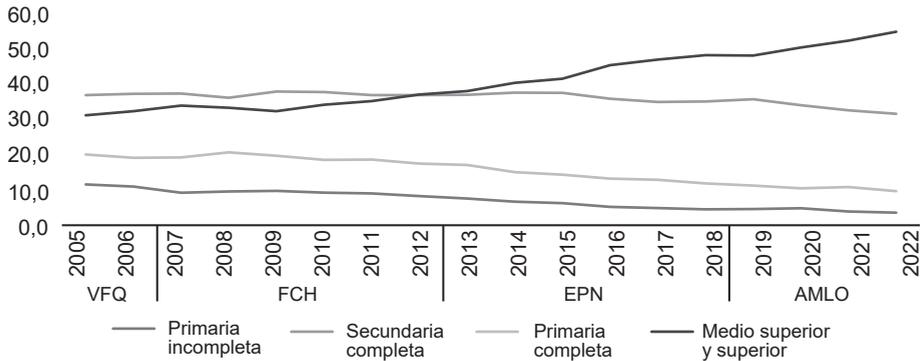
Al mismo tiempo es importante señalar que esta tasa, que cuantifica el desempleo en México, ha sido baja en comparación con países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), resultado atribuible, entre otras razones, al elevado nivel de empleo informal (Loría *et al.*, 2016) del cual se hablará más adelante. Cabe señalar que el desempeño en México presenta disimilitudes por sexo. Mientras las mujeres logran las tasas más altas previo a los periodos de recesiones económicas, en el momento del evento económico son los hombres quienes alcanzan, ligeramente, una mayor tasa. Relativo a ello, Loría *et al.* (2012) indican que la relación crecimiento económico-desempleo en los varones es negativa con respuesta pronta debido a que se ubican en mayor proporción en empleos formales, mientras que en las mujeres es también negativa, sin embargo, lenta y profunda.

Adicionalmente, el desempleo en México en los últimos diez años ha afectado en mayor proporción a la población con el nivel de instrucción medio superior y superior con disminución en el resto de las clasificaciones del nivel de estudios (véase gráfica 3). Lo anterior, probablemente, asociado con el incremento de la escolaridad media de la población de 15 años y más, que pasó de 7.5 a 8.6 entre 2000 y 2010 (Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación [INEE], 2023), para ubicarse en 2020 en 9.7 (Inegi, 2020), lo que corresponde a los inicios de los estudios de bachillerato. En cuanto a ello, Hernández (2020) considera que esta tasa de desocupación elevada para los niveles de mayor instrucción se debe al incremento de alfabetización de la población en México, así como a la incorporación de los jóvenes al mercado de trabajo con un nivel educativo más alto.

En paralelo, la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2020) establece que, en los países de ingreso bajo y medio-bajo, la población con educación media y media superior presenta mayor probabilidad de estar desempleada, ello vinculado a dos posibles causas: la primera, relacionada con una desarticulación entre demanda y oferta de trabajo de puestos calificados; la segunda, con la

disposición de los más calificados a estar en situación de desempleo por más tiempo, en comparación con quienes cuentan con menores niveles de preparación.

Gráfica 3. Tasa de desocupación por nivel de instrucción, 2005-2022 (porcentaje en promedio anual)

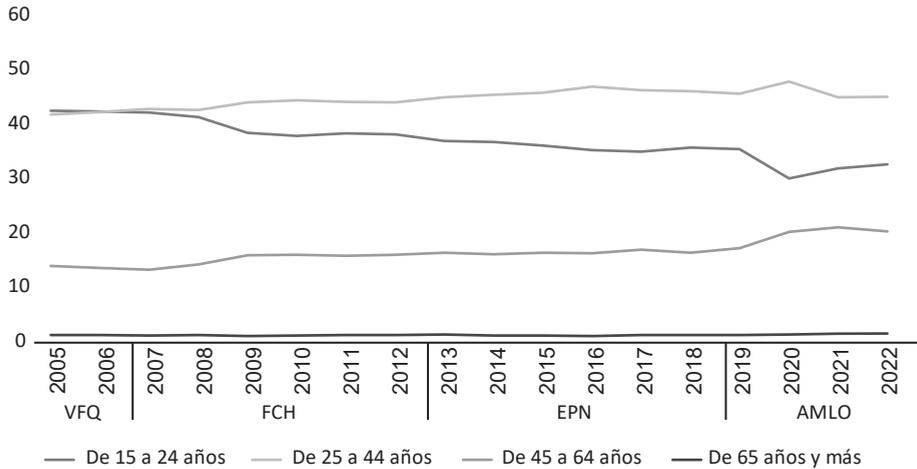


Fuente: elaboración propia con base en datos del Inegi (2023a).

Son las personas de 25 a 44 años las que a partir de 2007 presentan el mayor porcentaje de la PEA sin empleo, dejando en segundo lugar a las que se ubican entre los 15 y 24 años. No obstante, quienes se localizan entre 45 y 65 años, en la administración de FCH, alcanzaron 16.0% en promedio anual en 2009 y, aunque dicho promedio se mantiene estable, fue durante la administración de EPN, en 2017, que logró 17.0% en promedio anual, para cerrar con el nivel más alto con AMLO, en 2021, con 21.2% (véase gráfica 4).

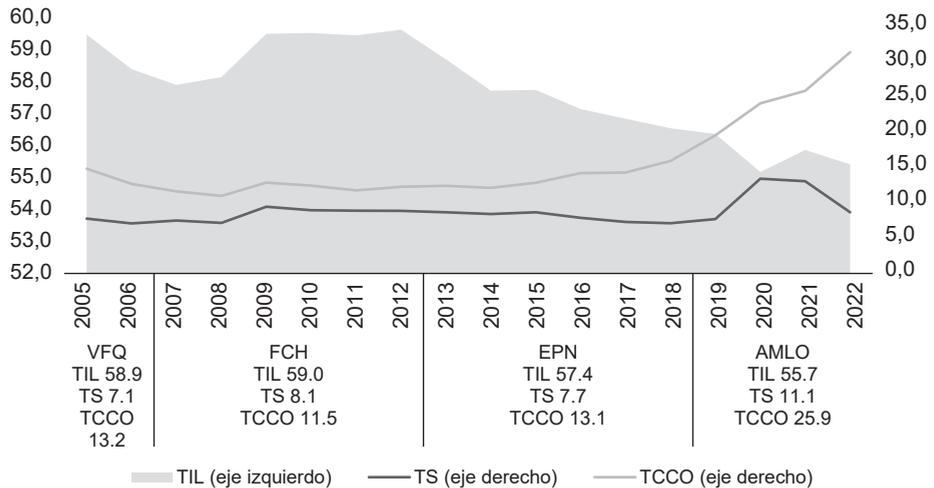
En lo que refiere a las condiciones de trabajo se hallan las siguientes tasas: TIL, TS y TCCO. Para el caso de la primera —referida al porcentaje de la población ocupada sin registro en la dependencia de trabajo, así como falta de seguridad social— un modo de flexibilidad extrema, presentó los niveles más altos durante la administración de FCH con 59.6% en promedio anual en 2012 y 59.5% en promedio anual en 2009 y 2010 (véase gráfica 5). Ambos resultados como consecuencia de las recesiones económicas que tuvieron lugar en esos años. No obstante, se observa una ligera disminución de este indicador a partir de 2013, probablemente, asociado con la reforma laboral de 2012 y presentando la caída más profunda en 2020 al ubicarse en 55.2% en promedio anual (véase gráfica 5). Respecto de este último resultado, es preciso señalar que el decremento alude a la pandemia por la Covid-19, ya que durante la pandemia

Gráfica 4. Tasa de desocupación por grupos de edad, 2005-2022 (porcentaje en promedio anual)



Fuente: elaboración propia con base en datos del Inegi (2023a).

Gráfica 5. Tasas de informalidad laboral, subocupación y condiciones críticas de ocupación, 2005-2022 (promedio anual)



Nota: debajo de las iniciales de cada presidente se presenta el promedio del sexenio para cada una de las tasas.

Fuente: elaboración propia con base en datos del Inegi (2023a).

y por el resguardo para evitar contagios algunas personas, al ser encuestadas para identificar su situación laboral, declararon no buscar trabajo ni estar trabajando, con lo que disminuyeron los datos de informalidad.

Destaca también el descenso de la TIL de manera continua a partir de 2012, año en que se efectuó la reforma laboral cuyo objetivo era flexibilizar el mercado laboral y disminuir su informalidad. Aunque su baja es observable, ésta se sigue ubicando por encima de 55.0%, en otras palabras, un porcentaje elevado de personas ocupadas se encuentra en un trabajo vulnerable porque carece de las “[...] garantías laborales elementales [...]” (Inegi, 2014: 27). Asimismo, resalta el menor porcentaje en 2020 a raíz de la pandemia, como ya se había señalado.

La segunda tasa de análisis, es decir, la de subocupación —relacionada con el porcentaje de la población ocupada que tiene necesidad de trabajar más horas de las que actualmente emplea para laborar— tuvo sus niveles más altos en dos eventos ya señalados con anterioridad: las recesiones económicas de 2008 y 2020 —por causa del virus SARS-CoV-2— (véase gráfica 5). En el periodo de FCH se halló en 9.1% en promedio anual para 2009, y en el de AMLO en 12.9%, en promedio anual en 2020 y 2021. De acuerdo con Mejía *et al.* (2022), la TS también se ubica como una variable contracíclica que a partir de 2016 presentó un cambio estructural. Es decir, en el marco de la reforma laboral de 2012 la subocupación apareció como un tipo de flexibilidad laboral funcional. Es decir, aquella en la que el empleador modifica las horas de trabajo dependiendo de los niveles de producción: cuando éstos disminuyen, como respuesta del mercado, aumenta la subocupación. Aunque como mencionan Mejía *et al.* (2022) los cambios no son proporcionales.

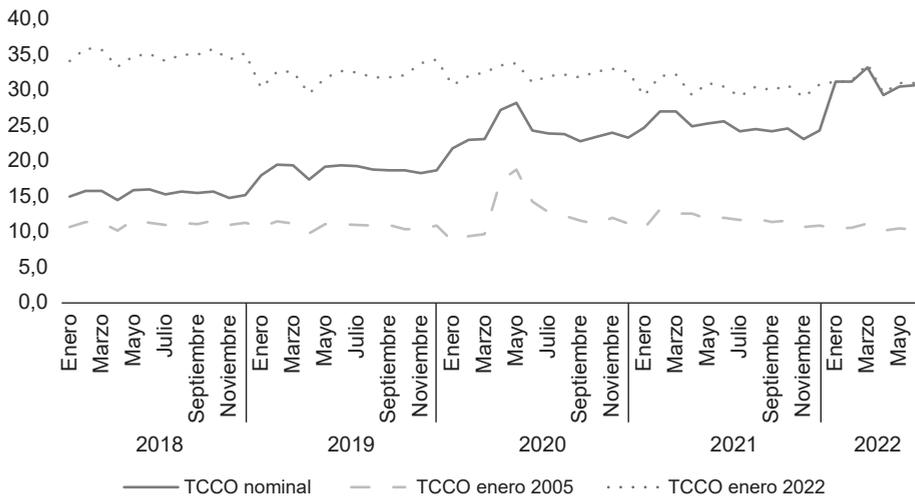
Finalmente, la TCCO —correspondiente a la población ocupada que trabaja menos de 35 horas a la semana y más de 35 y 48 horas con ingresos bajos—,¹³ es un indicador de flexibilidad interna y salarial. A partir de 2012, cuando se llevó a cabo la reforma laboral, comenzó a aumentar con una ligera caída de 0.2 puntos porcentuales, entre 2013 y 2014, de tal manera que su incremento ha sido constante hasta alcanzar 30.0% en promedio anual en 2022 con AMLO (véase gráfica 5). En cuanto a la TCCO resulta necesario realizar dos aclaraciones: a) es importante recordar que en su cálculo se considera el nivel de ingreso, y b) este último se encuentra en su forma nominal, es decir, no se le ha

13 Comprende a la población ocupada que labora menos de 35 horas a la semana, la que trabaja más de 35 horas semanales cuyo ingreso mensual es inferior al salario mínimo, y la que labora más de 48 horas a la semana ganando hasta dos salarios mínimos (Inegi, 2023b).

descontado la inflación para hallar su valor real. Debido a lo anterior, no se puede observar el incremento del sm real —48% entre 2018 y 2021— (Sánchez y Martínez, 2023) y la ligera mejora en el poder adquisitivo de los trabajadores de los últimos años, por lo que es incomparable la clasificación de la población ocupada por sm a lo largo del tiempo. Al respecto, el Inegi (2022) ha expresado la necesidad de obtener el sm real y posteriormente clasificar a la población ocupada por nivel de ingreso, de ahí el cálculo de los salarios equivalentes.

De acuerdo con el Inegi (2022), desde 2005 los incrementos al sm nominal no eran mayores al nivel de inflación por lo que cualquier clasificación de la población que utilizara el nivel de ingreso podía ser contrastada en diversos años. No obstante, a partir de 2017 cuando comenzó a aumentar el sm nominal por encima del nivel de precios, resultó infructuosa dicha tarea. Los salarios equivalentes representan, entonces, “[...] el valor en pesos para adquirir la misma cantidad de bienes y servicios que se compraban con el salario mínimo diario del periodo base [...]” (Inegi, 2022: 3). El Inegi (2022) toma dos fechas base para comparar los sm: enero de 2005 y 2022, y una vez que los calcula —reales y listos para contrastar—, clasifica a la población ocupada para obtener la TCCO como se ve en la gráfica 6.

Gráfica 6. Tasa de condiciones críticas de ocupación mensual, 2018-2022 (porcentaje)



Fuente: elaboración propia con base en datos del Inegi (2022).

Para analizar la gráfica 6 es importante considerar que los datos de la TCCO principian en 2018, por lo que no se tienen en cuenta los datos de las administraciones anteriores a AMLO. No obstante, en la gráfica 5 se tiene el comportamiento de esta tasa nominal desde el periodo de VFQ. Recuérdese que comenzó a incrementarse en 2012 hasta lograr 30.0% en promedio anual, en 2022. Al contraponer las tres TCCO en la gráfica 6 se observa, efectivamente, que la TCCO nominal va en ascenso, sin embargo, la TCCO a precios de enero 2005 se mantiene constante entre 10.0% y 11.0%, mostrando el efecto de la pandemia en 2020 al alcanzar 18.8% en mayo. Cuando se emplea la TCCO a precios de enero 2022 pareciera que el indicador viene disminuyendo de periodos anteriores logrando rebasar 35.0% en febrero, marzo, junio, octubre y diciembre de 2018, para ubicarse en junio de 2022 en 31.0%. En otras palabras, con los salarios equivalentes la TCCO se conserva estable —a precios de enero de 2005—, o bien, va en reducción —a precios de enero 2022—, por lo que es posible apreciar la recuperación del poder adquisitivo resultado de los incrementos al sm real.

Conclusiones

Las reestructuraciones y las crisis económicas de finales del siglo XX tuvieron efectos en el mercado de trabajo en México: se flexibilizó, sin embargo, al mismo tiempo lo precarizó. Al iniciar el siglo XXI, con VFQ, las condiciones laborales no presentaron grandes cambios, sin embargo, con FCH hubo dos eventos que dieron cuenta de las modificaciones en el mercado de trabajo. Por un lado, la recesión económica de 2008-2009 tuvo incidencia en la TD al alcanzar los niveles máximos en lo que va de este siglo con 5.3% en promedio anual. Por otro, la reforma laboral de 2012 que legalizó la flexibilidad laboral para facilitar al empleador distintos tipos de contratación y, de esta manera, disminuir la informalidad, logrando su objetivo al pasar la TIL de 59.6% en promedio anual en 2012 a 56.3% en 2019, antes de la pandemia por la Covid-19. En lo que respecta al periodo de EPN destacaron dos hechos fundamentales: en primer lugar, se estableció la edad mínima para laborar a partir de los 15 años y comenzó a situarse el incremento del sm por encima del aumento del nivel general de los precios.

Con AMLO, varios cambios en materia laboral tuvieron lugar, inclinando ligeramente la balanza a favor de los trabajadores, de los cuáles sobresalen: a) la creación del Programa Jóvenes Construyendo el Futuro como una estrategia para facilitar a este grupo etario la entrada al mercado de trabajo; b) la reforma laboral de 2019 que hizo frente a los cambios que no fueron atendidos en la reforma de 2012 en lo concerniente a la libertad y transparencia de los sindicatos, asimismo, los derechos de dos grupos vulnerables como son los jornaleros y las trabajadoras del hogar; c) el establecimiento como norma de que la determinación del sm no deberá estar por debajo del incremento del nivel general de precios; d) el aumento del sm real en 48.0%, entre 2018 y 2021, mejorando con ello el poder adquisitivo de los trabajadores, y e) la eliminación de la figura del *outsourcing*, erigida en la reforma de 2012 como un tipo de flexibilidad laboral.

Al mismo tiempo, la pandemia de la Covid-19 modificó la evolución de la PEA y la PNEA en 2020, la primera disminuyó y la segunda, por consecuencia aumentó. Ambos resultados derivados de las medidas de contención sanitaria que provocaron el resguardo de la población en sus hogares y la suspensión de actividades económicas no esenciales: parte de la población de 15 años y más declaró no trabajar ni estar buscando trabajo. Algo similar ocurrió con la TIL que logró su nivel más bajo con 55.2%, no precisamente por la formalización de empleos, sino por las mismas causas por las cuales disminuyó la PEA. Otro indicador afectado durante esta recesión fue la TS, que logró el máximo valor durante el periodo de análisis con 12.9% en 2020 y 2021.

De manera general, los indicadores seleccionados permiten concluir lo siguiente: que la TD en México durante la pandemia de la Covid-19, en la administración de AMLO, a pesar de haber sido alta no obtuvo los resultados elevados que se presentaron en el periodo de FCH, debido, entre otras cosas, a la implantación del teletrabajo para algunas actividades económicas que contuvo la caída del desempleo. La TD por sexo, a largo del tiempo, presentó las tasas más elevadas para las mujeres en comparación con los hombres. Para los niveles de instrucción más altos, esta tasa ha ido aumentando a lo largo del tiempo hasta presentar los índices tasas más elevados en comparación con otros niveles educativos, característica de los países de ingreso bajo y medio-bajo.

Las tasas de informalidad laboral y subocupación dan cuenta de la flexibilidad laboral —extrema e interna— presente en el mercado de trabajo. Aun y

cuando la primera ha disminuido ligeramente, sus niveles no han bajado de 55.0% representando un elevado porcentaje de la población ocupada que no cuenta con prestaciones laborales y/o presentan bajos niveles de ingreso, características, también, del empleo precario.

Respecto de la segunda, también con un comportamiento a la baja después de la Covid-19 —8.4%—, representa a la población ocupada que busca laborar más horas, lo que implica que este grupo de trabajadores presenten menores niveles de ingreso y, por lo tanto, también se asocian con empleos precarios. La TCCO requiere ser tratada con especial cuidado puesto que, al implicar nivel de ingreso en la estimación, su comparación lo largo del tiempo en términos nominales no es posible. Sin embargo, con el uso de salarios equivalentes se puede detectar que su comportamiento, contrario a lo que exhiben los datos nominales, no aumentó en el periodo de AMLO, salvo durante el periodo de la pandemia.

Si bien ha habido cambios en la normatividad laboral durante la administración más reciente, todavía resta garantizar su cumplimiento como es lo correspondiente a la democratización y la transparencia de los sindicatos, o bien al respeto de los derechos laborales del trabajo agrícola y el hogar. Al mismo tiempo, se requiere un crecimiento económico constante que permita disminuir algunos de los indicadores del mercado de trabajo con comportamiento contracíclico y mejorar así las condiciones laborales.

Bibliografía

- Albano, J. y Salas, J. (2007). "La inversión en capital humano: sus efectos sobre las retribuciones", en J. C., Neffa (Dir.), *Teorías Económicas sobre el mercado de trabajo. Tomo II: Neoclásicos y nuevos Keynesianos*. Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, pp. 167-208.
- Anderson, P. (1996). "Balance del neoliberalismo: lecciones para la izquierda", *Revista ecuatoriana de historia*. Núm. 11, pp. 111-127. <https://doi.org/10.29078/rp.v1i11.367>
- Anguiano, A. y Ortiz, R. (2013). "Reforma laboral en México: precarización generalizada del trabajo", *El Cotidiano*. Núm. 182, pp. 95-104. <https://biblat.unam.mx/hevila/ElCotidiano/2013/no182/9.pdf>
- Antunes, R. (2005). *Los Sentidos del Trabajo*. Ediciones Herramientas y Taller de Estudios Laborales. Argentina.

- Banco de México [Banxico] (2014). *Compilación de informes trimestrales correspondientes al año 2013*. Banxico, México.
- Banco de México [Banxico] (2020). *Compilación de informes trimestrales correspondientes al año 2019*. Banxico, México.
- Bensusán, G. (2006a). "La reforma laboral", *Economía UNAM*. Vol. 3, Núm. 9, pp. 33-53. <https://doi.org/10.22201/fe.24488143e.2006.009.285>
- Bensusán, G. (2006b). "Los constreñimientos institucionales de la renovación sindical en México", ponencia presentada en el *Congreso de Latin American Sociology Association (LASA)*.
- Bensusán, G. (2013). *Reforma laboral, desarrollo incluyente e igualdad en México*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), México D.F.
- Brenner, R. (2009). *La economía de la turbulencia global*. Akal. Madrid.
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión (2012). "Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Federal del Trabajo", Proceso Legislativo. *Diario Oficial de la Federación*, 30 de noviembre.
- Camberos, M. y Bracamontes, J. (2015). "Las crisis económicas y sus efectos en el mercado de trabajo, en la desigualdad y en la pobreza de México", *Contaduría y Administración*. Vol. 60, pp. 219-249. <https://doi.org/10.1016/j.cya.2015.05.003>
- Castillo, D. (2009). *Los nuevos trabajadores precarios*. Miguel Ángel Porrúa. México.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) (2023a). *Hacia la creación de mejor empleo en la pospandemia, Coyuntura Laboral en América Latina y el Caribe*. Cepal, Santiago. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/80b8ed48-ce7f-4b38-a54a-21aba58a55b2/content>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [Cepal] (2023b). *Panorama Social de América Latina y el Caribe, 2022*. Cepal, Santiago.
- Coriat, B. (2006). *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*. (7ª ed.). Ed. Siglo XXI. México.
- Coriat, B. (2008). *El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*. (1ª ed.). Ed. Siglo XXI. México.
- Curiel, V. A. (2013). "La reforma a la Ley Federal del Trabajo en materia de subcontratación", *Revista Alegatos*. Núm. 83, pp. 213-236. <https://alegatos.azc.uam.mx/index.php/ra/article/view/189>
- De Buen, N. (2006). "La reforma intentada a la Ley Federal del Trabajo", *Revista Latinoamericana de Derecho*. Núm. 5, pp. 55-65. <https://revistas-colaboracion.juridicas.unam.mx/index.php/latinoamericana-derecho/article/view/21335/19009>
- De la Garza, E. (2006). *Reestructuración Productiva, empresas y trabajadores en México*. Universidad Autónoma Metropolitana (UAM) y Fondo de Cultura Económica. México.

- De la Garza, E. (2012). "Los proyectos de Reforma Laboral a mayo del 2011", en E. De la Garza (Coord.), *La situación del trabajo en México*. Plaza y Valdés Editores, Madrid, pp. 397-451.
- Edwards, P. (2006). "Non-standard work and labour market re-structuring in the UK". *Paper for Associazione Nuovi Lavori conference on "The Latest" in the Labour Market*, Rome.
- Etxezarreta, M. (2004). "Los neoclásicos", en M. Etxezarreta (Coord.), *Seminario de Economía Crítica TAIFA*. Universitat Autònoma de Barcelona, Barcelona, pp. 221-226.
- Fernández, A. (S/F). "La Reforma Laboral de 1980 y sus efectos en el Derecho Colectivo de Trabajo en México". Universidad Autónoma de Yucatán. Recuperado el 05/07/2023 de <https://www.derecho.uady.mx/tohil/rev20/>
- García, B. (2001). "Reestructuración económica y feminización del mercado de trabajo en México", *Papeles de Población*. Vol. 7. Núm. 27, pp. 45-61. <https://rppoblacion.uaemex.mx/article/view/17553>
- García, B., Salinas, E., Velázquez, L., Carranco, Z. y Godínez, A. (2009). "Lo Cotidiano del sector industrial en México: 25 años de cambio estructural", *El Cotidiano*. Vol. 24, Núm. 156, pp. 77-107. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32512743005>
- Gobierno de México (2020). "Medidas de seguridad sanitaria". Recuperado el 10/09/2023 de <https://coronavirus.gob.mx/medidas-de-seguridad-sanitaria/>
- Gutiérrez, E. (1999). "Nuevos escenarios en el mercado de trabajo en México, 1983-1998", *Papeles de Población*. Vol. 5, Núm. 21, pp. 21-55. <https://rppoblacion.uaemex.mx/article/view/17830>
- Harvey, D. (1998). *La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*. Amorrortu editores. Argentina.
- Harvey, D. (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Akal. Madrid.
- Hernández, J. (2020). "Desempleo en México por características sociodemográficas, 2005-2018", *Economía UNAM*. Vol. 17, Núm. 50, pp. 166-181. <https://doi.org/10.22201/fe.24488143e.2020.50.524>
- Hernández, N. y Valdés, F. (2022). *Las tres velocidades de la recuperación. Análisis de la recuperación sectorial de la Economía Mexicana*. IMCO. México.
- Ibarra, M. A. (2010). "Flexibilidad laboral en Iberoamérica: un análisis comparado", *Estudios fronterizos*. Vol. 11, Núm. 21, pp. 81-106. <https://doi.org/10.21670/ref.2010.21.a03>
- Ibarra, M. A. y González, L. A. (2010). "La flexibilidad laboral como estrategia de competitividad y sus efectos sobre la economía, la empresa y el mercado de trabajo", *Contaduría y Administración*. Núm. 231, pp. 33-52. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2010.248>

- Instituto Mexicano para la Competitividad [IMCO] (2023). "El dinamismo de los motores económicos de México, 2023". IMCO. <https://imco.org.mx/el-dinamismo-de-los-motores-economicos-de-mexico/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2014). "La informalidad laboral: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo: marco conceptual y metodológico". Inegi. <https://www.Inegi.org.mx/app/biblioteca/ficha.html?upc=702825060459>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2020). "Cuéntame de México. Población. Escolaridad". Inegi. <https://www.cuentame.Inegi.org.mx/poblacion>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2022). "Nota técnica sobre salarios mínimos equivalentes para la comparabilidad de la información de los ingresos por trabajo". Inegi. https://www.Inegi.org.mx/contenidos/programas/enoe/15ymas/doc/enoe_salarios_equiv_notas_tecnicas.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2023a). "Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)". Inegi. <https://www.Inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2023b). "Glosario de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)". Inegi. <https://www.Inegi.org.mx/app/glosario/default.html?p=ENOE15>
- Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación [INEE] (2023). "Escolaridad media de la población". INEE. <https://www.inee.edu.mx/evaluaciones/panorama-educativo-de-mexico-isen/cs03a-escolaridad-media/>
- Kalleberg, A. L. (2008). "Precarious Work, Insecure Workers: Employment Relations in Transition", *American Sociological Review*. Vol. 74, pp. 1-22. <https://doi.org/10.1177/000312240907400101>
- Loría, E. (1994). *Estilos de Crecimiento y salarios manufactureros en México*. Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). México.
- Loría, E., Libreros, C. y Salas, E. (2012). "La ley de Okun en México: una mirada de género, 2000.2-2011.1", *Investigación económica*. Vol. 71, Núm. 280, pp. 121-140. <https://doi.org/10.22201/fe.01851667p.2012.280.37336>
- Loría, E., Aupart, M. y Salas, E. (2016). "Informalidad, productividad y crecimiento en México, 2000. Q2-2014. Q4", *Ensayos. Revista de economía*. Vol. 35, Núm.2, pp. 151-174. <https://ensayos.uanl.mx/index.php/ensayos/article/view/9>
- Loría, E. y Salas, E. (2019). "México: Reforma Laboral (2012): una formalización empobrecedora", *Revista Chilena de Economía y Sociedad*. Vol. 13, Núm. 1, pp. 72-92. <https://rches.utem.cl/wp-content/uploads/sites/8/2020/01/revista-CHES-vol13-n2-2019-Loria-Salas.pdf>
- Mejía, P., Hurtado, A. y Rendón, L. (2022). "Empleo, desempleo y actividad productiva en México, 1994-2021: un análisis de cambio estructural", *Papeles de*

- población. Vol. 28, Núm. 111, pp. 11-48. <http://dx.doi.org/10.22185/24487147.2022.111.02>
- Méndez, J. R. (2014). *Derecho laboral*. McGraw-Hill Interamericana. D.F.
- Muñoz, A. (2008). "Los nudos ciegos de la reforma laboral en México: su discusión en la LVIII y LIX legislaturas del Senado de la República", *Convergencia Revista de Ciencias Sociales*. Núm. 4, pp. 255-286. <https://convergencia.uaemex.mx/article/view/1296/991>
- Nava, M. (2023). "Evolución del sistema laboral en México", *Revista Especializada en Investigación Jurídica*. Núm. 12, pp. 1-18. <https://doi.org/10.20983/reij.2023.1.7>
- Neffa, J. C. (2007). "La teoría neoclásica ortodoxa y su interpretación del mercado laboral", en J. C. Neffa (Dir.), *Teorías Económicas sobre el mercado de trabajo. Tomo II: Neoclásicos y nuevos Keynesianos*. Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, pp. 21-44.
- Neffa, J. C. (2008). "Las teorías de la segmentación de los mercados de trabajo", en F. Eymard-Duvernay y J. C. Neffa (Dir.), *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo. Tomo III: Análisis institucionalistas*. Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, pp. 139-206.
- Noriega, F. A. (2009). "El trabajo en las teorías neoclásica, teoría general de Keynes; y de inexistencia del mercado de trabajo", en J. A. Sánchez (Coord.), *Economía Aplicada. México y el mundo*. Universidad Autónoma Metropolitana/Ediciones EON,, México, pp.13-24.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2020). "La educación vale la pena, pero hay que tener paciencia". OIT. <https://ilostat.ilo.org/es/education-pays-off-but-you-have-to-be-patient/>
- Ortiz, C. (2020). "Antecedentes y generalidades de la reforma al sistema de justicia laboral", *Curso de actualización. El nuevo sistema de justicia laboral*, Secretaría del Trabajo y Previsión Social. https://reformalaboral.stps.gob.mx/curso_actualizacion
- Palacio, J. I. y Álvarez, C. (2004). *El mercado de trabajo, análisis y políticas*. Akal. Madrid.
- Pérez, G. (2002). "El sindicalismo mexicano frente a la reforma del Estado", *Cuicuilco*. Vol. 9, Núm. 25, pp. 1-18. <https://revistas.inah.gob.mx/index.php/cuicuilco/article/view/447/433>
- Pérez, G. (2014). "La Ley Federal del Trabajo: crónica de una reforma anunciada", *El Cotidiano*. Núm. 184, pp. 91-98. <https://www.redalyc.org/pdf/325/32530724010.pdf>
- Rubio, J. (2010). "Precariedad laboral en México una propuesta de medición integral", *Revista Enfoques: Ciencia Política y Administración Pública*. Vol. 8, Núm. 13, pp. 77-87. <https://www.redalyc.org/pdf/960/96016546006.pdf>

- Sánchez, G. y Martínez, M. E. (2023). "Cambios y retos en las relaciones laborales. México 2018-2022", *Revista de Ciencias Sociales*. Vol. 36, Núm. 52, pp. 107-134. <https://doi.org/10.26489/rvs.v36i52.5>
- Secretaría de Gobernación (1931). "Ley Federal del Trabajo", *Diario Oficial*, 18 de agosto.
- Secretaría de Gobernación (1970). "Ley Federal del Trabajo de 1970", *Diario Oficial*, 1 de abril.
- Secretaría de Gobernación (2012). "Ley Federal del Trabajo", *Diario Oficial de la Federación*, 30 de noviembre.
- Secretaría de Gobernación (2015). "Ley Federal del Trabajo", Decreto por el que se reforman y derogan diversas disposiciones de la Ley Federal del Trabajo, en materia de trabajo de menores, *Diario Oficial de la Federación*, 12 de junio.
- Secretaría de Gobernación (2019). "Ley Federal del Trabajo", Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Federal del Trabajo, de la Ley Orgánica del Poder Judicial de la Federación, de la Ley Federal de la Defensoría Pública, de la Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores y de la Ley del Seguro Social, en materia de Justicia Laboral, Libertad Sindical y Negociación Colectiva, *Diario Oficial de la Federación*, 1 de mayo.
- Secretaría de Gobernación (2021a). "Ley Federal del Trabajo", Decreto por el que se reforma el artículo 311 y se adiciona el capítulo XII Bis de la Ley Federal del Trabajo, en materia de Teletrabajo, *Diario Oficial de la Federación*, 11 de enero.
- Secretaría de Gobernación (2021b). "Ley Federal del Trabajo", Decreto por el que se reforma y adiciona el artículo 90 de la Ley Federal del Trabajo, *Diario Oficial de la Federación*, 30 de marzo.
- Secretaría de Gobernación (2021c). "Ley Federal del Trabajo", Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Federal del Trabajo; de la Ley del Seguro Social; de la Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores; del Código Fiscal de la Federación; de la Ley del Impuesto sobre la Renta; de la Ley del Impuesto al Valor Agregado; de la Ley Federal de los Trabajadores al Servicio del Estado, Reglamentaria del Apartado B) del Artículo 123 Constitucional; de la Ley Reglamentaria de la Fracción XIII Bis del Apartado B, del Artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en materia de Subcontratación Laboral, *Diario Oficial de la Federación*, 23 de abril.
- Secretaría de Gobernación (2022). "Ley Federal del Trabajo", Decreto por el que se reforman los artículos 76 y 78 de la Ley Federal del Trabajo, en materia de vacaciones, *Diario Oficial de la Federación*, 27 de diciembre.

- Secretaría del Trabajo y Previsión Social [STyPS] (2023). "Glosario de términos laborales". STPS. <https://www.stps.gob.mx/gobmx/estadisticas/glosario/glosario.htm>
- Suárez, W. (2017). "La Constitución de 1917 y la Ley Federal del Trabajo de 1931", en G. Esquivel, F. A. Ibarra y P. Salazar (Coord.), *Cien ensayos para el centenario. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), México, pp. 429-448.
- Tello, C. (2007). *Estado y desarrollo económico: México 1920-2006*. Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). México.
- Tello, C. (2010). "Estancamiento económico, desigualdad y pobreza: 1982-2009", *Economía UNAM*. Vol. 7, Núm. 19, pp. 5-44. <https://doi.org/10.22201/fe.24488143e.2010.019.173>
- Toledo, F. (2007). "La Teoría del ciclo real de los negocios y su interpretación sobre el mercado laboral", en J. C. Neffa (Dir.), *Teorías Económicas sobre el mercado de trabajo. Tomo II: Neoclásicos y nuevos Keynesianos*. Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, pp. 125-166.
- Trejo, J. C., Rivera, E. C. y Ríos, H. (2017). "Análisis de la histéresis del desempleo en México ante shocks macroeconómicos", *Contaduría y Administración*. Vol. 62, Núm. 4, pp. 1228-1248. <https://doi.org/10.1016/j.cya.2017.06.005>
- Vega, M. L. (2005). *La Reforma Laboral en América Latina: 15 años después. Un análisis comparado*. OIT, Lima.
- Whiteside, N. (2000). "From Full employment to flexibility: Britain and France in Comparison, 1960-2000", in Bo. Strath (Ed.), *After Full Employment. European Discourses on Work and Flexibility*. PIE-Peter Lang, Brussels, pp. 107-133.
- Williamson, J. (2003). "No hay consenso. Reseña sobre el Consenso de Washington y sugerencias sobre los pasos a dar", *Finanzas y Desarrollo*. Recuperado el 05/07/2023 de <http://www.economia.unam.mx/lecturas/in4e4/u114.pdf>
- Zimmermann, B. (2000). "Negotiated Flexibilities: The Cases of France and Germany", in Bo. Strath (Ed.), *After Full Employment. European Discourses on Work and Flexibility*. PIE-Peter Lang, Brussels, pp. 135-160.

LA POLÍTICA DE SALARIOS MÍNIMOS Y SUS EFECTOS EN LA DISTRIBUCIÓN DE LA RIQUEZA Y LOS ÍNDICES DE POBREZA 2006-2023

Daniel Velázquez Orihuela, Juan Roberto Vargas Sánchez y Zeus Salvador Hernández Veleros*

Introducción

El salario mínimo como un derecho de los trabajadores mexicanos se establece en la Constitución de 1917, en el artículo 123, fracción VI, donde se enuncia que: “Los salarios mínimos generales deberán ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia” (Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, 2012, art. 123, fracc. VI), es decir, la idea emanada de la Revolución Mexicana era establecer un salario mínimo que garantizara al trabajador mexicano una vida digna para él y su familia, objetivo debatible en cuanto a si alguna vez se logró o no. Sin embargo, es claro que el salario mínimo real tuvo una tendencia creciente durante la primera mitad del siglo XX, hasta 1976. No obstante, durante las crisis de la deuda y el tequila, el salario mínimo real sufrió fuertes caídas y, pese al actual intento por recuperar su poder de compra, sigue estando lejos de recuperar el que tuvo a lo largo de la década de 1970.

Los trabajadores mexicanos que reciben los menores ingresos son los más afectados por las políticas del salario mínimo: su evolución los puede condenar a la pobreza o les puede garantizar una vida digna. Además, el salario mínimo influye sobre la estructura salarial, es decir, sobre la evolución de los ingresos del resto de los trabajadores. En la bibliografía especializada, a tal influencia se le conoce como *efecto faro*.

El salario mínimo tiene importancia para la política económica. Por un lado, aquellos que se oponen a que el salario mínimo crezca para recuperar su

* Profesores-Investigadores del Área Académica de Economía de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo (UAEH). Correos electrónicos: daniel_velazquez7607@uaeh.edu.mx, juanroberto_vargas@uaeh.edu.mx y zeus_hernandez@uaeh.edu.mx

poder de compra argumentan que todo incremento del salario por encima de la productividad es inflacionario y que su crecimiento puede causar desempleo.

Por otro lado, los detractores a esta postura sostienen que el incremento de los salarios puede reactivar la demanda interna y, con ello, contribuir a que el empleo y el ingreso nacional crezcan (Lavoie y Stockhammer, 2023).

La llegada de la izquierda al poder, en 2018, estuvo acompañada por la decisión política de incrementar fuerte y sostenidamente los salarios mínimos. Ello significó un rompimiento con la política seguida desde la década de 1980, en la cual los salarios mínimos eran usados como un ancla antiinflacionaria. El objetivo de este capítulo es analizar cómo el cambio en la política de salarios mínimos afectó la estructura salarial, la redistribución del ingreso y la pobreza laboral. Se argumenta que la política de salarios mínimos es una de las políticas más exitosas de la administración del presidente Andrés Manuel López Obrador (AMLO), debido a que los incrementos sostenidos en los salarios mínimos han logrado recuperar parte del poder de compra, considerando que actualmente el salario mínimo real es el doble del que se tenía al final de la administración del presidente Enrique Peña Nieto (EPN). Los incrementos en los salarios mínimos no solo han beneficiado a los trabajadores que los perciben, también han beneficiado al resto, pues se observa que un mayor número de trabajadores ganan más. Por otra parte, se nota una mejora en la distribución del ingreso pues, no obstante, la crisis de la Covid-19, la participación de los salarios en el ingreso aumentó, lo cual provocó que la pobreza laboral disminuyera.

Con la finalidad de alcanzar el objetivo de este capítulo, el presente documento se divide en siete apartados: el primero es la presente introducción; en el segundo se expone una breve revisión teórica para explicar los argumentos en contra y a favor de incrementar el salario mínimo real. En el tercero se analiza la política salarial en México, sosteniéndose que los fuertes incrementos en el salario mínimo realizados durante la administración de AMLO son un cambio sustancial en dicha política. En el siguiente, se expone la manera en que los incrementos en el salario mínimo modificaron la estructura salarial. En la quinta sección se argumenta que hubo una mejora en los ingresos de los trabajadores, la cual solo pudo ser posible por medio de un proceso redistributivo. En el sexto apartado se sostiene que el incremento en el ingreso de los trabajadores redujo la pobreza laboral y, por último, se exponen las conclusiones y los límites de la actual política salarial.

1. El debate académico sobre el incremento al salario mínimo

El debate político sobre las ventajas y desventajas de incrementar el salario mínimo real, para que recupere su poder de compra en el mediano plazo,¹ refleja la falta de consenso entre las distintas teorías económicas sobre el papel de los salarios en la economía.

En la teoría económica se suele hacer la distinción entre salario nominal y salario real, el primero se refiere a la cantidad de dinero que recibe una persona por su trabajo, el segundo a la cantidad de bienes y servicios que puede comprar con dicho salario.² Usualmente, quienes sostienen que un fuerte incremento del salario mínimo puede causar efectos indeseables como inflación y desempleo, sustentan sus razonamientos en la teoría neoclásica, para la cual el salario y el empleo se determinan en el mercado de trabajo.³ El salario es el precio del trabajo y la demanda de trabajo se comporta como cualquier otra, si sube su precio, entonces disminuye la demanda; es decir, a mayor salario real menor nivel de empleo. En consecuencia, la mejor política laboral es que el mercado, libre de interferencias, determine el salario real, pues solo así se garantizará el pleno empleo (Noriega, 2001).

El argumento de que los salarios nominales son inflacionarios cuando crecen por encima de la productividad del trabajo se sustenta en la idea de que son, principalmente, un costo laboral. En esta teoría las empresas obtienen la máxima ganancia cuando igualan su ingreso marginal a su costo marginal.⁴ Por lo que, cuando los salarios suben, se incrementa el costo marginal, ante ello las

1 El debate político que encabezó el presidente de la república, Andrés Manuel López Obrador, al proponer el incremento del salario mínimo real encaminado a recuperar su poder de compra no es nuevo. Es un debate que ha enfrentado a las izquierdas y a las derechas de México. Un antecedente reciente se puede encontrar en la propuesta del entonces jefe de gobierno del Distrito Federal, Miguel Ángel Mancera, lanzada en 2014, de incrementar el salario mínimo hasta que se situara por encima de la línea de pobreza, y la negativa del gobernador del Banco de México, respaldada por el presidente de la república Enrique Peña Nieto, por considerar la propuesta inviable e inflacionaria.

2 Usualmente, para medir el salario real se deflacta el salario nominal usando el índice de precios al consumidor. Ello permite comparar el poder de compra del salario en distintos años con base en una canasta de bienes a precios de un año específico.

3 En contraste con la teoría neoclásica, la mayoría de las teorías heterodoxas no utilizan el marco analítico de mercado de trabajo para razonar cómo se determinan el empleo y los salarios (Neffa *et al.*, 2006).

4 El ingreso marginal es el incremento del ingreso de una empresa a causa de una unidad adicional producida. El costo marginal es el aumento del costo debido a una unidad adicional producida.

empresas aumentan los precios para hacer coincidir el ingreso marginal al nuevo costo (Nicholson, 2005). Sin embargo, no todos los incrementos salariales son inflacionarios, para ver esto adviértase que la condición ingreso marginal igual a costo marginal se cumple cuando las empresas remuneran a los factores de la producción conforme a su productividad marginal⁵ (Nicholson, 2005). Así cuando el salario crece en el mismo monto que la productividad marginal del trabajo, el costo marginal no cambia debido a que el incremento en el costo unitario del trabajo se compensa con la reducción del trabajo por unidad producida (Velázquez *et al.*, 2017).

En contraste a la teoría neoclásica, Kalecki (1977), en su teoría de los precios, argumenta que los salarios reales están determinados por el grado de monopolio y el poder de los sindicatos. Una reducción en el grado de monopolio o un incremento en el poder de los sindicatos permite que el salario nominal crezca sin generar inflación o por lo menos por encima de ésta, es decir, que el salario real se incremente. El mayor salario real reduce la participación de las ganancias en el ingreso y aumenta la participación de los salarios. Así, los cambios en los salarios tienen efectos distributivos.

Los poskeynesianos retoman la teoría de los precios de Kalecki y resaltan el carácter dual de los salarios, por un lado, son un costo para las empresas, por otro, son un componente de la demanda efectiva (Bhaduri y Marglin, 1990). A partir del análisis del carácter dual de los salarios se tienen al menos dos escenarios posibles:

1. Crecimiento guiado por salarios: en este escenario, un incremento en los salarios aumenta el consumo en un mayor monto de lo que la inversión puede reducirse debido a los mayores costos laborales, en consecuencia, la demanda efectiva aumenta. La mayor demanda incentiva a las empresas a invertir más, en consecuencia: la economía crece.
2. Crecimiento guiado por ganancias: éste suele darse principalmente en economías fuertemente integradas al mercado mundial y dependientes de sus exportaciones. En estas economías, cuando los salarios aumentan, su demanda interna puede crecer, pero las exportaciones se pueden reducir debido al incremento de los costos laborales, por lo que, si las exportaciones netas disminuyen en un mayor monto de lo que la

5 La productividad marginal se define como el incremento de la producción debido a una unidad adicional de insumo utilizado en la producción

demanda interna crece, entonces la demanda efectiva se reduce y con ella la producción, la inversión y el crecimiento⁶ (Hein, 2014).

En la bibliografía empírica del tema se argumenta que la mayoría de las economías son guiadas por salarios (Lavoie y Stockhammer, 2023; Hein, 2017).

2. La política salarial en México

En 1962 se creó la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (Conasami) con la finalidad de que por medio de este organismo se determinen los salarios mínimos generales y profesionales. La Conasami es un organismo público y descentralizado con representación de los trabajadores, el sector empresarial y el gobierno. No obstante, su funcionamiento permite que sea el gobierno federal el que, *de facto*, determine los salarios mínimos (Bensusán, 2015). Una de las razones por las que ocurre esto es porque los trabajadores son representados por sindicatos blancos.⁷ Ello ha permitido que en los hechos se ignore la finalidad que la Constitución Mexicana otorga a los salarios mínimos, es decir, la búsqueda de un salario digno. En cambio, la fijación de los salarios mínimos está subordinada a los intereses del gobierno en turno y su política económica.

Un ejemplo claro de la subordinación de la fijación de los salarios mínimos a los intereses de la política económica son los pactos de solidaridad. Los pactos firmados en 1987 y 1988 tenían como finalidad romper la inercia inflacionaria para así poner fin a las altas tasas de inflación vividas en el país después de 1982. Implicaban acuerdos entre gobierno, organizaciones empresariales y sindicatos de obreros y campesinos para limitar el alza de precios, tarifas y salarios para así controlar la inflación.⁸ De esta manera, los salarios mínimos eran usados como un ancla antiinflacionaria, lo cual explica por qué durante los

6 Velázquez (2022) argumenta que para que el crecimiento guiado por salarios pueda ser sostenido es necesario que el gobierno redistribuya el ingreso en un monto mayor de lo que el mercado suele concentrarlo.

7 Entre los que destacan la Confederación de Trabajadores de México (CTM), la Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC) y la Confederación Regional Obrero Mexicana (C.C. CROM).

8 En el discurso, los pactos eran un acuerdo político que exigía la solidaridad de los integrantes de la sociedad para subordinar sus intereses particulares a un bien mayor: el interés nacional que exigía controlar la inflación para salir de la crisis. Sin embargo, no todos los miembros de la sociedad sacrificaron sus intereses en la misma cuantía. Mientras el salario mínimo real se reducía en 18.7% debido a los pactos, el rendimiento anual real que recibía el capital financiero, mediante

19 meses que duraron dichos pactos —de enero de 1988 a septiembre de 1989— el salario mínimo real cayó en 18.7% (Navarrete, 1990).

En el discurso oficial de los años siguientes, se dejó de utilizar a los salarios mínimos como un mecanismo para controlar la inflación y se argumentó que la política antiinflacionaria del banco central se respaldaba en una política de metas. Sin embargo, en los hechos, nunca se dejó de utilizar el salario mínimo como un mecanismo para controlar la inflación (Capraro, 2015). Muestra de ello es la postura del exgobernador del Banco de México (Banxico), Agustín Carstens, quien consideraba que todo incremento del salario mínimo por encima de la productividad del trabajo era inflacionario; por lo cual, se opuso sistemáticamente a cualquier propuesta que pretendía recuperar el poder de compra del salario mínimo (Carstens, 2014). Cabe mencionar que hay estudios que muestran que el efecto de los salarios mínimos sobre la inflación es limitado (Campos y Esquivel, 2020).

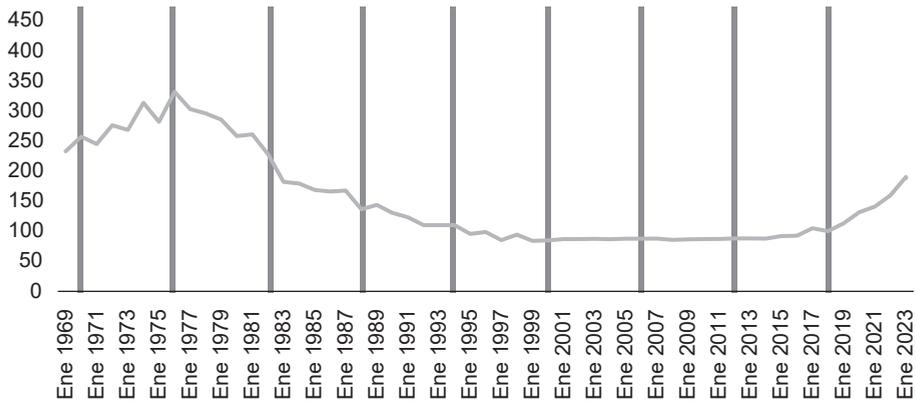
La postura del banco central sobre el carácter inflacionario de los salarios mínimos encontró eco en la Conasami, razón por la cual, pese a las enormes caídas que sufrió el salario mínimo en las décadas de 1980 y 1990, no hubo un intento serio de recuperar su poder de compra hasta la llegada de AMLO a la presidencia de la república.⁹

En la gráfica 1 se muestra la evolución de los salarios mínimos reales desde 1969 hasta 2023. Es de resaltar que después de las enormes caídas del salario mínimo real durante las décadas de 1980 y 1990, éste permaneció prácticamente sin cambios desde finales del siglo pasado hasta mediados de la segunda década del siglo XXI, pese a que estaba por debajo de la línea de pobreza señalada por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política y Desarrollo Social (Coneval), condenando a la pobreza a los trabajadores y familias que percibían un salario mínimo.

los principales instrumentos de ahorro de corto plazo, oscilaba entre 21.9% y 28.3% a finales de 1988 y entre 12.7% y 20.7% en septiembre de 1989 (Navarrete, 1990).

⁹ Es justo mencionar que sí hubo propuestas serias encaminadas a recuperar el poder de compra de los salarios mínimos. Como se menciona en la nota 1, una de ellas fue la realizada por el exjefe del gobierno del Distrito Federal, Miguel Ángel Mancera, en 2014. Sin embargo, se topó con una oposición férrea por parte del banco central, por lo que no prosperó. También ha habido otros intentos tímidos: durante el gobierno de Enrique Peña Nieto (EPN) se creó la Unidad de Medida y Actualización (UMA) para desligar al salario mínimo de cualquier unidad de cálculo para el cumplimiento de derechos y obligaciones con el Estado, lo cual permite incrementar el salario mínimo reduciendo las presiones inflacionarias. Lo anterior permitió que durante esa administración el salario mínimo creciera 14.5%.

Gráfica 1. Evolución del salario mínimo real (diciembre de 2018 = 100)



Nota: las líneas verticales indican el inicio de los periodos presidenciales.

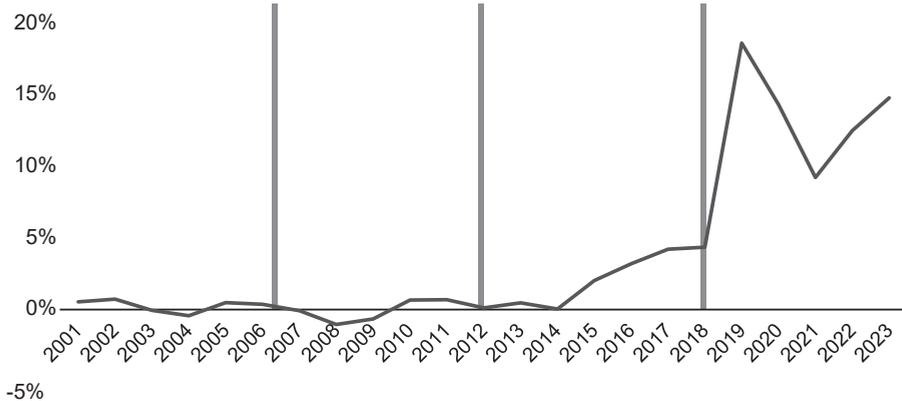
Fuente: elaboración propia con datos de Banxico (2023).

El cambio de gobierno en diciembre de 2018 fue también un cambio en la política salarial de México. Por primera vez, desde la crisis de la deuda, el gobierno mexicano estaba comprometido con recuperar parte del poder de compra que los salarios mínimos perdieron durante las décadas de 1980 y 1990. En tal sentido, la política salarial de este gobierno contrasta fuertemente con la de las anteriores administraciones. De acuerdo con la Conasami (2019), en casi todas las administraciones posteriores al máximo histórico de 1976, el salario mínimo real disminuyó. Con Felipe Calderón Hinojosa (FCH) se redujo en 0.3%, con Ernesto Zedillo Ponce de León (EZPL), en 10.9%, con Carlos Salinas de Gortari (CSG), en 18.5%, con Miguel de la Madrid (MM), en 30.0% y con José López Portillo (JLP), en 13.4%, en la administración de Enrique Peña Nieto creció en 14.5%, en tanto que, en lo que va de la administración de AMLO, ha crecido en 107.4%. En la gráfica 2 se muestra la tasa de crecimiento del salario mínimo real.

3. El efecto del salario mínimo sobre la estructura salarial

El incremento del salario mínimo tiene efectos positivos sobre los demás salarios. Campos y Rodas (2020) estudiaron el efecto que tuvo el incremento del

Gráfica 2. Tasa de crecimiento anual del salario mínimo real promedio (porcentaje)



Nota: las líneas verticales indican el inicio de los periodos presidenciales.

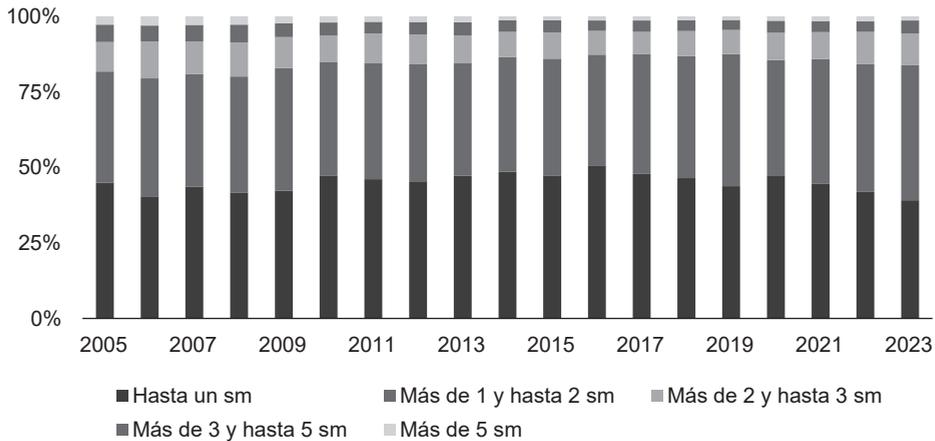
Fuente: elaboración propia con datos de la Conasami (2023).

salario mínimo de 2019 sobre la estructura salarial del país, para lo cual dividieron la población entre la zona fronteriza, cuyo salario mínimo se incrementó en 100%, y el resto del país, cuyo salario mínimo creció en 16.2%, y encontraron que el incremento salarial en la zona fronteriza afectó hasta el cuantil 70, mientras para el resto del país llegó hasta el cuantil 25. Por otra parte, se observa que este incremento hace que los trabajadores migren de trabajos con bajos salarios a trabajos mejor remunerados.

Los fuertes incrementos del salario mínimo que se dieron a partir de 2019 hacen que sea necesario utilizar la figura de salario equivalente para comparar en el tiempo la evolución de la composición de la población ocupada en múltiplos de salarios mínimos equivalentes (Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi], 2022). En la gráfica 3 se muestran los resultados del cálculo de la evolución del porcentaje de personas ocupadas según el número de salarios mínimos equivalentes a precios de mayo de 2023.

Se revela que la estructura salarial ha permanecido relativamente estable a lo largo de la serie y se observa que la mayoría de los trabajadores mexicanos ganan a lo más dos salarios mínimos y que, a partir del 2020, el número de personas que gana hasta un salario mínimo disminuye cada año, trasladándose al grupo de personas con ingresos de más de uno y hasta dos salarios mínimos.

Gráfica 3. Composición de la población ocupada en múltiplos de salarios mínimos equivalentes a precios de mayo de 2023 (porcentaje)



Nota: sm = salario mínimo. La muestra es de personas ocupadas entre 15 y 65 años; se excluye a los individuos con ingreso laboral cero. Salario mínimo real diario equivalente = 208.6 pesos a precios de mayo de 2023. Datos del primer trimestre de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2005-2023.

Fuente: elaboración propia con datos del Inegi (2023a).

En el cuadro 1 se muestra la evolución de la composición de la población ocupada en múltiplos de salarios mínimos en el periodo de gobierno de FCH (2006-2012), EPN (2012-2018) y lo que va de la actual administración de AMLO (2018-2023). Dado que el inicio de las administraciones es en diciembre, se consideró la información del primer trimestre del primer y último año de cada administración. En el cuadro 1 se observa que, a inicios de la administración de FCH, 80.9% de los trabajadores ganaba hasta dos salarios mínimos y, cuando su administración finalizó, dicho porcentaje aumentó hasta 84.1%.

A inicios de la presidencia de EPN, dicho porcentaje era de 84.4% y al final de 86.8%. Al comienzo de la administración de AMLO era de 87.4% y actualmente es de 83.7%. Con base en estos datos se pueden resaltar dos aspectos: 1) en las dos administraciones pasadas se incrementó el número de trabajadores que ganaban hasta dos salarios mínimos; en contraste, en la administración de AMLO se redujo, y 2) con la actual reducción del porcentaje de trabajadores que ganan hasta dos salarios mínimos no se ha logrado recuperar el porcentaje con el que inició la administración de FCH.

En la parte alta de la distribución salarial la historia no es muy distinta. Al inicio de la administración de FCH, 2.9% de los trabajadores ganaba más de cinco salarios mínimos, cuando terminó, solo fue de 1.9%. La administración de EPN inició con 2% de los trabajadores ganando más de cinco salarios mínimos y terminó con 1.3%. La administración de AMLO inició con 1.2% y actualmente es de 1.4% de los trabajadores que ganan más de cinco salarios mínimos.

Con base en estos datos se pueden resaltar tres aspectos: 1) en las dos últimas administraciones se ha reducido el porcentaje de trabajadores que ganan más de cinco salarios mínimos; en contraste, en la actual administración este porcentaje ha aumentado; 2) no obstante el aumento de los trabajadores que ganan más de cinco salarios mínimos, todavía no se recupera el porcentaje con el que inició la administración de FCH, y 3) la mayor caída en el porcentaje de trabajadores que ganan más de cinco salarios mínimos ocurrió en esa misma administración. En resumen, se observa que, aun con la crisis de la Covid-19, los datos muestran que en 2023 menos personas ganan menos y más personas ganan más, sin embargo, no se han recuperado los niveles previos que se tenían cuando inició la administración de Felipe Calderón.

Cuadro 1. Composición de la población ocupada en múltiplos de sm de los últimos tres gobiernos mexicanos (porcentaje)

| Años | Hasta un sm | Más de 1 y hasta 2 sm | Más de 2 y hasta 3 sm | Más de 3 y hasta 5 sm | Más de 5 sm |
|------|-------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-------------|
| 2007 | 43.5 | 37.4 | 10.7 | 5.5 | 2.9 |
| 2012 | 45.4 | 38.7 | 9.8 | 4.2 | 1.9 |
| 2013 | 47.2 | 37.2 | 9.3 | 4.3 | 2.0 |
| 2018 | 46.4 | 40.4 | 8.2 | 3.6 | 1.3 |
| 2019 | 43.7 | 43.7 | 8.0 | 3.3 | 1.2 |
| 2023 | 39.1 | 44.6 | 10.5 | 4.3 | 1.4 |

Nota: sm = salario mínimo. La muestra es de personas ocupadas entre 15 y 65 años, se excluyen a los individuos con ingreso laboral cero. Salario mínimo real diario equivalente = 208.6 pesos a precios de mayo de 2023. Datos del primer trimestre de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2005-2023.

Fuente: elaboración propia con datos del Inegi (2023a)

¿Qué mecanismos permiten que los incrementos en el salario mínimo modifiquen positivamente la estructura salarial? De acuerdo con la teoría kaleckiana,

la determinación de los salarios tiene efectos sobre la distribución del ingreso, por lo que su determinación y sus efectos pasan por el conflicto distributivo entre las distintas clases sociales, tales como los capitalistas y trabajadores (Velázquez *et al.*, 2017). En consecuencia, el impacto de los salarios mínimos sobre el resto de la estructura salarial depende principalmente de los sindicatos, el grado de organización de los trabajadores y el poder de los monopolios. Un ejemplo de este proceso es el movimiento 20/32¹⁰ (Sinembargo.mx, 2019).

El incremento de 100% al salario mínimo en la zona fronteriza del país en 2019 provocó un empoderamiento de los trabajadores, aun de aquellos cuyos ingresos superaban el salario mínimo. Antes de este movimiento, el salario de los trabajadores de la industria maquiladora (IM) de Tamaulipas llevaba aproximadamente 15 años sin haber sido incrementado. No obstante, el contrato colectivo del Sindicato de Jornaleros y Obreros Industriales y de la Industria Maquiladora (SJOIIM) indicaba que el salario de sus agremiados debería de incrementarse en el mismo monto en que creciera el salario mínimo; este incremento era pagado como un bono único a principio de año¹¹ (Lóyzaga y Lóyzaga, 2020).

Cuando el Gobierno Federal anunció el incremento del salario mínimo a 176.7 peso mexicanos, el salario promedio de la IM era de \$126.7. La IM decidió reducir los bonos de puntualidad, productividad y asistencia, entre otros, y trasladarlos al salario base para ajustar el salario de sus trabajadores al nuevo salario mínimo y cancelar el bono anual. Ante ello, los trabajadores de 45 empresas maquiladoras se inconformaron y se fueron a huelga, exigiendo un incremento salarial de 20.0% y un bono de \$32,251.4 y, pese a la abierta oposición de los dirigentes del SJOIIM y el gobierno de Tamaulipas, lograron consolidar sus demandas. El movimiento 20/32 trascendió a la industria maquiladora y, después de 82 días de que iniciara, más de 70 mil trabajadores de 82 empresas en Tamaulipas habían logrado un incremento salarial de 20.0% y un bono de 32 mil pesos. No obstante, un poco más de seis mil trabajadores fueron despedidos (Lóyzaga y Lóyzaga, 2020).

10 Se le llama movimiento 20/32 a la huelga de los trabajadores de la industria maquiladora de Tamaulipas que, ante el incremento de 100.0% del salario mínimo fronterizo en 2019, exigían 20.0% de incremento salarial y un bono anual de 32 mil pesos.

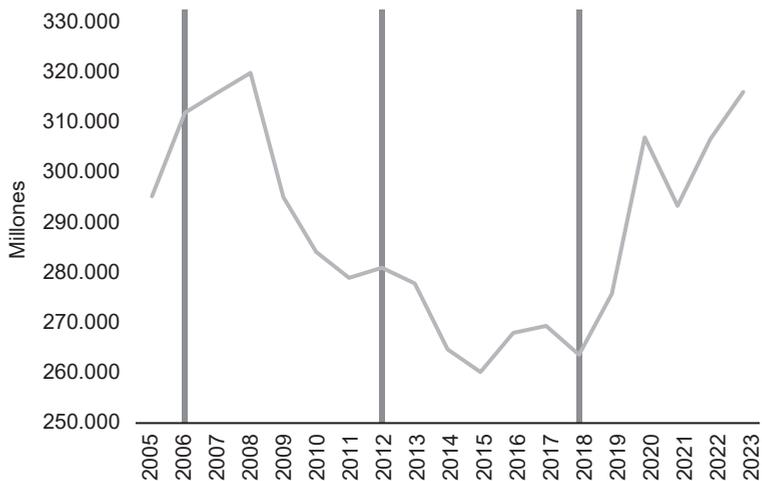
11 El bono se calculó tomando como base el salario mínimo, así si el salario mínimo crecía dos pesos, el bono era el resultado de multiplicar dos pesos por 365. Adviértase que, si el incremento se hiciera tomando como base el salario de la industria, sería mayor.

Este movimiento ilustra claramente cómo el incremento del salario mínimo puede empujar al alza el resto de los salarios. Sin embargo, la importancia de este empuje depende, como ya se apuntó, de los sindicatos, la organización de los trabajadores y el poder de monopolio de las empresas.

4. El efecto redistributivo de los salarios mínimos.

El incremento del salario mínimo real y sus efectos positivos sobre el resto de los salarios provocó que creciera la masa salarial.¹² En la gráfica 4 se observa que su evolución desde el 2005 al 2023 forma una “u”. La masa salarial alcanza su punto máximo en 2008 y después se reduce hasta alcanzar su punto mínimo en 2015, debido principalmente a la crisis financiera de 2008. Para 2018 retomó su crecimiento, no obstante, la crisis de la Covid-19 provocó nuevamente su disminución en 2021, para después retomar su crecimiento.

Gráfica 4. Masa salarial real a precios de mayo de 2023 (millones de pesos [mdp])



Nota: la muestra es de personas ocupadas entre 15 y 65 años. Se excluye a los individuos con ingreso laboral cero. Las líneas verticales indican el inicio de los periodos presidenciales. Datos del primer trimestre de la ENOE, 2005-2023.

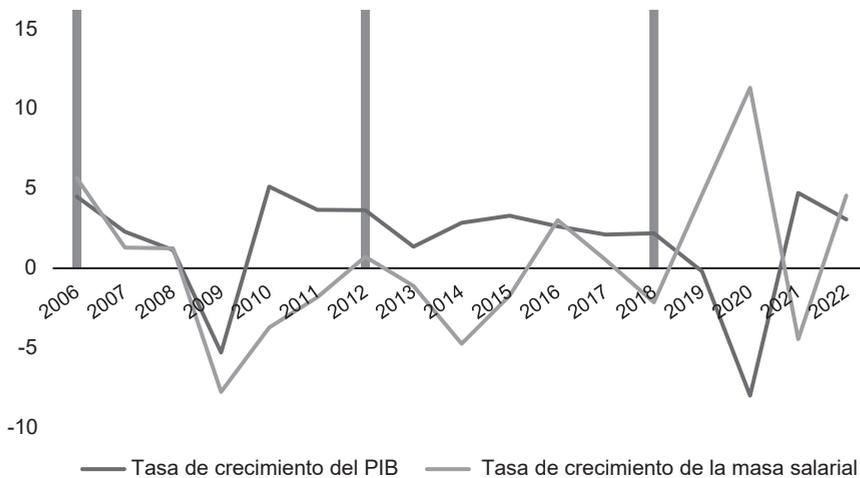
Fuente: elaboración propia con datos del Inegi (2023a).

12 La masa salarial es la suma de la remuneración de los asalariados.

El hecho de que la masa salarial se recuperara, pese a la caída en el ingreso nacional debido a la crisis provocada por la pandemia, es evidencia del proceso redistributivo que inició el aumento del salario mínimo a inicios de esta administración y que se mantuvo debido a que tal incremento fue continuo. Con la finalidad de analizar el proceso redistributivo, en la gráfica 5 se muestra la tasa de crecimiento del producto interno bruto (PIB) real y de la masa salarial real.

Como se observa, desde 2006 la tasa de crecimiento del PIB ha sido mayor a la tasa de crecimiento de la masa salarial. Sin embargo, esta tendencia cambió a partir de 2009, a partir de la política del salario mínimo de la actual administración. No obstante, la masa salarial sufrió una caída considerable en 2021 como resultado de la pandemia.

Gráfica 5. Tasas de crecimiento del PIB y la masa salarial



Nota: las líneas verticales indican el inicio de los periodos presidenciales. Datos del primer trimestre de la ENOE, 2005-2023.

Fuente: elaboración propia con datos del Inegi (2023a) y el Banco Mundial (2023).

En el cuadro 2 se muestran las tasas de crecimiento promedio anual durante las pasadas tres administraciones. Se observa que con FCH y EPN, el ingreso nacional en términos reales aumentó debido a que las tasas de crecimiento promedio anual durante sus sexenios fueron de 2.1% y 2.4%, respectivamente.

Sin embargo, la tasa de crecimiento de la masa salarial, es decir, del ingreso de los trabajadores fue negativa en ambos sexenios, de ahí que las diferencias entre la masa salarial y la tasa de crecimiento del PIB fueran de -2.7% y -3.4% , respectivamente, de manera que los trabajadores no se beneficiaron de los frutos del crecimiento durante ese periodo. En contraste, en lo que va del sexenio de AMLO la tasa de crecimiento promedio anual del PIB ha sido negativa, es decir, el ingreso nacional en términos reales disminuyó, principalmente debido a la crisis de la Covid-19; sin embargo, el ingreso de los trabajadores aumentó a una tasa de crecimiento promedio anual de 4.0% y con ello la diferencia entre la masa salarial y la tasa de crecimiento del PIB es de 4.1% . De lo anterior se pueden sustentar dos argumentos: 1) en promedio, el decrecimiento del ingreso nacional no afectó el ingreso de los trabajadores, y 2) hubo una redistribución del ingreso que los benefició.

El primer argumento debe tomarse con cuidado pues, si bien es cierto que la masa salarial aumentó a un ritmo mayor que el ingreso nacional, la crisis de la Covid-19 provocó que se precarizara el empleo (Rodríguez, 2021). El segundo argumento se puede reforzar a partir de analizar cómo se ha comportado la participación de los salarios en el ingreso nacional. Este indicador muestra qué parte del ingreso nacional les corresponde a los trabajadores, es decir, si el ingreso nacional fuese un pastel, el indicador mostraría el tamaño de la rebanada del pastel que se comerían.

Cuadro 2. Tasas de crecimiento del PIB y de la masa salarial por sexenios (porcentaje)

| <i>FCH</i> (2006-2012) | | <i>EPN</i> (2013-2018) | | <i>AMLO</i> (2019-2022) | |
|---------------------------|---------------|---------------------------|---------------|----------------------------|---------------|
| PIB | Masa salarial | PIB | Masa salarial | PIB | Masa salarial |
| 2.1 | -0.6 | 2.4 | -1.0 | -0.1 | 4.0 |

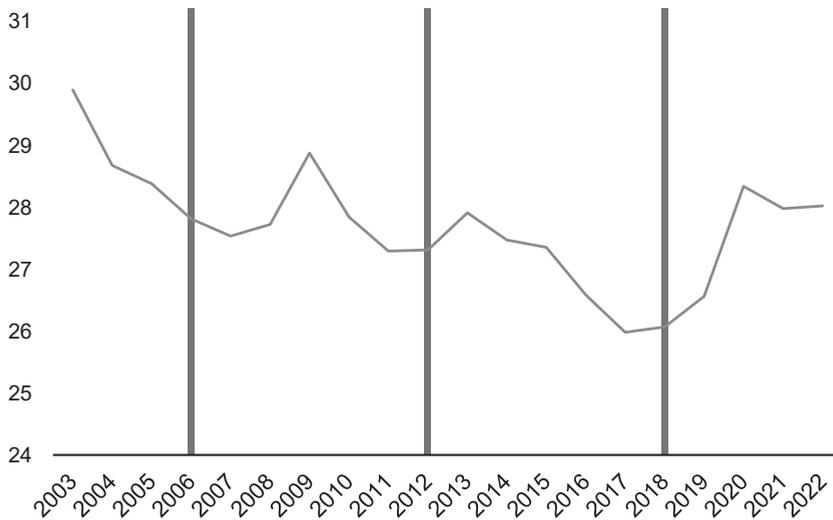
Nota: datos del primer trimestre de la ENOE, 2005-2023.

Fuente: elaboración propia con datos del Inegi (2023a) y el Banco Mundial (2023).

En la gráfica 6 se observa una clara tendencia decreciente de la participación de los salarios en el ingreso nacional desde 2008 hasta 2018. Sin embargo, a partir de los fuertes incrementos del salario mínimo real esta tendencia se revierte, pese a la crisis de Covid-19. Al analizar la evolución de la participación

de los salarios en el ingreso nacional por sexenios, encontramos que con FCH tal participación se redujo en 1.4 puntos porcentuales del PIB; en la administración de EPN disminuyó en 1.8 puntos porcentuales y, en contraste, en lo que va de la administración de AMLO, creció en 1.9 puntos porcentuales del PIB.

Gráfica 6. Participación de los salarios en el ingreso nacional mexicano (porcentaje)



Nota: las líneas verticales indican el inicio de los periodos presidenciales.

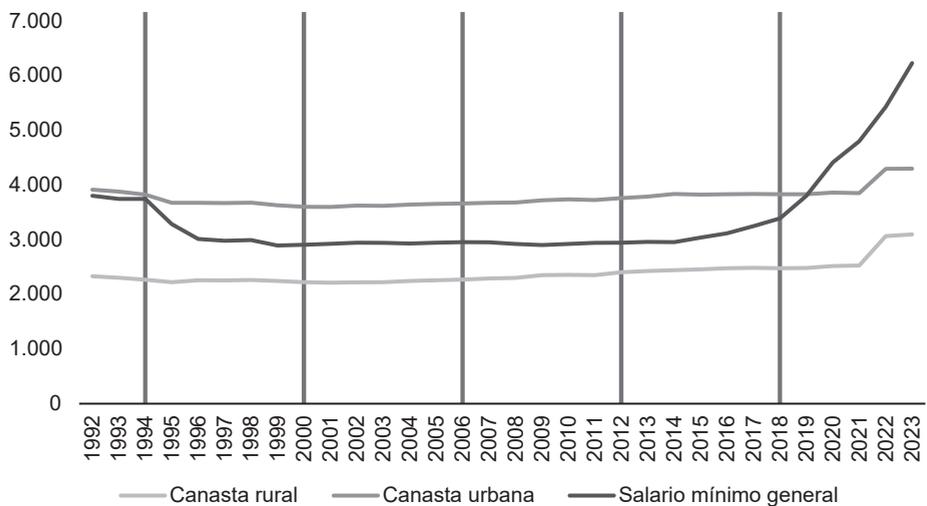
Fuente: elaboración propia con datos del Inegi (2023b).

5. Efecto del salario mínimo en la pobreza laboral

Para analizar el efecto del incremento del salario mínimo sobre la pobreza de los trabajadores se utilizan dos conceptos: línea de pobreza por ingreso y pobreza laboral. La línea de pobreza por ingreso está determinada por el valor de una canasta alimentaria y no alimentaria, es decir, si el ingreso total de una persona supera el valor de esta canasta, entonces supera la línea de pobreza. La pobreza laboral está definida únicamente por dicho valor por lo que, si el ingreso laboral de un trabajador está por debajo de él, se considera en pobreza laboral.

Desde mediados de la década de 1990 el salario mínimo real se situaba por debajo de esta línea, de manera que condenaba a los trabajadores que ganaban un salario mínimo a la pobreza. Sin embargo, a partir del fuerte incremento en el salario mínimo en diciembre de 2018, por primera vez, desde las últimas tres décadas, los trabajadores que ganaban un salario mínimo tuvieron la posibilidad de adquirir una canasta alimentaria y no alimentaria, es decir, el salario mínimo se ubicó claramente por encima de la línea de pobreza por ingreso, como se observa en la gráfica 7.

Gráfica 7. Líneas de pobreza por ingreso y salario mínimo, 1992-2023 (pesos reales de mayo 2023)



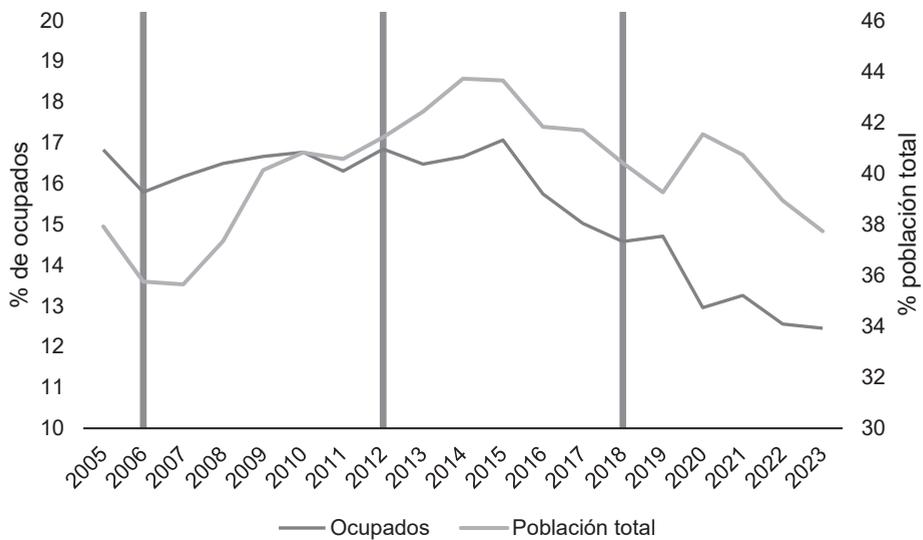
Nota: la información presentada corresponde al promedio anual con datos mensuales de las canastas alimentaria y no alimentaria, tanto rural como urbana, y el salario mínimo general a precios reales de mayo de 2023. Las líneas verticales indican el inicio de los periodos presidenciales.

Fuente: elaboración propia con datos del Coneval (2023) y Banxico (2023).

En 2018, el salario mínimo era equivalente a 88.5% del valor de la canasta alimentaria y no alimentaria. Para mayo del 2023, alcanzó para comprar 1.4 canastas. Por lo que, si bien se encuentra por encima de la línea de pobreza por ingreso, aún es insuficiente para que un trabajador satisfaga las necesidades de una familia de dos o más personas.

Esquivel (2023) argumenta que, de 2005 a 2014, la pobreza laboral ha tenido una tendencia al alza. Sin embargo, a partir de 2015, se muestra una tendencia decreciente, pese a la crisis de la Covid-19 y las presiones inflacionarias de los últimos años. En la gráfica 8 se observa que, a partir de 2015, el porcentaje de trabajadores cuyos ingresos están por debajo de la línea de pobreza disminuyó, incluso en los peores años de la crisis por la pandemia. Por otro lado, la población en pobreza laboral también disminuyó desde 2015, pese a que hubo un fuerte incremento en 2020.

Gráfica 8. Población total y ocupados en pobreza laboral, 2005-2023 (porcentaje)



Nota: para cada año se muestra el promedio anual. Las líneas verticales corresponden al inicio de los periodos presidenciales.

Fuente: elaboración propia con datos del Coneval (2023).

En 2020 se observó una fuerte caída en la situación de pobreza de los trabajadores y, en contraste, un alza en la población en situación de pobreza laboral.

Esta aparente contradicción se puede explicar por dos razones: 1) la crisis de la Covid-19 destruyó principalmente los empleos vulnerables que eran mal

pagados (Esquivel, 2023), y 2) el fuerte incremento en el salario mínimo real. Estas dos causas explican la reducción en los trabajadores en situación de pobreza.

Por su parte, el alza en la población en situación de pobreza obedece a que el incremento en el salario mínimo no fue suficiente para compensar la pérdida en los ingresos de las familias que sufrieron el desempleo de uno o más de sus integrantes, es decir, las familias en donde trabajaba el padre y la madre y uno de ellos quedó en desempleo pudieron caer en situación de pobreza pese al incremento en el salario mínimo. Después de 2020, y a medida que se fueron recuperando los empleos, tanto los trabajadores como la población en pobreza laboral fueron disminuyendo.

Conclusiones y límites de la política salarial

Desde la década de 1980 hasta la administración de EPN, los distintos gobiernos federales utilizaron los salarios mínimos como un ancla antiinflacionaria.

Si bien, de manera oficial, en las últimas administraciones la política antiinflacionaria se sustenta en una política de metas de inflación, nadie puede negar que, en los hechos, dichos salarios fueron usados para controlar la inflación. Tal uso impidió que se pudiera recuperar su poder de compra perdido durante las crisis de la deuda y el efecto tequila.

Así, aun cuando desde la década de 1990 los salarios mínimos estaban por debajo de la línea de pobreza laboral por ingreso, emplearlos como mecanismo para controlar la inflación explica por qué en la administración de FCH crecieron por debajo de la tasa de inflación y en la administración de EPN crecieron apenas en 14.5%. La administración de AMLO ha roto con esta política salarial y llevó a cabo una política de fuertes y continuos incrementos en los salarios mínimos con la finalidad de beneficiar a millones de trabajadores mexicanos. Así, en lo que va de esta administración el salario mínimo real ha crecido en 107.4%.

El incremento del salario mínimo ha sido una de las políticas más exitosas del gobierno reciente, pues se ha logrado duplicar su poder de compra. Los incrementos en el salario mínimo han modificado la estructura salarial provocando que más gente gane más y menos gente gane menos, lo cual contrasta con el proceso vivido durante las presidencias de FCH y EPN, en las que el

porcentaje de trabajadores que ganaban hasta dos salarios mínimos creció, pero disminuyó el porcentaje de trabajadores que ganaban más de cinco salarios mínimos, es decir, más gente ganaba menos y menos gente ganaba más.

La mejora en la estructura salarial ha sido posible a partir de un proceso redistributivo del ingreso que ha favorecido a los trabajadores. Se observa que en la presidencia de AMLO, la participación de los salarios en el ingreso aumentó, pese a la crisis de la Covid-19; en contraste, en las administraciones de FCH y EPN dicha participación disminuyó.

El avance en la distribución del ingreso ha provocado que se reduzca la pobreza laboral. Por primera vez, desde la década de 1990, el salario mínimo está por encima de la línea de pobreza laboral por ingreso, tanto urbana como rural y, desde 2015, se observa una tendencia decreciente de la población en pobreza laboral. Sin embargo, el salario mínimo sigue siendo insuficiente para cumplir con su mandato constitucional: garantizar una vida digna para el trabajador y su familia. Por otra parte, más de 30.0% de la población vive aún en pobreza, pese a que alguno de sus miembros trabaje. Por lo que será necesario continuar con la política de recuperar el poder de compra del salario mínimo en los años por venir.

La necesidad de seguir incrementando el salario mínimo hace evidente uno de los grandes límites de la actual política salarial: su vulnerabilidad a los cambios en el Gobierno Federal; es decir, siendo éste el que decide la política de salarios mínimos, no obstante, la existencia de la Conasami. Sin embargo, es posible que futuras administraciones vuelvan a utilizar al salario mínimo como un ancla antiinflacionaria, pese a que se condene a la pobreza a miles de familias mexicanas, por lo que es necesario encontrar un mecanismo de fijación de los salarios mínimos en el que los trabajadores puedan estar adecuadamente empoderados.

Por otro lado, el efecto que tienen los salarios mínimos sobre el resto de los salarios y la distribución del ingreso pasa por el poder de los monopolios, los sindicatos y la organización de los trabajadores. Si se desea que el incremento del salario mínimo empuje al alza el resto de los salarios es necesario fortalecer a los sindicatos. En este sentido, la reforma impulsada para garantizar la libertad sindical es un paso en la dirección correcta. Sin embargo, debido a la historia corporativa y clientelar de los sindicatos en México, se requieren reformas más profundas que los revitalicen. No obstante, este es un tema que escapa del actual estudio.

Bibliografía

- Banco de México [Banxico] (2023). "Sistema de Información Económica". Banxico. Recuperado el 05/06/2023 de <https://www.BANXICO.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=10yaccion=consultarCuadroAnaliticoyidCuadro=CA601ylocale=es>
- Banco Mundial (2023). "Indicadores del desarrollo mundial". Banco Mundial. Recuperado el 09/06/2023 de <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=MX>
- Bensusán, G. (2015). "Los mecanismos de fijación de los salarios mínimos en México en una perspectiva comparativa: el marco institucional y los interlocutores sociales", en A. M. Mancera (Eds.), *Del salario mínimo al salario digno*. Consejo Económico y Social de la Ciudad de México. Ciudad de México, pp. 153-190
- Bhaduri, A., y Marglin, S. (1990). "Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies". *Cambridge Journal of Economics*. Vol. 14, Núm. 4, pp. 375-393. <https://www.jstor.org/stable/23598376>
- Campos, R. M., y Rodas, J. A. (2020). "El efecto faro del salario mínimo en la estructura salarial evidencia para México", *El Trimestre Económico*, Vol. LXXXVII, Núm. 1, pp. 51-97. <https://doi.org/10.20430/ete.v87i345.859>
- Campos, R., y Esquivel, G. (2020). "The effect of doubling the minimum wage and decreasing taxes on inflation in México", *Economics Letters*, Núm. 189, pp. 109051. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2020.109051>
- Capraro, S. (2015). "Política monetaria y salario mínimo en México: una visión crítica", en M. A. Mancera (Ed.), *Del salario mínimo al salario digno*. Consejo Económico y social de la Ciudad de México, CDMX, pp. 55-104.
- Carstens, A. G. (2014). "Alza al salario provocaría despidos y más inflación: Banxico". *El Financiero*. Recuperado el 11/07/2023. de <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/alza-al-salario-provocaria-resultados-indeseables-banxico/>
- Comisión Nacional del Salarios Mínimos [Conasami] (2023). "Evolución del salario mínimo real. Pesos de la segunda quincena de julio de 2018". Conasami. Recuperado el 23/10/23 de <https://www.gob.mx/Conasami/documentos/evolucion-del-salario-minimo?idiom=es>
- Comisión Nacional de Salarios Mínimos [Conasami] (2019). "Fijar los salarios mínimos por encima de la inflación: compromiso de la Conasami". Conasami. <https://www.gob.mx/Conasami/prensa/fijar-salarios-minimos-por-encima-de-la-inflacion-compromiso-de-la-Conasami?idiom=es>
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [Coneval] (2023). "Consejo Nacional de Evaluación de la Política Social. Cuadro de

- Indicadores del ITLP al Primer Trimestre de 2023". Coneval. Recuperado el 23/10/23 de https://www.Coneval.org.mx/Medicion/Documents/ITLP_IS/2022/4T2022/Indicadores_ITLP_Junio_2023.zip
- Esquivel, G. (2023). "La pobreza laboral en México, a la baja", *ECONOMÍA UNAM*, Vol. 20, Núm. 59, pp. 15-36. <https://doi.org/10.22201/fe.24488143e.2023.59.795>
- Hein, E. (2014). *Distribution and growth after Keynes*. Edward Elgar Publishing Limited. Massachusetts. <https://doi.org/10.4337/9781783477296>
- Hein, E. (2017). "Post-Keynesian Macroeconomics since the Mid-1990s: Main Developments", *European Journal of Economic Policy: Intervention*. Vol. 12, Núm. 2, pp. 131-172. <https://doi.org/10.4337/ejeep.2017.02.01>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2022). "Nota técnica sobre salarios mínimos equivalentes para la comparabilidad de la información de los ingresos por trabajo. Segunda edición". https://www.Inegi.org.mx/contenidos/programas/enoe/15ymas/doc/enoe_salarios_equiv_nota_tecnica.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2023a). Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). Inegi. Recuperado el 09/06/2023 de <https://www.Inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/#Microdatos>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2023b). Banco de Información Económica BIE. Inegi. Recuperado el 09/06/2023 de <https://www.Inegi.org.mx/app/indicadores/?tm=0>
- Kalecki, M. (1977). *Ensayos Escogidos sobre Dinámica de la Economía Capitalista*. Fondo de Cultura Económica. Ciudad de México.
- Lavoie, M., y Stockhammer, E. (2023). "Crecimiento impulsado por los salarios: concepto, teorías y políticas", *El trimestre económico*, Vol. XC(1), Núm. 357, pp. 215-265. <https://doi.org/10.20430/ete.v90i357.1781>
- Lóyzaga, J., y Lóyzaga, O. (2020). "Breve historia del reciente movimiento obrero en las maquiladoras de Matamoros", *Alegatos*, Vol. 1, Núm. 105-106, pp. 283-311.
- Navarrete, J. (1990). "La política de estabilización en México", *Revista de la Cepal*, Núm. 41, pp. 31-46. <https://doi.org/10.18356/e5f8d4ef-es>
- Neffa, J., Félix, M., Panigo, D., y Pérez, P. (2006). *Teorías económicas sobre mercado de trabajo I. Marxistas y Keynesianos*. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires
- Nicholson, W. (2005). *Teoría microeconómica. Principios básicos y ampliaciones*. Cengage Learning. CDMX.
- Noriega, A. (2001). *Macroeconomía para el desarrollo: Teoría de la inexistencia del mercado de trabajo*. McGraw-Hill. México.
- Rodríguez, E. (2021). "Efecto de la educación en la precarización del trabajo en tiempos de la Covid-19 en México", *Revista Mexicana de Economía y Finanzas, Nueva Época*, Vol. 16, Núm. 3, pp. 1-21. <https://doi.org/10.21919/remef.v16i3.642>

- Sinembargo.mx. (2019). "Susana Prieto, la abogada clave en el movimiento obrero en Matamoros por mejores salarios". Sinembargo.mx. México. Recuperado el 19/09/2023, de <https://www.sinembargo.mx/01-04-2019/3559395>
- Velázquez, D. (2022). "Una explicación Neo- Kaleckiana de la relación bidireccional entre crecimiento y distribución", *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 53, Núm. 211, pp. 107-132. <https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2022.211.69875>
- Velázquez, D., Rodríguez, E. y González, J. (2017). *Conflictos distributivos entre salarios y ganancias: Revisión teórica*. UAEH. Pachuca. https://www.researchgate.net/publication/362805727_El_Conflicto_Distributivo_entre_Salarios_y_Ganancias_Revision_Teorica

ANÁLISIS DEL EMPLEO FORMAL E INFORMAL, LA PRECARIEDAD LABORAL Y DESIGUALDAD SALARIAL DE LOS TRABAJADORES POR GÉNERO EN LAS ENTIDADES FEDERATIVAS, 2005-2023

*Roldán Andrés-Rosales**
*Miguel Ángel Mendoza-González***

Introducción

Según el Banco Mundial (2018), el crecimiento económico puede transformar a la población porque permite incrementar el ingreso y que los ciudadanos prosperen en lo social, pero no es suficiente para reducir la pobreza si no va de la mano con una mayor cantidad de empleos de mejor calidad; es decir, empleos mejor remunerados y menos precarios, acompañados de menor desigualdad salarial entre hombres y mujeres. En caso contrario, tendrá efectos adversos, que agudizarán la polarización existente en cualquier país.

El empleo formal es de suma importancia para un país, región y ciudad porque puede detonar su desarrollo, mientras que el empleo informal lo condena a mayor pobreza y marginación. El empleo informal se define como aquella actividad que no se encuentra registrada, regulada y/o reconocida dentro de los marcos legales-normativos (Organización Internacional del Trabajo [OIT], 2023) prevalecientes. Mientras que la precariedad laboral se refiere a aquel trabajo donde los trabajadores carecen de seguridad social, contrato laboral, mejores ingresos y protección sindical (Rogers y Rogers, 1989; Andrés *et al.*, 2023), lo que los hace vulnerables ante abusos laborales y por las enfermedades.

En México no solo existen trabajadores con empleos precarios en el sector formal, sino que se considera que gran parte de los trabajadores se ubican en

* Profesor-Investigador de la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán, Departamento de Ciencias Sociales. Tutor de posgrado en Economía, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). SNI I. Correo electrónico: roldandres@unam.mx

** Profesor-Investigador del posgrado en Economía, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Coordinador General del posgrado en Economía. SNI III. Correo electrónico: mendozag@unam.mx

la informalidad y este tipo de trabajo, en su mayoría, es considerado precario porque cumple con las características mencionadas.

En algunas entidades federativas del país este problema se presenta en diferente magnitud, pues son las mujeres quienes reciben de uno a dos salarios mínimos, tanto en el sector formal (Andrés *et al.*, 2023) como en el informal.

Esto significa que se ubican con mayor regularidad en un trabajo precario en el sector formal o se encuentran inmersas en la informalidad. Aunque la precariedad laboral ha sido una tendencia creciente en el sector formal del país y es común en el sector informal, pues casi todos los trabajadores de ese sector carecen de prestaciones laborales, lo que incrementa mucho más, tanto la precariedad como la desigualdad salarial.

Una peculiaridad del mercado laboral mexicano es que la tasa de desempleo oscila alrededor de 5.0%. Esta tasa de desempleo subestima la realidad porque se tiene un mercado laboral donde quienes no pueden colocarse en el mercado formal lo hacen en la informalidad. En este sentido, López (1999) menciona que una tasa de desempleo abierta reducida, una alta ocupación en el sector informal de la economía, salarios bajos y una escasa participación de los salarios en el producto, son algunas de las características distintivas de la economía mexicana.

El desempleo abierto es y ha sido históricamente pequeño, pero la participación del empleo informal en el total del empleo es muy alta y se ha incrementado en las últimas décadas porque casi dos terceras partes de la población ocupada (60.0%) se encuentra en la informalidad (Cuevas *et al.*, 2016).

Dada la compleja estructura laboral existente en México, las preguntas que se pretenden contestar en este capítulo son: ¿prevalece la misma desigualdad salarial en el sector informal que en el formal?, ¿la precariedad laboral femenina ha ido en descenso en las entidades federativas del país?, ¿los niveles de escolaridad ayudan para obtener un empleo formal?

El objetivo del presente capítulo es investigar la evolución de la precariedad laboral y la informalidad del empleo en las entidades federativas del país por género y las condiciones que prevalecen, además de mostrar si existe desigualdad salarial en el empleo informal como en el sector formal durante el periodo 2005-2023.

La hipótesis que se plantea es que las mujeres, a pesar de tener mejor preparación que sus contrapartes, se han refugiado en la informalidad porque el mercado formal está cooptado por los hombres, además de que ahí el tiempo

completo de las mujeres es menor que en el sector formal, sumado a que la precariedad laboral del empleo formal las obliga a colocarse en la informalidad por la falta de oportunidades en las diversas entidades federativas del país.

Para comprobar los planteamientos anteriores, se construyeron índices simples y compuestos a partir de los datos provenientes de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) a nivel de entidades federativas del país.

Se comprueba la hipótesis sobre la desigualdad salarial prevaleciente en el sector formal e informal. Además de que también el mercado laboral formal e informal se conforma básicamente por trabajadores masculinos. Para mostrar lo anterior, el trabajo se divide en tres grandes apartados, en el primero se aborda la importancia del empleo formal e informal en México. En el segundo se postulan algunas externalidades negativas de la informalidad y la precariedad, en el tercer apartado se describen los datos y se analizan los índices construidos, se destaca su importancia, comportamiento y distribución en el espacio y, finalmente, se presentan las conclusiones más importantes del trabajo.

1. Breve planteamiento conceptual de la informalidad, desigualdad salarial y precariedad laboral

El empleo formal, que había sido considerado como el detonante principal para mejorar el nivel y calidad de vida de la población trabajadora, mediante un salario bien remunerado, con prestaciones sociales adecuadas, debería permitir gozar de cierta movilidad social (Robles *et al.*, 2019) a la clase trabajadora. Sin embargo, las dinámicas laborales se han modificado; el empleo formal en México es cada vez más precario, lo que dificulta la movilidad social de los trabajadores, además de que no puede absorber a toda la población en edad de trabajar, de ahí que la informalidad sea un refugio natural de los excluidos, debilitando el carácter cohesionador que tradicionalmente tiene el trabajo formal, porque mediante las prestaciones y mejores ingresos, la división entre las capas sociales iba diluyéndose a lo largo del tiempo, por lo que la desigualdad de ingresos entre la población desaparecía, generando mayor bienestar entre la clase trabajadora.

Una característica que distingue al empleo informal es la falta de prestaciones sociales establecidas en la legislación —como prestaciones de salud—, salarios bajos e inestabilidad laboral; es decir, la precariedad laboral es una

constante de los trabajadores informales. Como resultado, pertenecer y permanecer en el empleo informal augura pobreza (Casarreal y Moritz, 2020), bajos salarios, incertidumbre laboral y ausencia de protección social.

Las propuestas teóricas sobre el origen del empleo informal son diversas, desde los estudios que consideran que son las imperfecciones del mercado laboral las que la generan, como los que afirman que es una decisión racional de los trabajadores el insertarse en el sector informal. También hay quienes consideran que el sector formal no puede absorber toda la población trabajadora dada la industrialización trunca de México; esto es, con base en los postulados de la desindustrialización de Kaldor (1966), Casarreal y Moritz (2020) explican que el surgimiento del empleo informal se debe a que el desempleo es involuntario y, por tanto, la mayoría de las personas que trabaja en condiciones de informalidad no lo hace por una cuestión de elección, sino por la necesidad de encontrar una fuente de ingresos (OIT, 2017). Es decir, en “[la] mayoría de los casos, el empleo informal es una forma de sobrevivencia, más no de elección” (Ovando *et al.*, 2021:155). Además, en México no existe un seguro de desempleo como en Estados Unidos (EE.UU.), por lo que la gente busca una manera de obtener ingresos, aunque sea en el sector informal. Sin embargo, también es importante destacar que, para el caso mexicano, la informalidad es preferida por algunos trabajadores debido a la flexibilidad que ofrece, más para las mujeres que la combinan con tareas del hogar y el cuidado de los niños. Con un empleo informal pueden realizar sus actividades cotidianas o aceptar trabajos precarios por horas en el sector formal. Sobre la discusión y los antecedentes teóricos de la informalidad, a mayor profundidad, se pueden revisar los trabajos de Casarreal y Moritz (2020) y Ovando *et al.*, (2021).

Es de destacar que en México gran parte del empleo es precario, pero si se le agrega la informalidad, dicha precariedad tiende a incrementarse mucho más. La precariedad laboral es aquel trabajo dentro del sector formal donde los trabajadores no tienen ciertas prestaciones sociales como seguridad social, afiliación a algún sindicato, ingresos por más de dos salarios mínimos y un contrato laboral. Es decir,

[...] el problema con la precarización laboral es que apunta al hecho de que la precarización no solo se debe a una duración limitada del contrato, sino también a la insuficiencia salarial y la progresión salarial, la falta o la reducción del acceso a las leyes legales y la protección social, y la organización de los procesos laborales y el control laboral (Martínez *et al.*, 2019: 115).

La discusión teórica sobre la precariedad laboral y el surgimiento del concepto se pueden revisar en los trabajos de Andrés y González (2012) y Andrés *et al.*, (2019).

La desigualdad salarial ha sido discutida por diversas publicaciones en México, donde se considera que las mujeres perciben salarios menores que los hombres. Uno de los trabajos que muestra esta tendencia es el de Andrés *et al.* (2023), quienes consideran que incluso en el sector turístico, donde la mayoría de los trabajadores son mujeres, perciben menores salarios que los hombres.

Además de que las mujeres se contratan en trabajos que van de uno a dos salarios mínimos, mientras que a partir de tres, los hombres son los que prevalecen. La discusión teórica de la desigualdad salarial puede ser revisada en los trabajos de Mendoza (2020) y Mendoza *et al.* (2017).

Si analizamos la precariedad laboral como la desigualdad salarial con perspectiva de género, ahora tomando en cuenta el sector informal, la OIT (2018) indica que, en países emergentes y en desarrollo, los hombres trabajan más en este sector que las mujeres. Aunque la desigualdad salarial sigue prevaleciendo tanto en el sector formal como en el informal.

2. Externalidades negativas de la precariedad laboral, desigualdad salarial e informalidad

La informalidad tiende a perjudicar al Estado, cuya recaudación fiscal se reduce porque los trabajadores y las empresas formales pagan impuestos, mientras que quienes operan en la informalidad difícilmente lo hacen, aunque sí demandan bienes y servicios del gobierno, como educación gratuita para sus hijos, algunas becas o servicios que el gobierno otorga a la población de escasos recursos. La informalidad se define como aquella “ocupación o empleo informal [que] está constituido por el trabajo independiente y dependiente que se ejercen sin las garantías laborales elementales” (Ibarra *et al.*, 2021:15). Además, las personas que trabajan en el sector informal no solamente demandan bienes y servicios durante su vida laboral activa, sino que también lo hacen cuando no pueden trabajar. Por ejemplo, la jubilación es un derecho en el trabajo formal, pero en la informalidad no existe, lo que agudiza la pobreza de las personas que no tienen posibilidades de obtener este derecho y genera problemas serios en el largo plazo para la población en general.

La informalidad también influye negativamente en la productividad laboral del trabajo, lo que en el futuro cercano actúa negativamente en los incrementos salariales de una región. Además, comprime el mercado interno porque va asociado con salarios bajos (Ovando *et al.*, 2021), mayor desigualdad salarial y menor calidad de vida para la población.

Para la Cepal, el sector informal constituye una suerte de refugio o estrategia de subsistencia para los grupos marginados, que contribuye no solo a generar, sino también a reforzar, la exclusión y las tensiones sociales. Así, desde el punto de vista macroeconómico, el sector informal dificulta el crecimiento económico y aumenta las disparidades de salarios (Cuevas *et al.*, 2016: 4).

La precariedad laboral no solamente polariza la distribución del ingreso de un país sino que vuelve más pobres y vulnerables a los trabajadores formales. Lo que implica que no gozan los beneficios que han conquistado y están expresados en los derechos laborales. Esto no solo influye en el nivel de ingreso de las personas durante su vida laboral activa, sino que también afecta la posibilidad de una jubilación digna en un futuro cercano, que agudizará la calidad de vida y el nivel de ingreso de los adultos mayores; no obstante, el efecto más grave está en las futuras generaciones, siguiendo el argumento de Munell:

[...] el crecimiento de la productividad es el principal determinante del futuro nivel de vida de la población. Si la eficiencia con la que se pueden utilizar los recursos aumenta en un 2.5% anual, la gente puede esperar que sus salarios reales y su nivel de vida se dupliquen cada 28 años o aproximadamente una vez por generación. Por el contrario, el crecimiento de la productividad del 0.5% significa que los niños pueden esperar niveles de vida que son solo un 15.0% más altos que los de sus padres (1990: 3).

Si la productividad del trabajo no se incrementa porque la mayor parte del empleo está determinada por la informalidad, se tendrán círculos viciosos que condenarán a las futuras generaciones a la pobreza, baja calidad de vida y mayor polarización social, dificultando con ello el desarrollo económico de un país.

Finalmente, en términos de desigualdad salarial, según Rubery (1993), las mujeres representan una reserva flexible en el mercado de trabajo que es imprescindible en épocas recesivas, contrariamente a lo que ocurre con los hombres. En tiempos de auge, las mujeres son requeridas, pero en tiempos de crisis

o de pandemia, son las primeras en ser despedidas, esto es así porque se supone que trabajan por gusto y no por necesidad como lo hacen los hombres, porque estos últimos son considerados los proveedores naturales de la familia (Andrés *et al.*, 2023). Las trabajadoras tienen las mayores probabilidades de caer en la pobreza por el bajo salario que perciben, los empleos de baja calidad que requieren bajos niveles formativos, los empleos de duración determinada y con gran rotación de la fuerza laboral, y con una presencia importante de la contratación en su modalidad a tiempo parcial (García y Ibáñez, 2017; Rivera, 2019; Martínez-Gayo, 2019).

3. Análisis espacial y nacional de los indicadores de la desigualdad salarial, informalidad y precariedad laboral¹

3.1. Indicadores e índices utilizados

Para la construcción del índice de la precariedad laboral se siguió la metodología de Mora (2012) combinada con la de Quintero *et al.* (2008), donde al índice se le atribuyen pesos relativos de las diferentes dimensiones e indicadores.

Primero, se construyeron los ponderadores tomando en cuenta el total de las cuatro dimensiones que son: 1) la variable de ausencia de un contrato laboral en la región *i*; 2) la variable que aglomera por lo menos dos salarios mínimos por jornadas completas en la región *i*; 3) el indicador que muestra si el trabajador carece de seguridad social en las distintas regiones *i*; y 4) un indicador que muestra si el trabajador no se encuentra afiliado a algún sindicato en la región *i*. A estas dimensiones se le calcularon los porcentajes del total de cada variable.

Segundo, se sumaron las variables en términos porcentuales como lo sugiere Mora y se obtuvo el promedio de las cuatro. Finalmente, cada variable

1 Sobre los datos: la información usada proviene de los microdatos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo disponible en el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática para el primer trimestre de cada año para el periodo 2005 a 2023 por zonas metropolitanas y acorde con las ciudades autorrepresentadas, lo que permite que la inferencia estadística sea representativa para cada ciudad, zona metropolitana y de las 32 entidades federativas. De ahí que la interpretación se haga en función de entidades y no de zonas metropolitanas por su representatividad. Se usa este periodo porque la ENOE mantiene la misma estructura desde 2005. Los indicadores de ingresos laborales mensuales y por hora se obtuvieron para la población ocupada remunerada entre 15 y 65 años. La población ocupada se estratificó por sector informal, sindicalizado, apoyo de programas sociales, seguridad social, con uno y hasta tres salarios mínimos, por contrato temporal, sin prestaciones sociales, con jornada completa y no sindicalizado.

original se multiplicó por este promedio total y se hizo la sumatoria de las cuatro dimensiones modificadas, a esta última variable, se le aplicó la siguiente fórmula para obtener el índice de precariedad laboral de los hombres y las mujeres de la región i :

$$IPL_i = \frac{x_i - \mu}{\sigma}$$

Donde x_i es la sumatoria de las dimensiones de precariedad de cada entidad federativa i ; μ es el promedio de la sumatoria de las dimensiones ponderadas por el total de cada variable usada; σ es la desviación estándar de la sumatoria de las variables ponderadas por su total en el periodo analizado. El valor obtenido muestra los cambios en la frecuencia de la precariedad laboral, ponderados por el total de cada variable, entre 2005 y 2023. Este valor es negativo cuando la observación es menor al promedio y positivo cuando es mayor, lo que refleja si existe mayor precariedad —signo positivo— o se ha mantenido —signo negativo.

En la medición de la brecha salarial, se escriben en logaritmos naturales los ingresos de los hombres (h) y las mujeres (m), $\hat{\Delta}_y^\mu = \ln \bar{Y}_h - \ln \bar{Y}_m = \ln(\bar{Y}_h / \bar{Y}_m)$, lo cual refleja la proporción en tanto que, por uno, los ingresos salariales de los hombres superan los de las mujeres (Mendoza *et al.*, 2017), tomando en cuenta las horas laboradas tanto de hombres como mujeres que tienen trabajos de tiempo completo a la semana. Cuando este indicador es igual a cero, el ingreso salarial entre ambos géneros es el mismo; cuando es positivo, los hombres obtienen ingresos mayores y cuando es negativo, son las mujeres quienes reciben ingresos de mayor proporción (Andrés *et al.*, 2023).

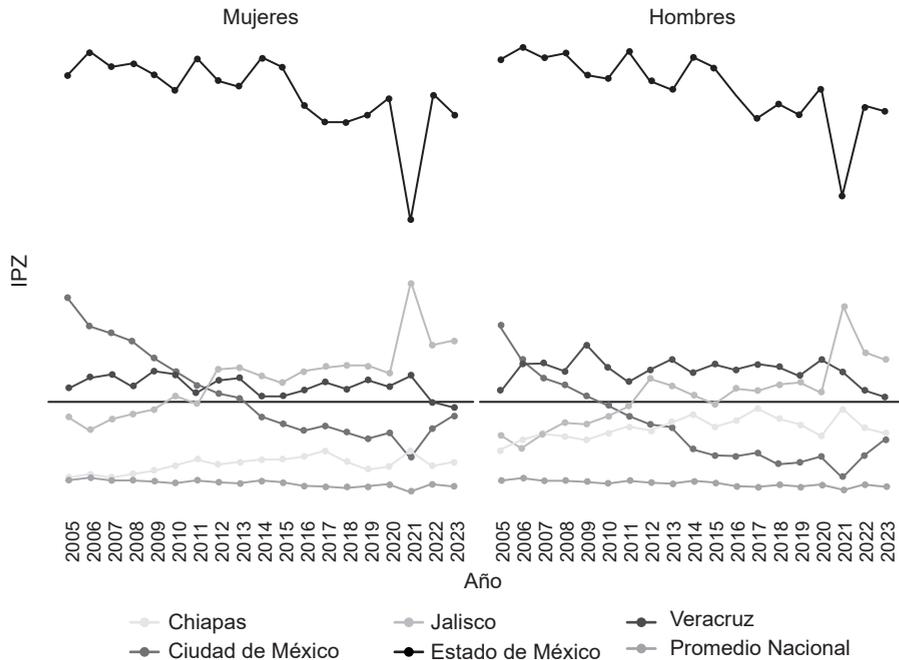
3.2. Comportamiento espacial de la información

Para analizar la evolución de la precariedad laboral en las distintas entidades federativas del país entre 2005 y 2023, en la gráfica 1 se muestra la tendencia de la precariedad por sexo. Del lado izquierdo se observa su comportamiento en el caso de las mujeres y del lado derecho en el de los hombres. Solo se analizan cinco entidades que tuvieron comportamientos por arriba de la media nacional, el resto no fue incluido debido a que su tendencia se sitúa por debajo de esta media nacional.

La gráfica 1 muestra que, en el Estado de México, el índice de la precariedad es mayor que en las demás entidades del país, a pesar de que mantiene una tendencia a la baja, podemos ver que la precariedad laboral para las mujeres es

ligeramente mayor que para los hombres. Se muestra una marcada disminución entre 2020 y 2021, posiblemente como consecuencia de la eliminación de los *outsourcing* en el país.²

Gráfica 1. Índice de precariedad laboral por género en las entidades federativas, 2005-2023



Fuente: elaboración propia con datos del Inegi, diferentes años.

El estado de Jalisco es un caso peculiar, ya que la precariedad laboral ha tenido una tendencia ascendente desde 2005, incrementándose mucho más en 2020 y 2021, cuando en el promedio nacional se observa una disminución en la mayoría de las entidades federativas. Es importante destacar que, en Jalisco, la precariedad laboral de las mujeres es mayor que de los hombres. Respecto a la Ciudad de México, la precariedad laboral ha tenido una tendencia hacia la baja desde 2005 y muestra una disminución en 2020 y 2021, pero a partir de 2022 comenzó una tendencia positiva similar a la del Estado de México, aunque más pronunciada.

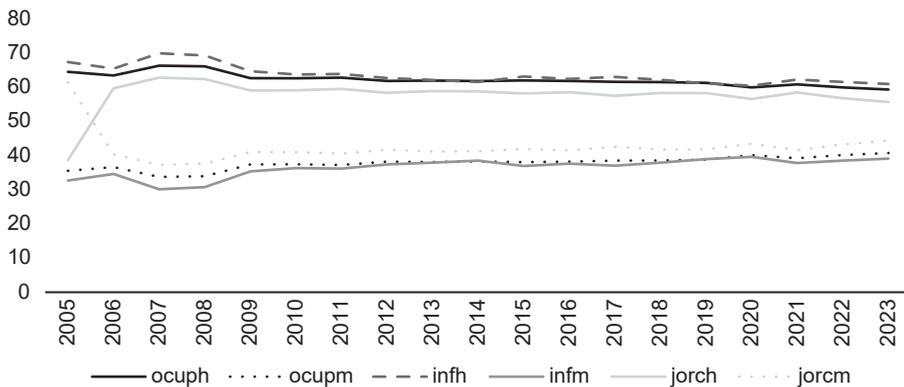
2 Que no es objeto de análisis en este trabajo.

Es interesante observar que, en la Ciudad de México, la tendencia decreciente de la precariedad laboral de los hombres es más marcada, mientras que de las mujeres ha disminuido paulatinamente menos que de los hombres.

Finalmente, se observa que la precariedad laboral en Veracruz es más elevada que en Chiapas, con una tendencia constante en el primero, aunque en ambos casos la precariedad para los hombres es mayor que para las mujeres. En el caso de Chiapas, la precariedad es ascendente, aunque su pendiente es mucho más marcada para los trabajadores masculinos.

En la gráfica 2 se observa el comportamiento porcentual de todas las entidades federativas de la población ocupada tanto en el sector formal como en el informal. Lo importante de destacar en esta gráfica es que, al interior de cada entidad, el empleo informal de los hombres (infh) es ligeramente mayor que el empleo formal (ocuph). Lo que significa que la mayor parte de la población mexicana —hombres— se encuentran laborando en la informalidad. Es de resaltar que la población ocupada, las jornadas completas y el empleo informal son dominados por los hombres, mientras que las mujeres tienen una participación porcentual menor.

Gráfica 2. Tendencia porcentual de la población ocupada, informalidad y jornadas completas en las entidades federativas, 2005-2023



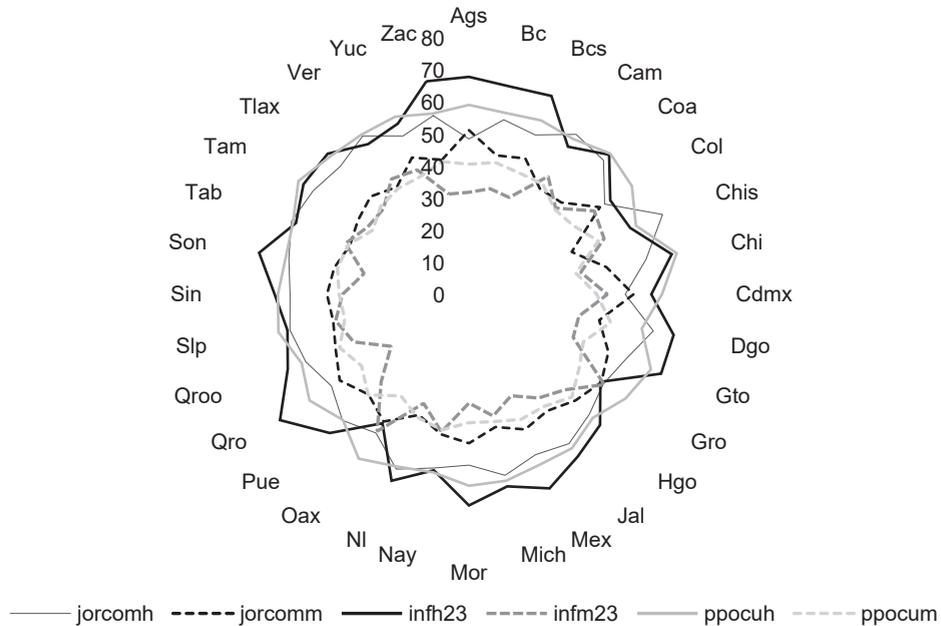
Fuente: elaboración propia con datos del Inegi (2005-2023).

El porcentaje de la población ocupada de las mujeres en los sectores formal e informal es similar, aunque el formal es ligeramente mayor. En general, la

tendencia del personal ocupado de los hombres, tanto en el sector formal como en el informal y las jornadas completas, muestra un declive; mientras que, en las mujeres, va en ascenso, aunque la tendencia del incremento porcentual es muy ligera.

Es importante analizar el comportamiento de las variables anteriores a nivel de las entidades federativas del país y no tanto a nivel agregado. La figura 1 muestra el comportamiento espacial de la participación porcentual al interior de cada entidad federativa de las jornadas completas de hombres y mujeres, así como del empleo informal y la población ocupada.

Figura 1. Participación porcentual por género de la población ocupada en los sectores formal e informal y las jornadas completas en las entidades federativas, 2023



Fuente: elaboración propia con datos del Inegi (2023).

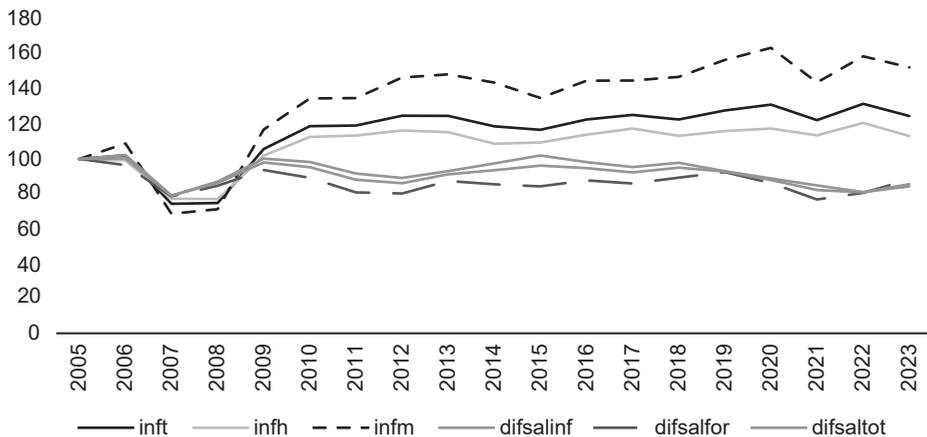
Al interior de las diferentes entidades federativas se muestra que el empleo informal de los hombres es superior, en términos porcentuales que el empleo formal; solo en algunos estados como Campeche, Colima, Chiapas, Chihuahua, Ciudad de México, Guerrero, Oaxaca, San Luis Potosí, Tamaulipas,

Veracruz y Yucatán se encontró que el empleo formal es superior. Por otro lado, el empleo formal versus informal de las mujeres es ligeramente mayor en Aguascalientes, Baja California, Baja California Sur, Durango, Jalisco, Estado de México, Michoacán, Morelos, Nuevo León, Puebla, Querétaro, Quintana Roo, San Luis Potosí y Sinaloa. Es interesante observar que las jornadas completas de las mujeres, en muchas de las entidades, es mayor cuando el empleo informal de los hombres en términos porcentuales es mayor que el empleo formal.

Esto podría ser indicativo de que, si los hombres prefieren la informalidad, las mujeres por su parte estarían dispuestas a contratarse de tiempo completo en el sector formal.

Analizando el índice de la informalidad que se encuentra en la gráfica 3, se observa que este indicador se ha ido incrementando a lo largo del tiempo para las mujeres —línea negra punteada-infm—, el cual muestra una tendencia decreciente de 2006 a 2008 y, a partir de 2008 se visualiza una tendencia positiva, alcanzando su punto máximo en 2020, a raíz de la pandemia, con una tendencia decreciente en 2020 y 2021. La informalidad en los hombres —línea negra-infh—, aunque tiene una tendencia creciente, no ha aumentado tanto como la participación de las mujeres en el sector informal.

Gráfica 3. Índice del empleo formal-informal y la desigualdad salarial por género, 2005-2023

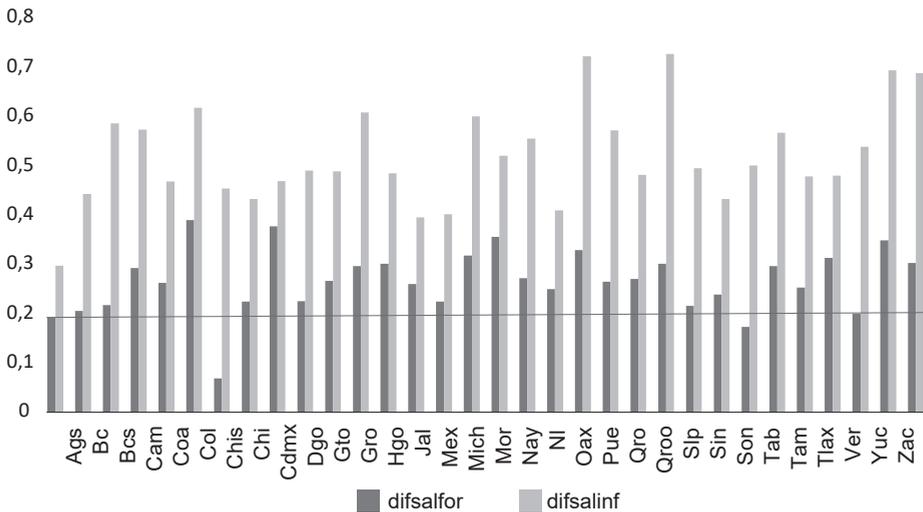


Fuente: elaboración propia con datos del Inegi (2005-2023).

La brecha salarial entre hombres y mujeres en ambos sectores se muestra en la gráfica 3. Al analizar los datos, vemos que la brecha salarial del sector informal —línea difsalinf— decrece a lo largo del tiempo, aunque esta brecha es mayor en la informalidad que en el sector formal. Posiblemente sea una de las razones por las que la jornada laboral de tiempo completo de las mujeres se incrementa cuando los hombres se contratan más en el sector informal; es decir, probablemente las mujeres encuentran mejores oportunidades en el sector formal cuando los hombres se contratan más en la informalidad. Lo que confirmaría el argumento de Rubery (1993) de que las mujeres son usadas como reservas de fuerza laboral en el mercado formal cuando disminuye la oferta laboral masculina.

En la gráfica 4 se puede observar la brecha salarial en ambos sectores. Se muestra que la informalidad presenta una mayor brecha salarial que el sector formal. Lo que se destaca con esta gráfica es que la brecha salarial del sector formal es mayor en Colima, Ciudad de México, Morelia y Yucatán. En la informalidad, las mayores brechas se observan en Oaxaca, Quintana Roo, Yucatán y Zacatecas.

Gráfica 4. Distribución espacial de la brecha salarial mensual de los sectores formal e informal, 2023



Fuente: elaboración propia con datos del Inegi (2023).

Respecto al nivel de preparación de los trabajadores, los años de escolaridad se construyeron considerando estudios de primaria terminada e incompleta (primaria), secundaria completa (secundaria), los estudios de media y superior (universidad).

Los principales hallazgos que se muestran en el anexo A son los siguientes: en el sector formal, los estudios universitarios —que agrupan los estudios medios y superiores— son los que más prevalecen tanto para los hombres como para las mujeres. Aunque es de destacarse que las mujeres presentan más estudios medios y superiores que los hombres. Esta relación de estudios universitarios se encontró en entidades como Aguascalientes, Baja California, Baja California Sur, Campeche, Colima, Ciudad de México, Guerrero y, en los últimos años se observa en el Estado de México y Nayarit, Quintana Roo, Sinaloa, Sonora, Tabasco, Tamaulipas, Tlaxcala y Yucatán. También se puede observar que los estudios de primaria, tanto en los trabajadores masculinos como femeninos han ido en descenso en dichos estados. Los estudios de secundaria son los que más prevalecen y, se encuentran en un descenso lento.

Los estados donde las mujeres son quienes tienen más estudios universitarios son Coahuila, Chiapas, Chihuahua, Durango, Hidalgo, Jalisco, Michoacán, Morelos, Oaxaca, Puebla, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas. En la mayoría de los estados los estudios de secundaria en los hombres son los que prevalecen, aunque es importante destacar que, en entidades como Chiapas, los trabajadores masculinos tienen mayormente estudios de primaria, lo mismo sucede en Michoacán y Oaxaca.

Dentro del empleo informal se muestra que el nivel de estudios medio y superior en ambos géneros va en aumento y, los de primaria van en descenso en los distintos estados. En este sector, los estudios que más prevalecen son los de secundaria. Aunque es de destacarse que las mujeres presentan un nivel de escolaridad medio y superior por arriba que el de los hombres. Es una generalidad que los hombres se contraten más con estudios de secundaria, mientras que las mujeres lo hacen con estudios de medios y superiores.

Conclusiones

Lo que muestra este trabajo es que la mayor parte del empleo ofrecido en las distintas entidades federativas del país es precaria, dado que lo que más prevalece

es el trabajo informal. Además, aunque la ocupación femenina ha ido en ascenso, los empleos que obtienen son precarios y con salarios mínimos. Sumado a que tanto en el mercado formal como en el informal se les exigen mayores estudios que a los hombres, sobre todo en los estados considerados pobres, donde el empleo es escaso; en tal sentido, las mujeres que se han contratado durante los últimos años presentan mayores niveles de escolaridad.

Tanto en el sector formal como en el informal existe desigualdad salarial, aunque es mayor en la informalidad. Con esto se demuestra que las mujeres no solo obtienen empleos más precarios y de baja remuneración en el sector formal, sino que en la informalidad reciben el mismo trato. También se observa que su presencia se incrementa en el sector formal cuando los hombres comienzan a dominar el sector informal.

Lo preocupante de estos hallazgos es que mientras las mujeres reciben menores salarios con mayor formación escolar que los hombres, estos últimos, con estudios de primaria y/o secundaria, pueden ocuparse en el mercado laboral formal e informal, y en general, obtienen mejores salarios.

Dentro del análisis por sexenio, se pueden destacar los resultados más relevantes como las jornadas de tiempo completo (JTC) de hombres y mujeres en el último año del sexenio de VFQ (2005-2006), en el que se muestra una relación inversa, porque las JTC de los hombres mostraron un incremento más acentuado mientras que las de las mujeres se contrajeron. Por su parte, el empleo informal de las mujeres se incrementó ligeramente en el mismo periodo, mientras que en los hombres se redujo. Por su parte, durante los primeros años del gobierno de FCH (2006-2009) se observó un incremento tanto de las jornadas completas como del empleo formal y la ocupación en los hombres, mientras que estas tres variables mostraron descensos para las mujeres. Fue a partir de 2009 cuando las jornadas completas de las mujeres, la informalidad y la ocupación femenina comenzaron a mostrar una tendencia positiva, mientras que las de los hombres comenzaron a descender. Esas tendencias se han mantenido hasta el sexenio actual (AMLO), lo que implica mayor presencia de las mujeres en el mercado laboral.

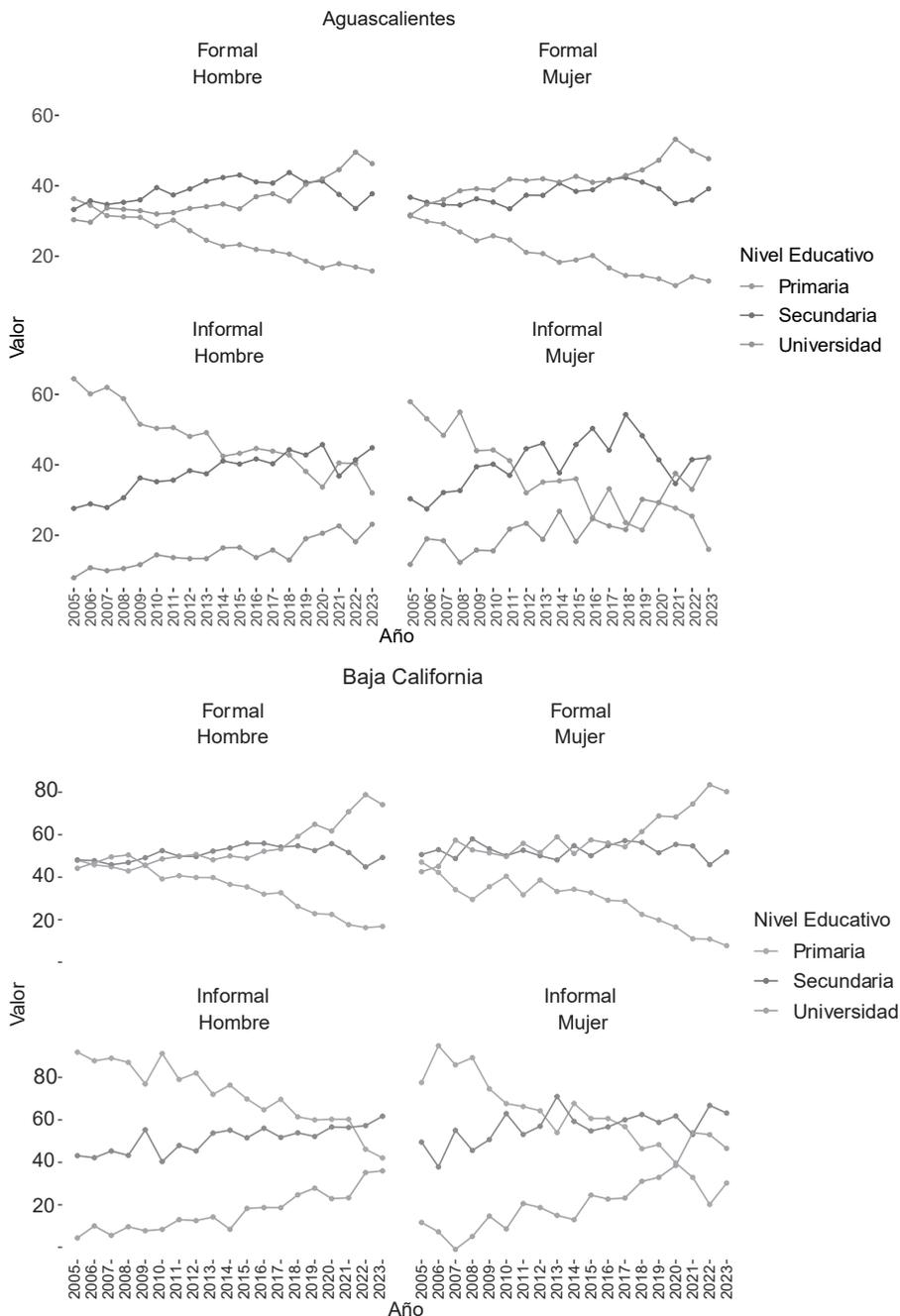
Finalmente, dentro del análisis del índice de empleo en los sectores formal e informal, pudimos visualizar que en el último año de gobierno de VFQ (2005-2006), la informalidad femenina se incrementó mucho más que su desigualdad salarial en el mismo sector. A partir de 2006 y 2007, en el periodo de FCH, se observa una reducción de la diferencia salarial en ambos sectores. Sin embargo,

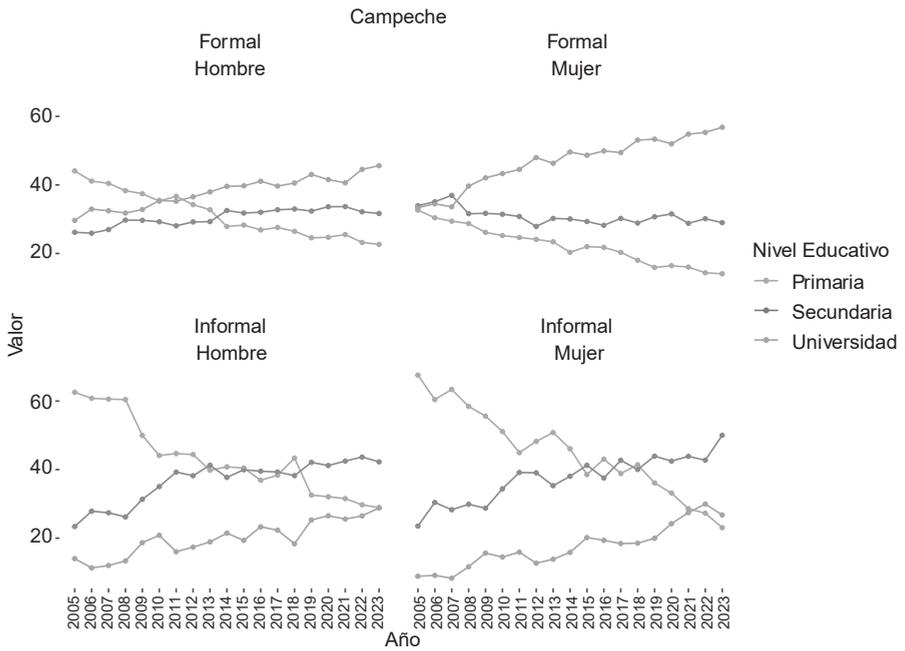
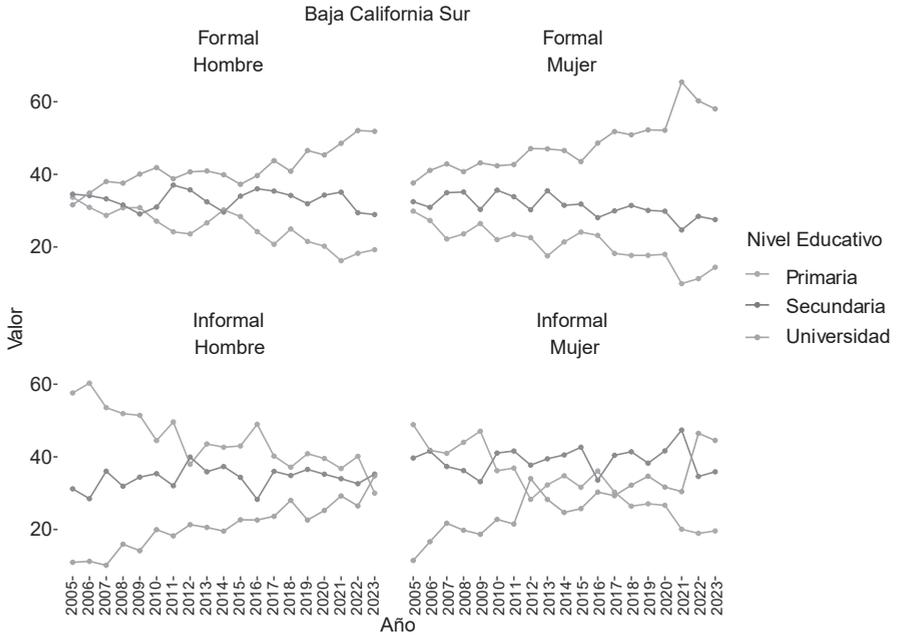
a partir de 2009, el empleo informal femenino comenzó a mostrar una tendencia positiva, con un ligero descenso en 2015, durante el periodo de EPN, y en 2022, en el periodo de AMLO. La brecha salarial muestra un incremento entre 2007 y 2009; a partir de ahí se estabiliza y la tendencia fue constante hasta 2018, donde presentó tendencia negativa —periodo de AMLO.

En suma, existen tareas pendientes por analizar en el tema de la informalidad porque se comprueba que las mujeres, tanto en este sector como en el formal, perciben menores salarios, sumado a que encuentran trabajos más precarios a pesar de que presenten niveles escolares mucho más altos. De ahí que existe una deuda con las mujeres: reconocer su preparación y formación.

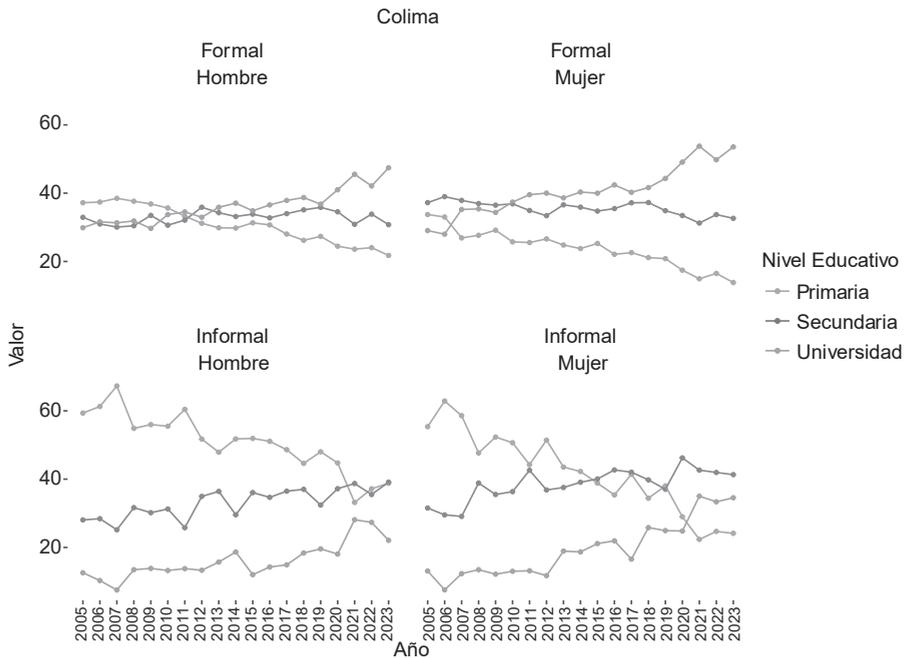
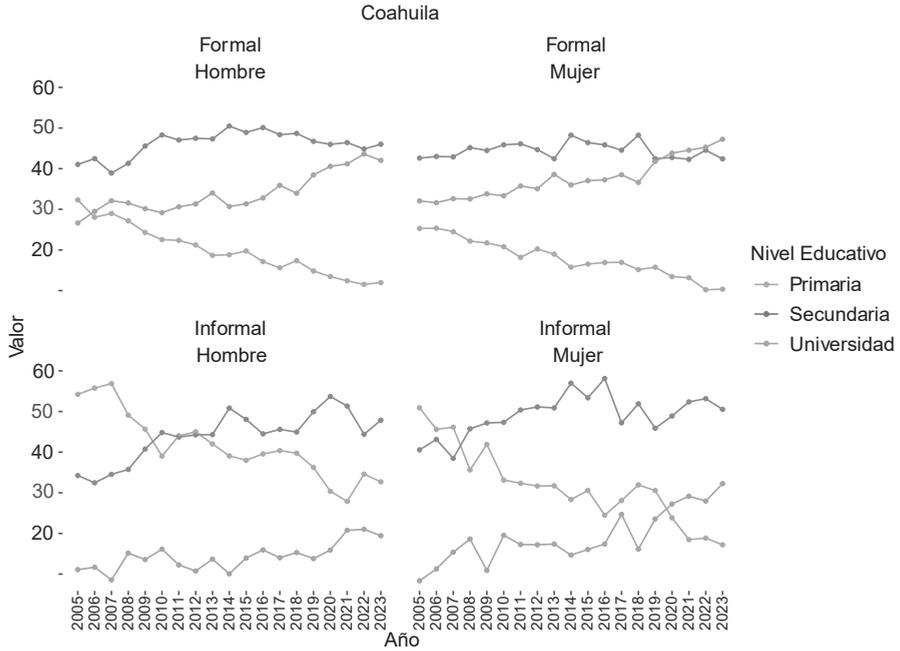
Posiblemente, la política de equidad de género brinde buenos resultados en los próximos años y coadyuve a disminuir este problema.

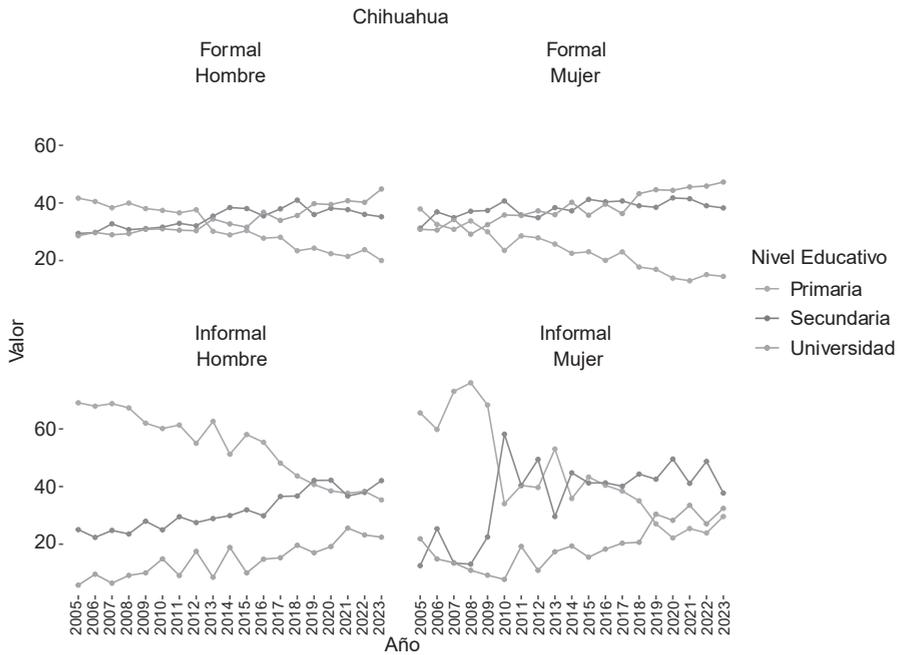
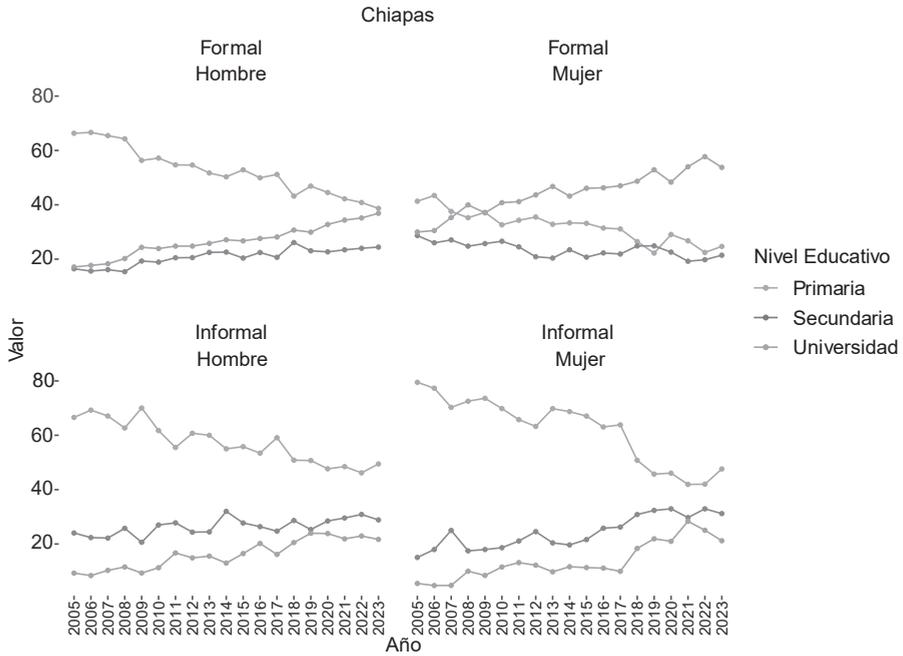
Anexo A. Nivel de estudios de hombres y mujeres en el sector formal e informal, 2005-2023



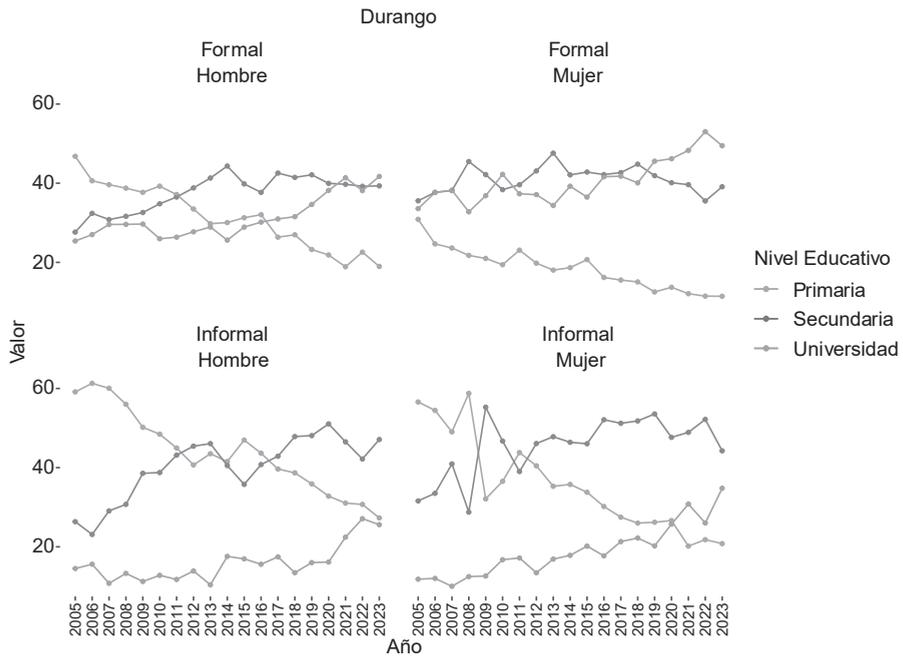
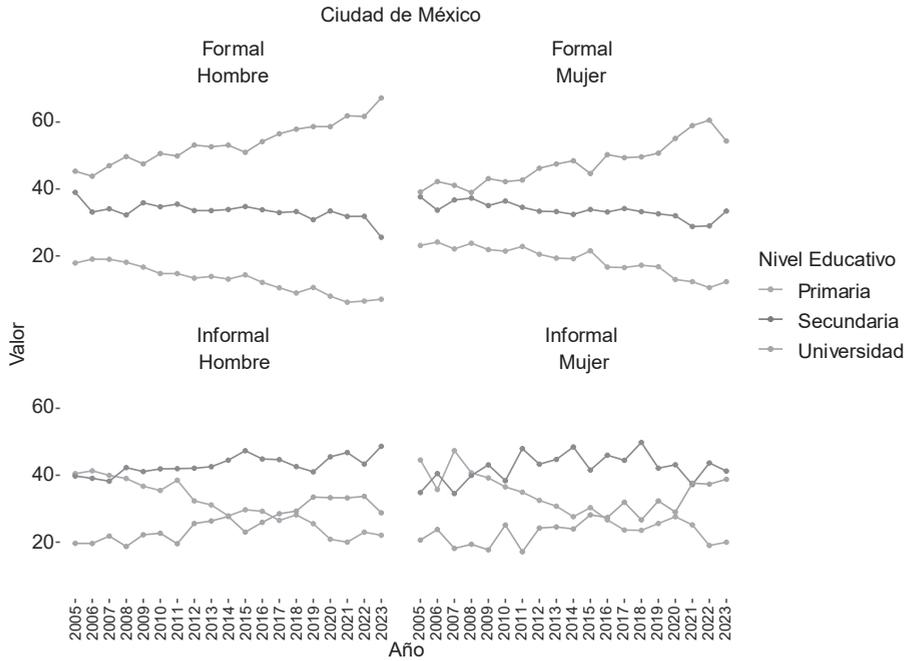


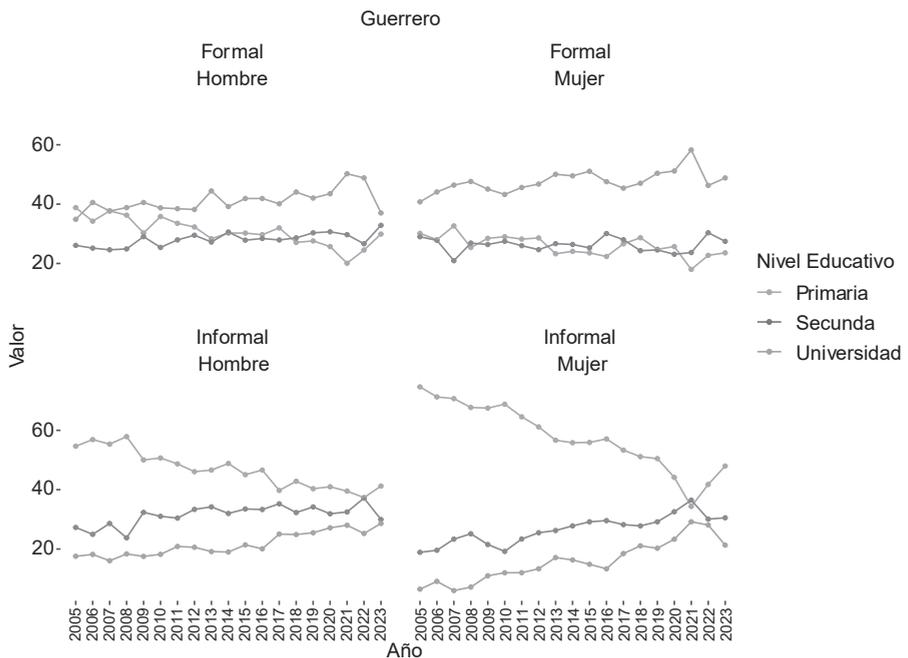
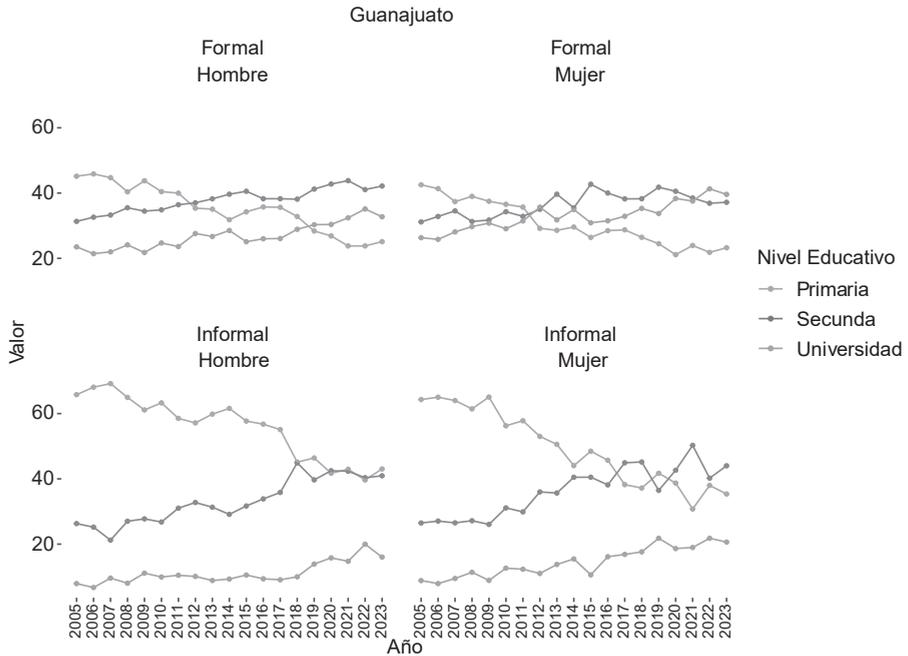
Análisis del empleo formal e informal, la precariedad laboral...



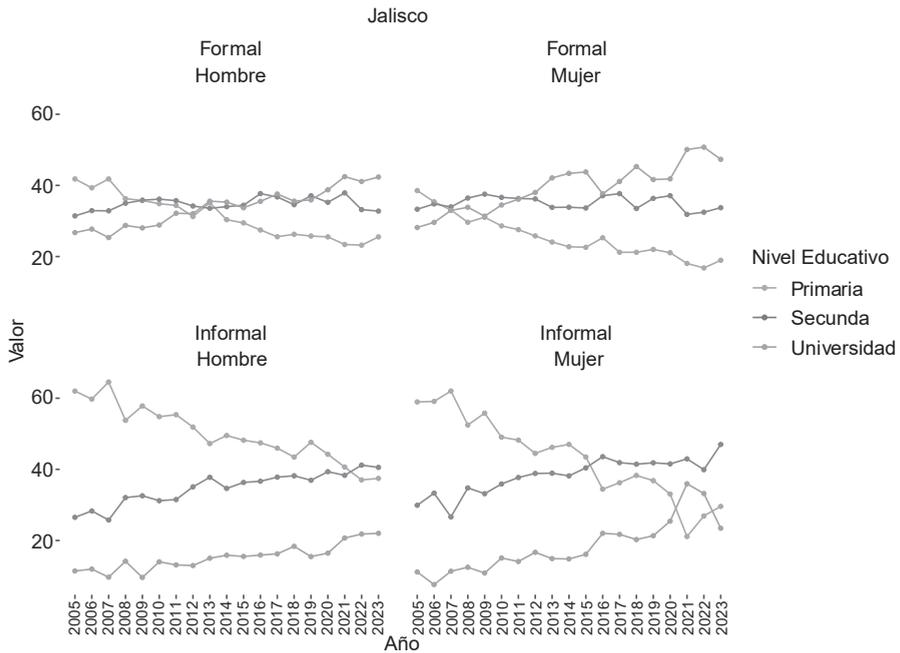
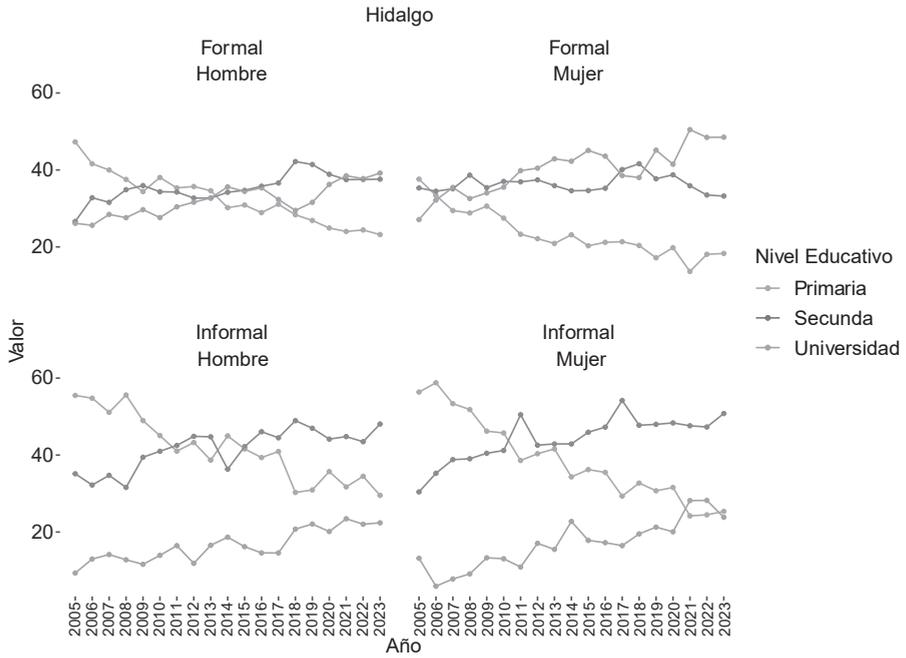


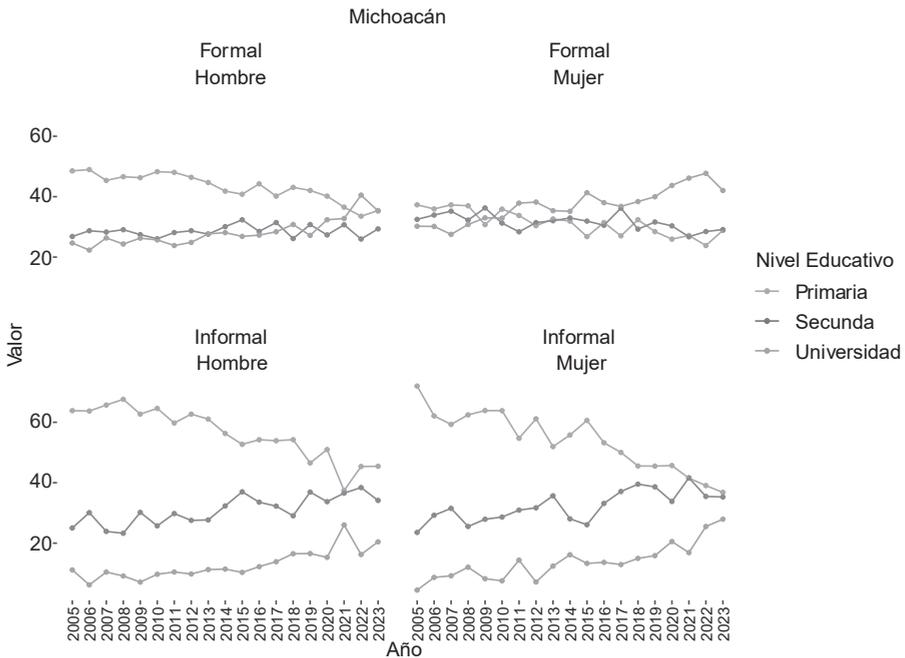
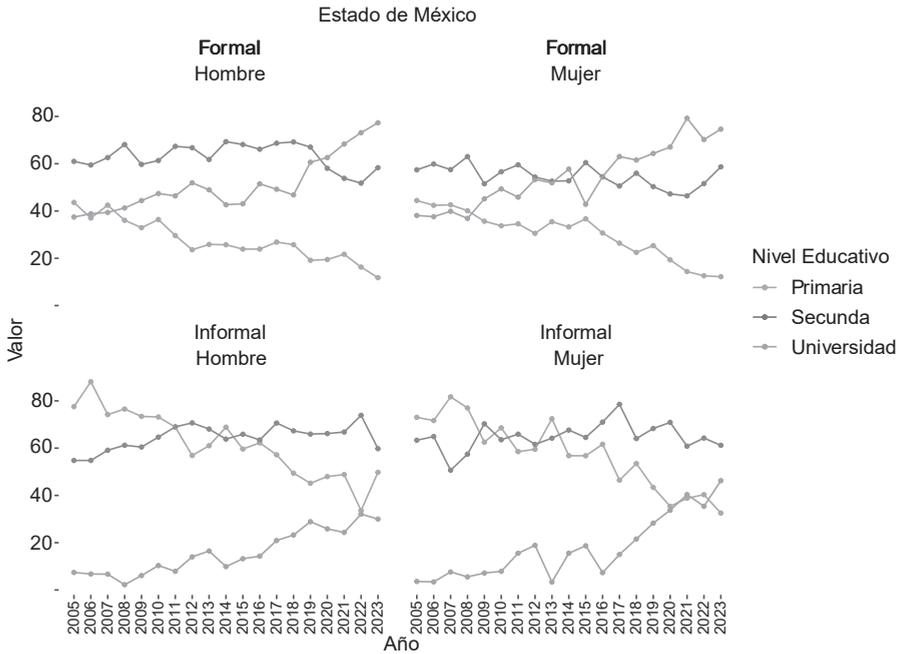
Análisis del empleo formal e informal, la precariedad laboral...



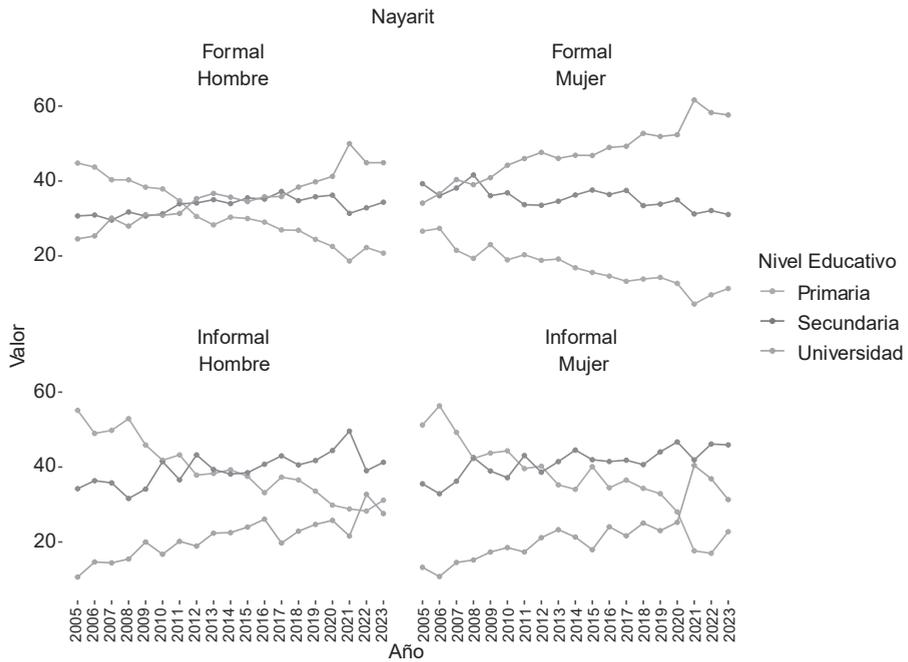
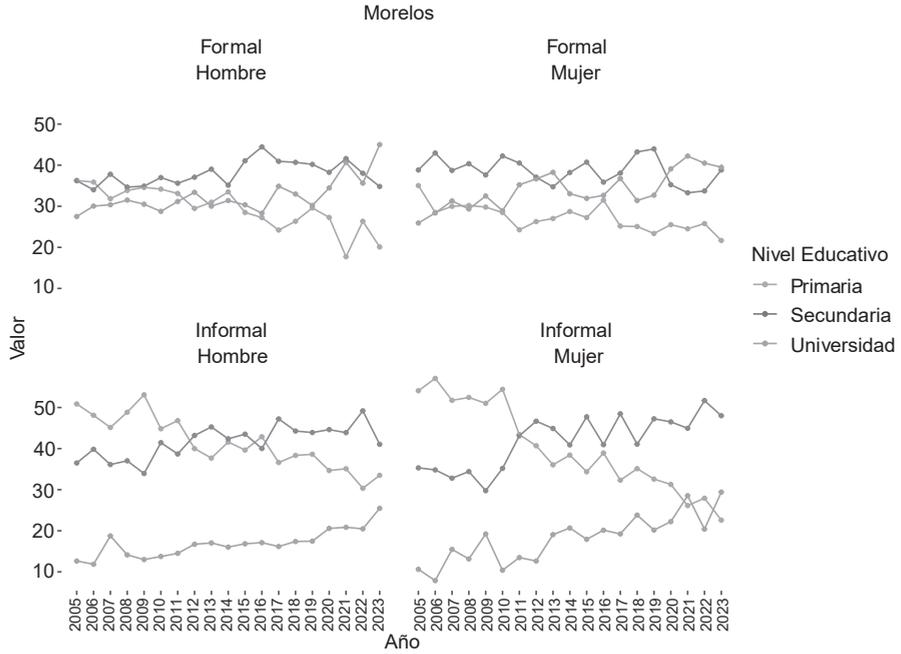


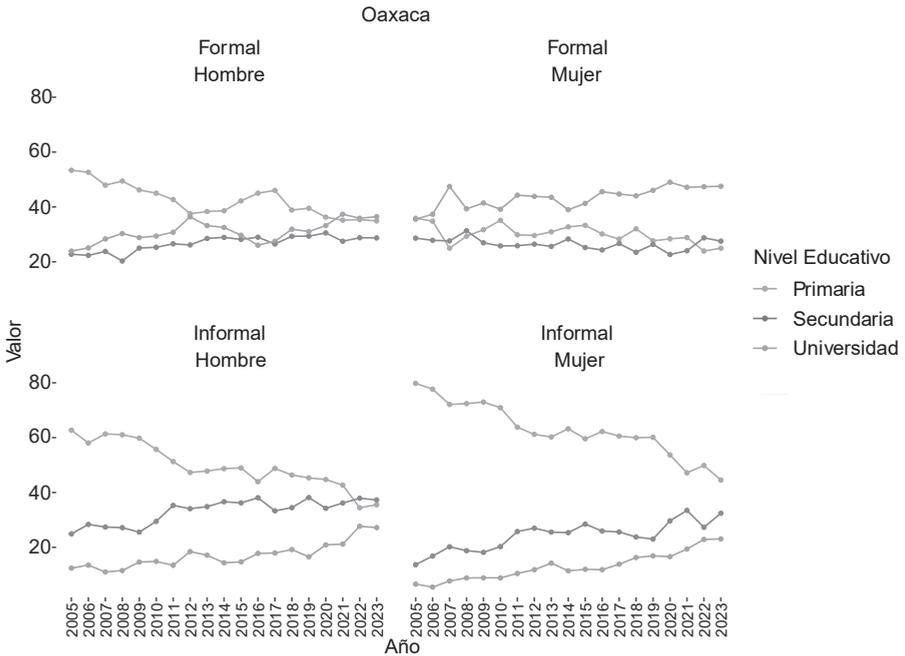
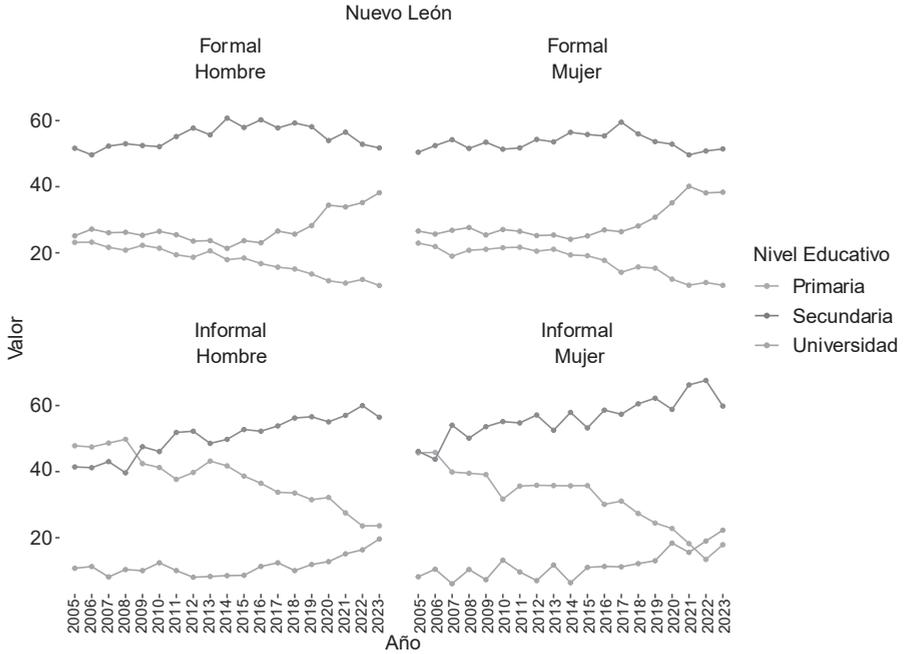
Análisis del empleo formal e informal, la precariedad laboral...



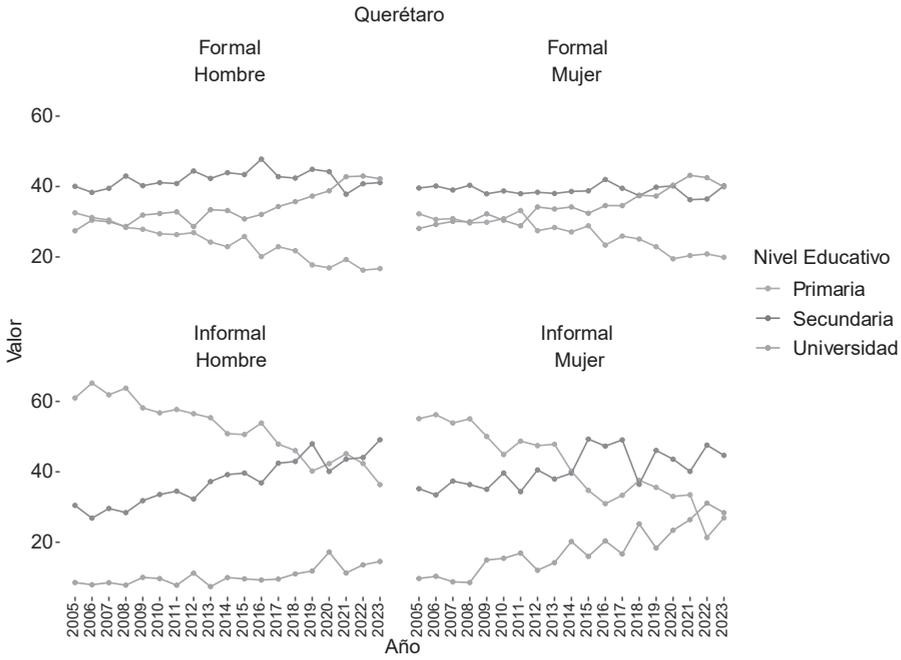
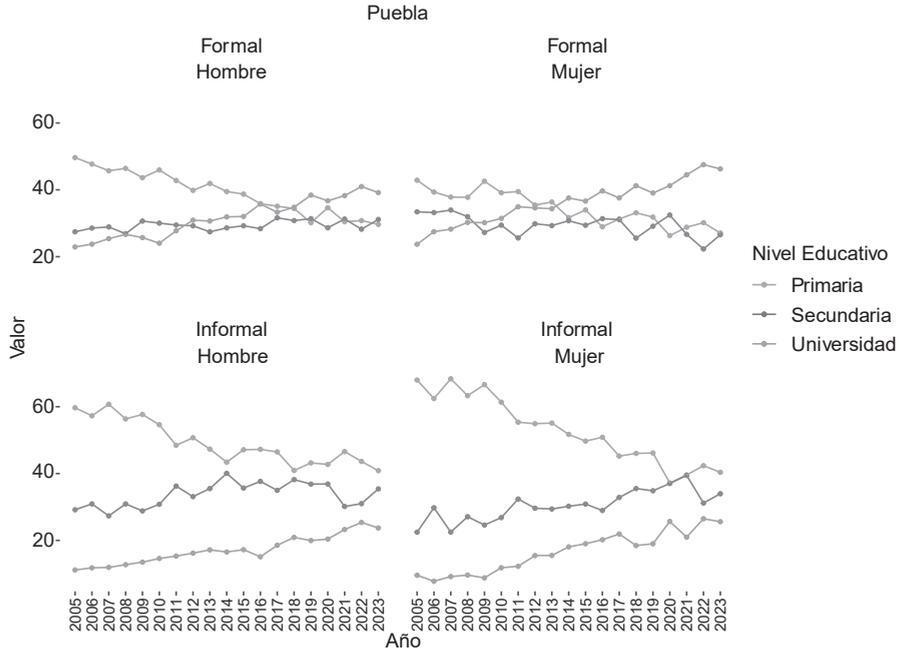


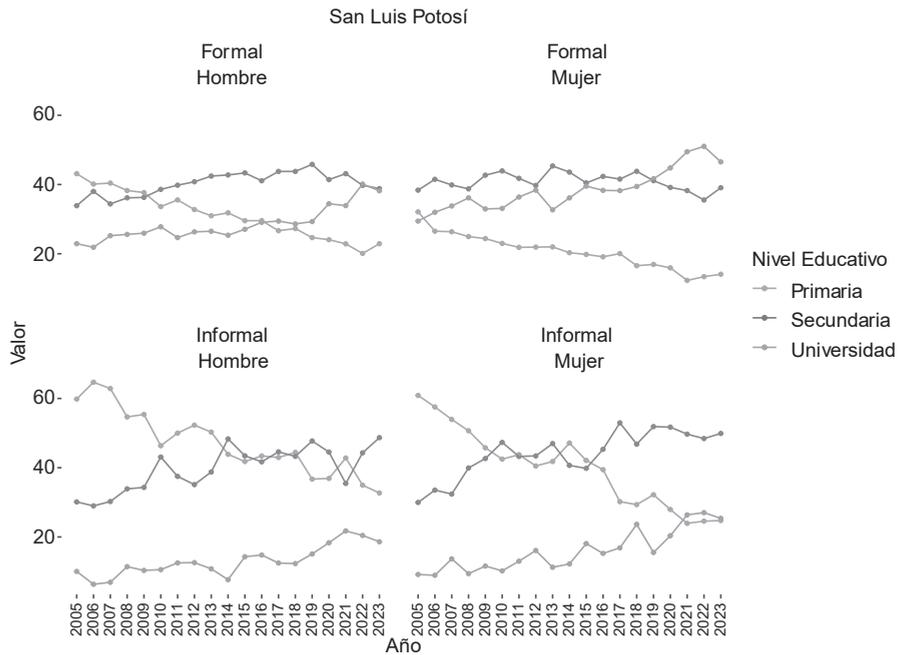
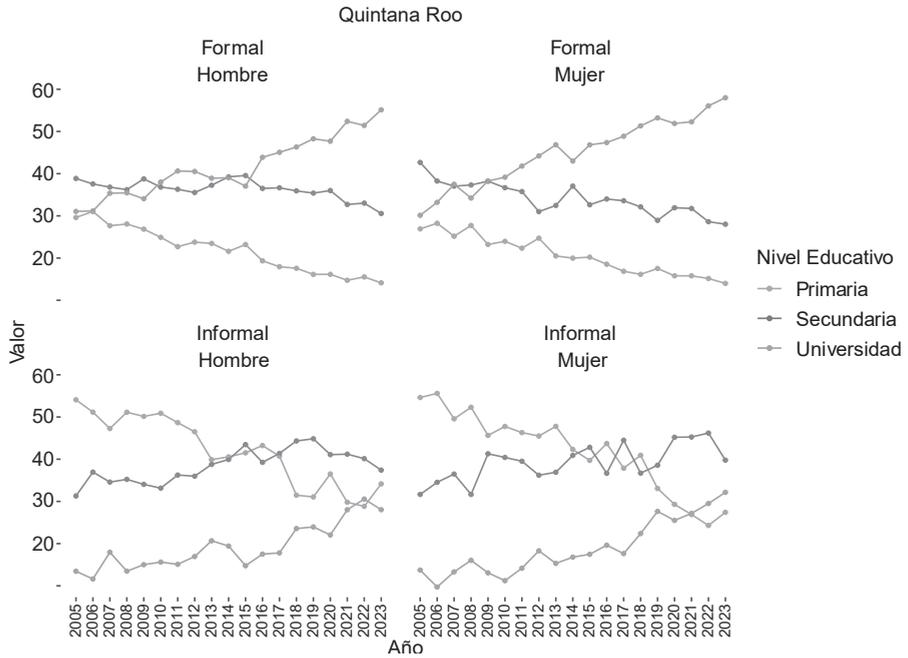
Análisis del empleo formal e informal, la precariedad laboral...

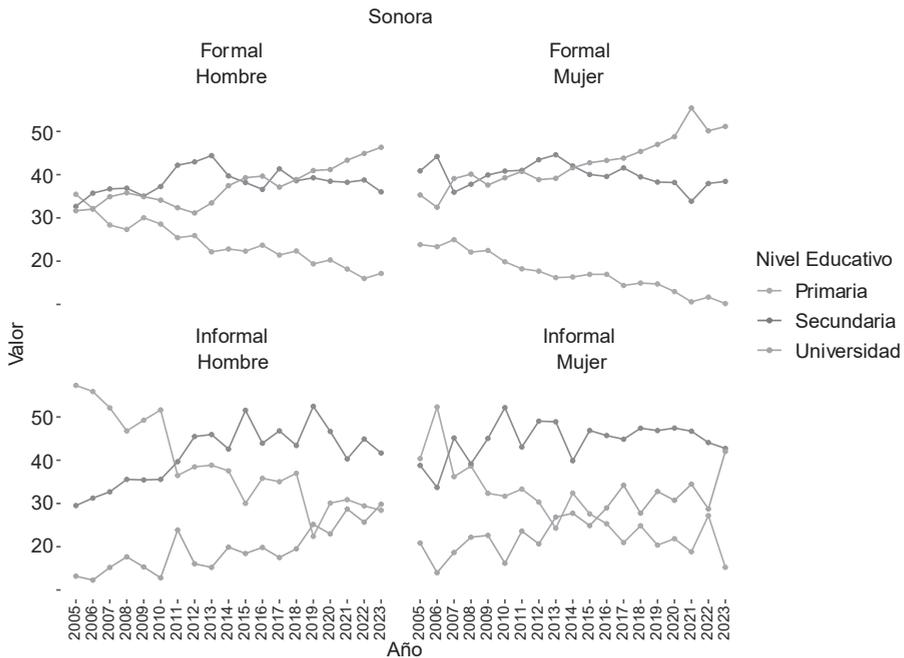
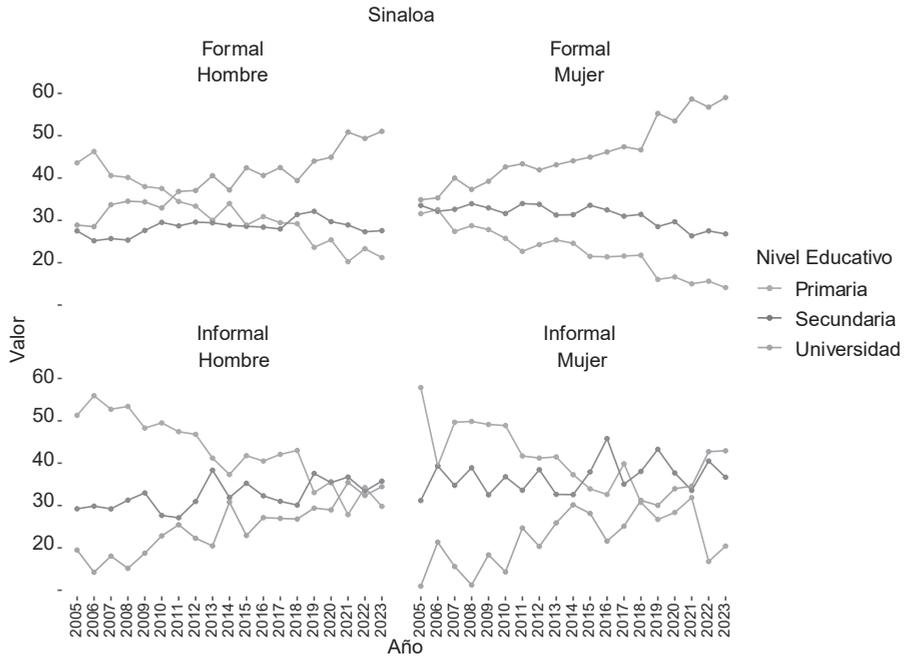


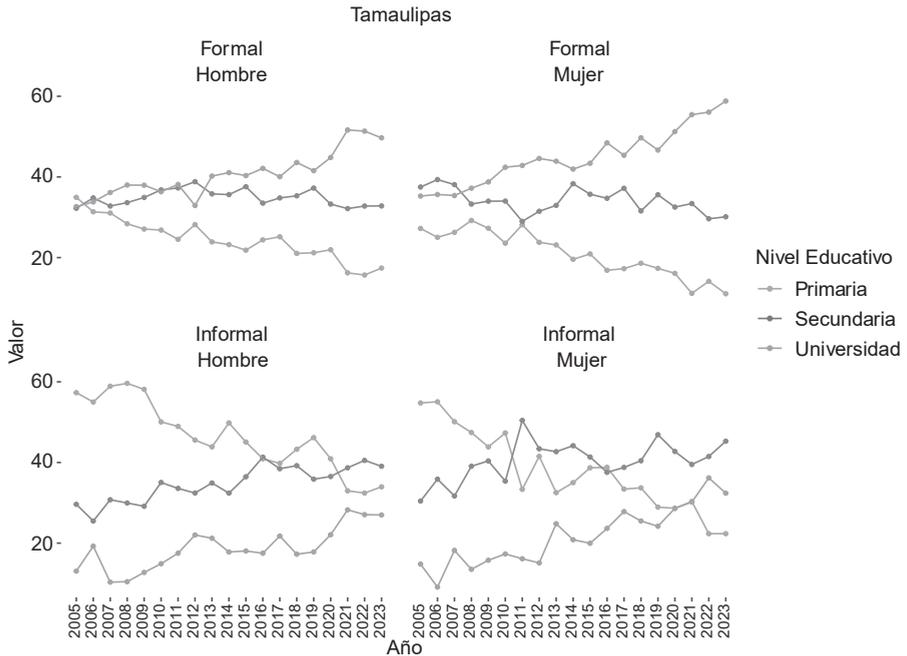
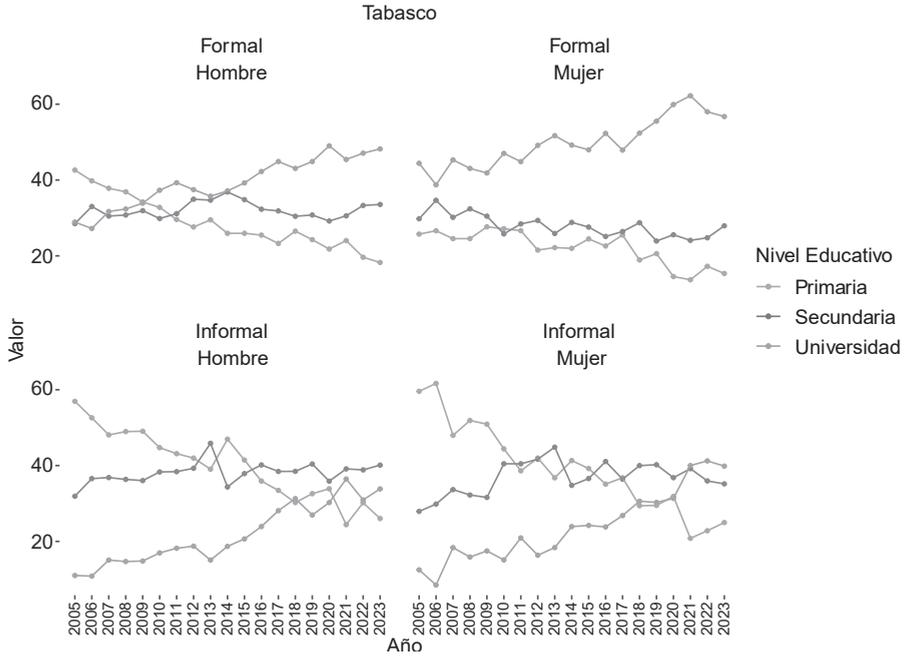


Análisis del empleo formal e informal, la precariedad laboral...

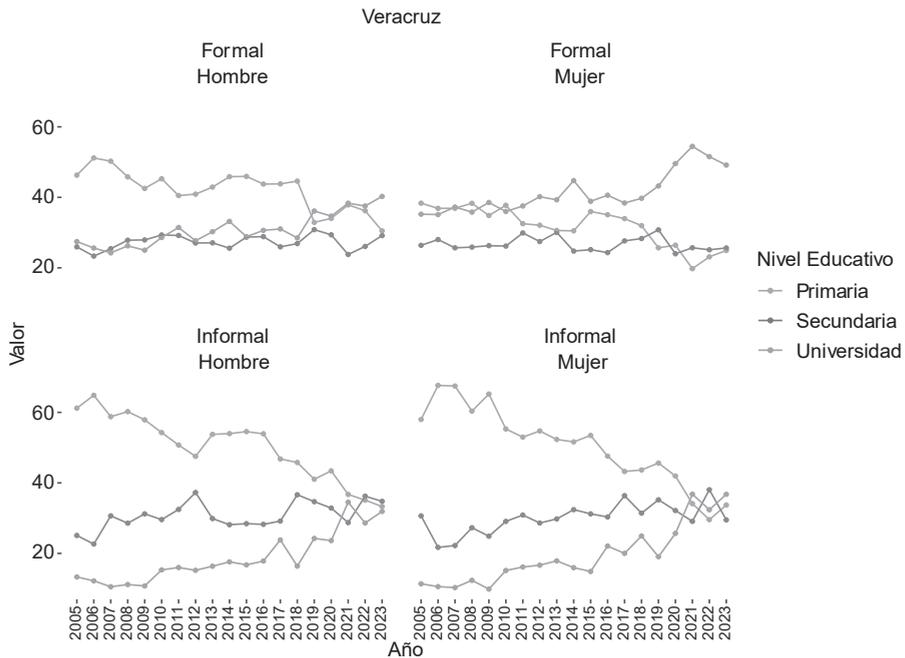
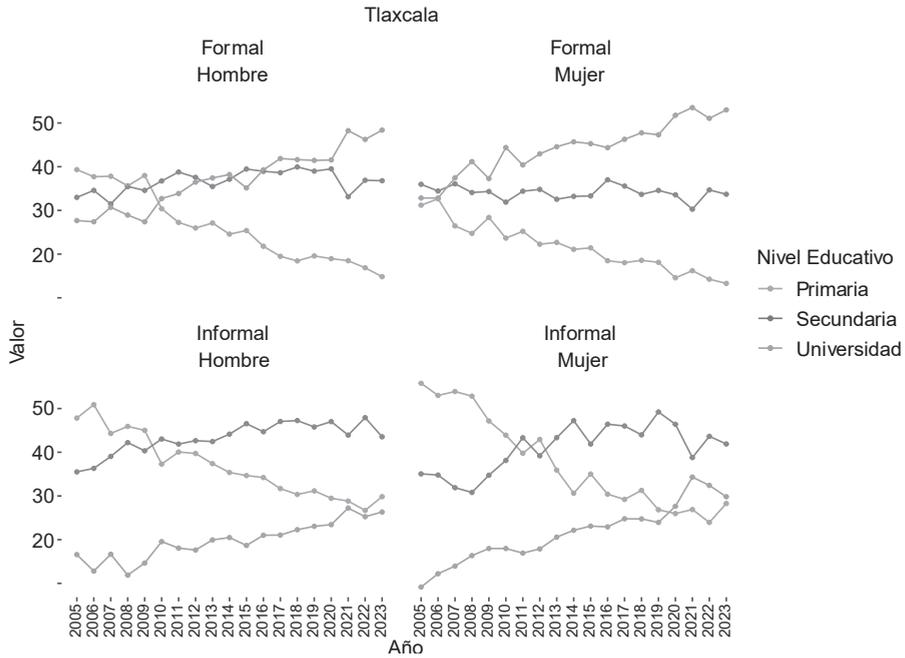


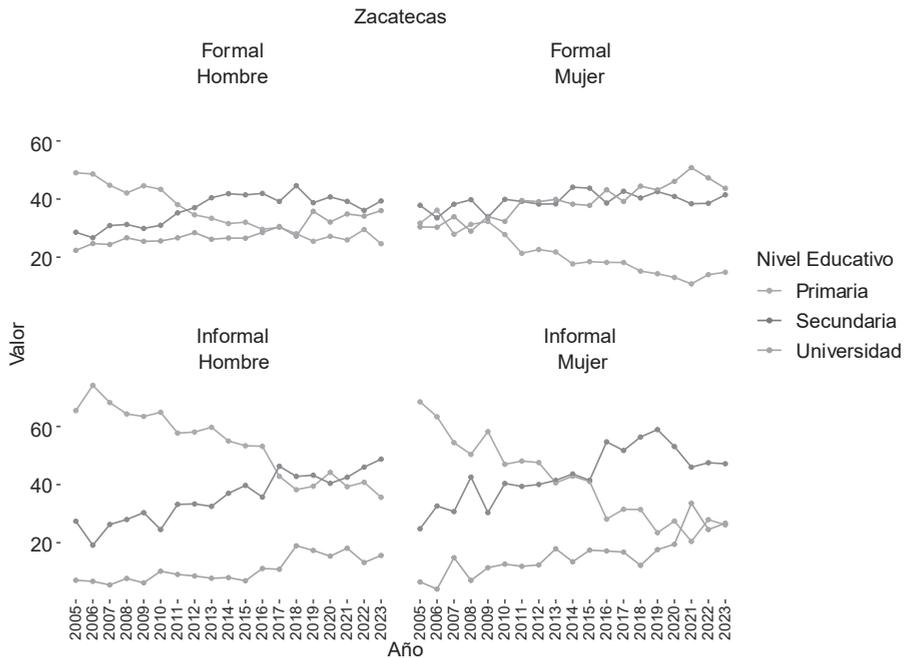
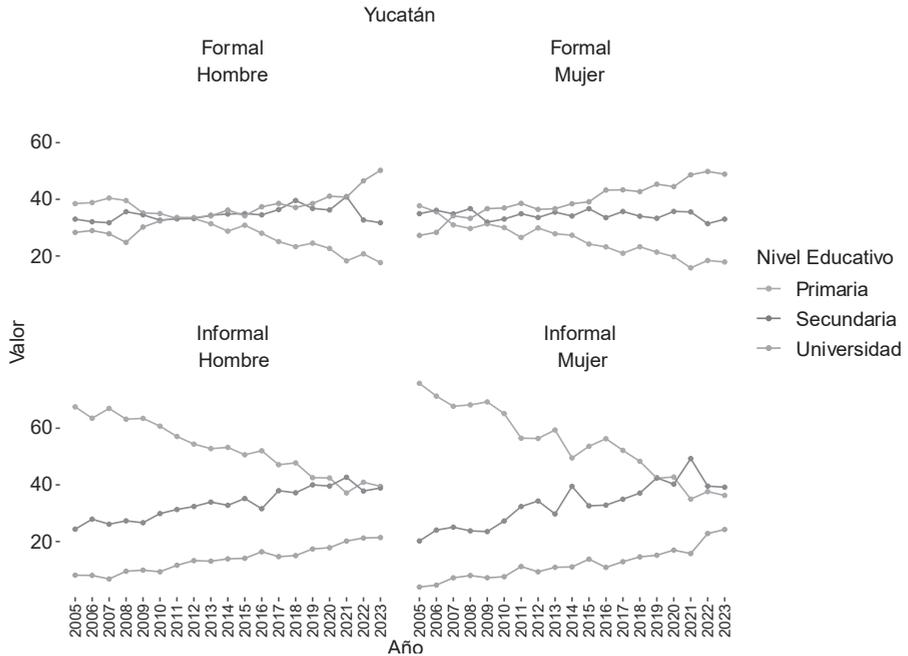






Análisis del empleo formal e informal, la precariedad laboral...





Bibliografía

- Andrés, R. y González, M. (2012). "El lento crecimiento manufacturero como determinante de la precariedad laboral regional en México, 2005 al 2009". En S. Pérez, y C. Hernández (Eds.), *Desarrollo y territorio. Abordajes teórico-metodológicos y expresiones socioterritoriales*. El Colegio de Tlaxcala, Tlaxcala, pp. 165-185.
- Andrés, R., Mendoza, M. y Quintana, L. (2023). "Análisis espacial de la desigualdad salarial y la precariedad laboral en el sector turístico mexicano". *Contaduría y Administración*, Vol. 68, Núm. 2, pp. 271-295. <http://dx.doi.org/10.22201/fca.24488410e.2023.4828>
- Andrés, R., Czarnecki, L., y Mendoza, M. (2019). "A spatial analysis of precariosness and gender wage gap in Mexico, 2005-2018". *The Journal of Chinese Sociology*, Vol. 6, Núm. 13, pp.1-21. <https://doi.org/10.1186/s40711-019-0104-2>
- Andrés, R., De Jesús, L., y Carbajal, Y. (2023). "Análisis espacial de la dinámica del salario flexibilidad y productividad laboral en las entidades federativas mexicanas, 2000.1-2021-1". *Noésis. Revista de Ciencias Sociales*, Vol. 32, Núm. 64, pp. 4-26. <https://doi.org/10.20983/noesis.2023.2.1>
- Banco Mundial (2018). "El empleo, núcleo del desarrollo: Transformar economías y sociedades mediante puestos de trabajo sostenibles". <https://www.banco-mundial.org/es/results/2018/02/13/jobs-at-the-core-of-development>
- Casarreal, J. y Moritz, C. (2020). "Empleo informal: una explicación desde la demanda". *Contaduría y Administración*, Vol. 66, Núm. 1, pp. 1-27. <http://dx.doi.org/10.22201/fca.24488410e.2021.2595>
- Cuevas, R., De la Torre, R. y Regla, S. (2016). "Características y determinantes de la informalidad laboral en México". *Estudios Regionales en Economía, Población y Desarrollo. Cuadernos de Trabajo de la UACJ*, Vol. 6, Núm. 35, pp. 3-26. <https://doi.org/10.20983/epd.2016.35.1>
- García, I. y Ibáñez, P. (2017). "Los trabajadores pobres y los bajos salarios en España: un análisis de los factores familiares y laborales asociados a las distintas situaciones de pobreza". *EMPIRIA. Revista de Metodología de Ciencias Sociales*, Vol. 41, Núm. 67, pp.1-15. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=297125205002>
- Ibarra, O., Acuña, J. y Espejo, A. (2021). *Estimación de la informalidad en México a nivel subnacional*. Cepal. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/46789-estimacion-la-informalidad-mexico-nivel-subnacional>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2022). "Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo" (ENOE).
- Kaldor, N. (1966). "Causas del lento ritmo de crecimiento en Reino Unido". *Investigación Económica*, Vol. 42, Núm. 167, pp. 9-27.

- López, G. (1999). *Evolución reciente del empleo en México*. Cepal. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/c397738e-d977-4516-aea5-98ab9be52a72/content>
- Martínez, G. (2019). "¿Empleos cinco estrellas? reflexión sobre la precariedad laboral en la hostelería española". *Revista Internacional de Turismo, Empresa y Territorio*, Vol. 3, Núm. 2, pp. 1-15. <https://doi.org/10.21071/riturem.v3i2.12283>
- Martínez, L., Marroquín, A. y Ríos, H. (2019). "Precarización laboral y pobreza en México". *Análisis Económico*, Vol. 34, Núm. 86, pp. 113-131. <https://www.scielo.org.mx/pdf/ane/v34n86/2448-6655-ane-34-86-113.pdf>
- Mendoza, M. (2020). "Gender wage discrimination by income distribution in Mexico, 2005-2020". *Latin American Economic Review*, Vol. 29, Núm. 5, pp. 1-20. doi:10.47872/laer-2020-29-5
- Mendoza, M., Cardero, M. y Ortíz, A. (2017). "Algunos hechos estilizados y explicativos sobre el diferencial y la discriminación salarial por sexo en México, 1987-2015". *Investigación Económica*, Vol. 76, Núm. 301, pp. 103-135 <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=60155349004>
- Mora, M. (2012). "La medición de la precariedad laboral: problemas metodológicos y alternativas de solución". *Revista Trabajo*, Núm. 9, pp. 87-121. https://www.researchgate.net/publication/268109394_La_medicion_de_la_precariedad_la_boral_Problemas_metodologicos_y_alternativas_de_solucion
- Munell, H. (1990). "Why has productivity growth declined? productivity and public investment". *New England Economic Review*, pp. 1-22. <https://ideas.repec.org/a/fip/fedbne/y1990ijanj3-22.html>
- Organización Internacional del Trabajo [OIT] (2023). "Empleo informal". <https://www.oitcinterfor.org/taxonomy/term/3366>
- Organización Internacional del Trabajo [OIT] (2017). *Empleo y trabajo decente en situaciones de fragilidad, conflicto y desastre*. Guía, Ginebra. <https://www.refworld.org/es/ref/handbook/ilo/2017/es/128324>
- Organización Internacional del Trabajo [OIT] (2018). *Mujeres y hombres en la economía informal: un panorama estadístico*. Ginebra: OIT, Ginebra. https://www.ilo.org/sites/default/files/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/documents/publication/wcms_635149.pdf
- Ovando, W., Rivera, C., y Salgado, M. (2021). "Características del empleo informal en México, 2005 y 2020". *Papeles de Población*, Vol. 27, Núm. 108, pp.147-184. <https://rppoblacion.UAEMEX.mx/article/view/15732>
- Quintero, D., Lahuerta, Y., y Moreno, J. (2008). "Un índice de criminalidad para Colombia". *Revista Criminalidad*, Vol. 50, Núm. 1, pp. 37-58. http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S1794-31082008000100003&script=sci_abstract&tlng=es

- Rivera, M. (2019). "Género, turismo responsable y educación para el desarrollo", en M. Osuna y M. Amor (Eds.), *Investigación en la transversalidad de género en el siglo XXI*. Editorial Síntesis, Madrid, pp. 267-280.
- Robles, D., Sánchez, H., y Beltrán, L. (2019). "La informalidad en las zonas metropolitanas de México: un análisis de sus principales determinantes". *Revista Desarrollo y Sociedad*, Núm. 83, pp. 219-262. <https://doi.org/10.13043/dys.83.6>
- Rogers, G. y Rogers, J. (1989). *Precarious jobs in labour market regulation: the growth of atypical employment in Western Europe*. Free University of Brussels, Brussels. <http://digitallibrary.un.org/record/49699>
- Rubery, J. y Tarling, R. (1993). "El empleo de las mujeres en Gran Bretaña, en recesión", en J. Rubery (comp.), *Las mujeres y la recesión*. Ministerio de trabajo y seguridad social, Madrid, pp.143-181.

DESIGUALDAD, POBREZA Y MARGINACIÓN EN EL MARCO DEL NEOLIBERALISMO Y EL POSNEOLIBERALISMO, 2000-2023

*Celso Rodrigo Rivera Rojo**

*Francisco Herrera Tapia***

Introducción

Durante décadas pasadas, la economía mexicana se ubicó en el espacio de ciertas coordenadas delineadas desde el marco geopolítico y las dinámicas económicas globales. La primera, configurada por la transición de una bipolaridad geopolítica —con Estados Unidos y la Unión Soviética como protagonistas— hacia un mundo unipolar ante una franca hegemonía estadounidense. Y, la segunda, orquestada desde el proceso inminente de globalización. Paralelamente, al interior del país, un impulso afín a las libertades humanas, particularmente aquellas pertenecientes al campo económico, recorría el territorio guiado por grupos empresariales, políticos y académicos.

Como resultado de los procesos internos y externos, se dejaría el periodo desarrollista para abrir paso a un nuevo sistema que replanteó la relación entre el Estado y la sociedad a partir de 1982. Desde entonces, un viraje institucional reconfiguró en pocos años el enfoque económico de México, tomando como centro de atención el mercado internacional desde su adhesión al General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) en 1986, y la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994.

Con tal contexto, las últimas dos décadas del siglo XX constituyen un periodo crucial para comprender el devenir de la economía mexicana en el periodo 2000-2023 y algunas de sus manifestaciones concretas, como la desigualdad, la pobreza y la marginación. En esos tópicos se centra el presente capítulo.

* Investigador posdoctoral Conahcyt adscrito al Instituto de Ciencias Agropecuarias y Rurales (ICAR), Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX).

** Profesor de Tiempo Completo adscrito al Instituto de Ciencias Agropecuarias y Rurales (ICAR), Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX).

Estos fenómenos no pueden ser aprehendidos si no se consideran en el marco del neoliberalismo, entendido como un sistema económico-político con fuerte énfasis en la estabilidad económica y el supuesto de que el bienestar social de cada individuo puede alcanzarse por medio de la plena libertad económica sin la participación del Estado (Thorsen y Lie, 2006) y que ha determinado al funcionamiento económico en México durante los últimos 40 años. Dicho modelo supone una plena libertad en la capacidad de elección individual y, por tanto, considera aberrante la intervención del Estado en el devenir de los individuos que conforman la sociedad (Nozick, 1974). Tales premisas se asumen en un país donde los hogares ubicados en el décimo decil de ingresos concentran 31.5% del ingreso corriente total, mientras que los situados en el primer decil tienen una participación de 2.1%; por otro lado, 36.3% de la población se encuentra en situación de pobreza (Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi], 2022), lo cual se agrava al considerar que los indicadores de marginación señalan que 29.71% de los habitantes con 15 años de edad y más, no cuenta con educación básica y 19.73% vive en condiciones de hacinamiento (Consejo Nacional de Población [Conapo], 2020).

Dentro de la literatura relacionada se encuentran estudios como los de Székely (2005) quien analiza datos de desigualdad y pobreza, crecimiento económico e inflación en el periodo 1950-2004, y encuentra una correlación positiva entre inflación y pobreza, y entre desigualdad y pobreza. En cambio, la evidencia de su investigación arroja una relación inversa entre crecimiento económico y pobreza.

En contraposición, Campos y Monroy (2016) no detectaron relación alguna entre crecimiento económico y cambios en la pobreza alimentaria y el patrimonio en las entidades federativas de México. Por su parte, Negrete (2017) señala que en el país se ha observado una desigualdad creciente resultado de las políticas neoliberales implementadas desde la década de 1980. En este sentido, Laurell (2015) apunta que durante el periodo neoliberal México sufrió un severo impacto social, reflejado en una mayor asimetría en el ingreso, empleos precarios y violencia. Sin embargo, tales estudios no interpretan ni discuten el comportamiento de los datos relacionados con la desigualdad, la pobreza y la marginación a la luz de los postulados básicos del modelo neoliberal.

Por tal motivo, el objetivo de este capítulo es analizar el comportamiento de dichos datos durante el periodo 2000-2023 en relación con los fundamentos del modelo neoliberal y posneoliberal.

Entre los principales hallazgos resalta que durante el periodo neoliberal —1983-2018— se observan, por un lado, una reducción menor en materia de desigualdad, pobreza y marginación. Por otra parte, se aprecian buenos resultados en la distribución del ingreso y reducción de los indicadores de pobreza entre 2018 y 2022.

La presente investigación se divide en cinco apartados principales. En primer lugar, se ofrecen algunas definiciones conceptuales relacionadas con la desigualdad, pobreza y marginación. Posteriormente se presentan algunos de los fundamentos del neoliberalismo y su relación con los problemas mencionados. En una tercera sección se presenta la entrada del modelo neoliberal a México, señalando algunos actores clave en el proceso, así como algunas de sus primeras consecuencias. Posteriormente, se analiza el comportamiento de la desigualdad, la pobreza y la marginación durante 2000-2023 como principal referencia. Con el análisis de los datos recabados se discute la pertinencia de algunos fundamentos del modelo neoliberal con la realidad mexicana. Finalmente, se presentan algunas conclusiones.

1. Desigualdad, pobreza y marginación

Tanto desigualdad, marginación y pobreza son características de las sociedades que se vinculan alrededor de un mismo problema: una distribución desigual del ingreso.¹ Su medición y análisis a lo largo del tiempo son necesarios para poder evaluar las consecuencias de la organización de la producción y las relaciones sociales en un territorio determinado. El seguimiento de estas variables es crucial para la formulación de la política económica y social de cada país.

Hablar de desigualdad en un sentido económico implica que existe una situación en la que el reparto de la riqueza y el acceso a satisfactores sociales es asimétrico (Torres, 2009). En otras palabras, la desigualdad se refiere a una situación en la que las personas cuentan con capacidades heterogéneas, dada la distribución del nivel de ingreso, para adquirir factores de bienestar humano como educación, salud y vivienda, entre otros (Aguilar, 2019).

Por su parte, la marginación se refiere a un conjunto de desventajas o problemas a los que se enfrenta una comunidad delimitada espacialmente, como

1 De manera particular, se analiza aquí una intersección entre la desigualdad del ingreso y la insuficiencia de éste para cubrir necesidades básicas

es el caso de localidades, municipios, entidades federativas, entre otros. Su medición es multidimensional y comprende elementos como educación, vivienda e ingresos monetarios. Con ello, este concepto se distingue de la marginalidad de los individuos que se basa en las dimensiones ecológica, sociopolítica, sociocultural, económica y política, las cuales presentan mayor dificultad para su medición y para establecer estrategias claras en busca de su reducción (Conapo, 2010).

A fin de evitar confusión entre el uso de los conceptos *marginación* y *marginalidad* se debe considerar que la principal diferencia es que la *marginación* habla de agregados sociales que presentan problemas de acceso a satisfactores sociales debido a condiciones estructurales y materiales (Cortés, 2002), los cuales pueden ser financiados por el Estado. Por su parte, la *marginalidad* parte de la modernización para referirse a aquellos individuos en los que no ha penetrado una razón moderna (Germani, 1962), es decir, que se encuentran al margen los beneficios del capitalismo por no haber abandonado su forma tradicional de vida (Enriquez, 2007). En otras palabras, se asocia a un desdén por la vida y el pensamiento no occidentales, vistos como conceptos eurocéntricos.

Por otro lado, la pobreza, es una condición que implica privación de satisfactores fijados en un lugar y tiempo determinados, así como una baja participación en el ingreso. Como señala Sen (1981), existe un conjunto de satisfactores requeridos que van más allá de las necesidades físicas, y que evitan a las personas avergonzarse de verse limitados al intentar cubrir las exigencias sociales de su entorno.

La pobreza se mide principalmente mediante dos índices: línea de pobreza (LP) y necesidades básicas insatisfechas (NBI). Para la medición de la LP se emplea una canasta básica y, al relacionarla con el ingreso de las personas, se puede determinar quiénes no son capaces de acceder a tales satisfactores sociales. En cambio, para medir las NBI se toma un enfoque acumulativo vinculado a la calidad y cantidad de vivienda, patrimonio básico y rezago educativo (Conapo, 2010).

Por su parte, el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval) presenta mediciones de pobreza laboral (PL) referentes al ingreso laboral en relación con la canasta alimentaria fijada por el mismo organismo, así como las Líneas de pobreza por ingreso (LPI) y de pobreza extrema por ingreso (LPEI), con las que toma en cuenta la canasta alimentaria —y no alimentaria en el primer caso— (Coneval, 2023a) y la cantidad mínima de

recursos monetarios necesarios que hacen asequibles ciertos bienes y servicios (Coneval, 2021a).

En el mismo sentido, el Coneval (2019a: 19) emplea el concepto de pobreza desde una perspectiva multidimensional que involucra indicadores como “ingreso corriente per cápita, rezago educativo promedio en el hogar, acceso a servicios de salud, seguridad social,² calidad de espacios de vivienda, servicios básicos en la vivienda, alimentación nutritiva y de calidad, grado de cohesión social y acceso a carretera pavimentada”.

Este cambio se adoptó en 2003 al migrar de un enfoque basado en el ingreso a uno que implica tomar en consideración diversos satisfactores como los mencionados en el párrafo anterior, pero el cambio oficial aconteció en 2009, dando como resultado un nuevo diagnóstico de la pobreza, en el que quienes la padecen —desde un enfoque multidimensional— son quienes se encuentran por debajo de la denominada línea de pobreza y cuentan con, por lo menos, una carencia social (Damián, 2019).

Las tres variables de análisis comparten un elemento esencial que materializa estos fenómenos: una distribución asimétrica del ingreso que limita el acceso a satisfactores sociales necesarios en cada contexto, lo cual llega a conducir a una intersección entre pobreza-marginación-desigualdad cuando quienes perciben menores ingresos se ven privados de ciertos bienes y servicios.

2. Neoliberalismo, desigualdad, pobreza y marginación

Los principios que fundamentan el neoliberalismo como sistema económico-político tienen su raíz en las causas que promovieron su origen en las primeras décadas del siglo XX. Durante este periodo, marcado por un capitalismo liberal, se vivió un reacomodo en las dinámicas de la economía a nivel internacional marcado por la Gran Depresión de 1929 y la recesión de 1937, eventos que sembraron severas dudas sobre el desempeño del mercado y el papel que el Estado debía fungir (Romero, 2016).

Dentro de tal escenario, se conjugaron el pragmatismo del presidente de Estados Unidos (EE.UU.), Franklin D. Roosevelt, y la aplicación del New Deal,

2 “Conjunto de mecanismos diseñados para garantizar los medios de subsistencia de los individuos y sus familias ante eventualidades, como accidentes o enfermedades, o ante circunstancias socialmente reconocidas, como la vejez y el embarazo” (Coneval, 2021b: 1).

con el desarrollo teórico establecido por John M. Keynes, ambos a favor de dar un mayor margen de operación al Estado y generar un cambio de paradigma (Hernández, 2020). Entre los principales opositores sobresalen Ludwig V. Mises y Friederich V. Hayek, cuya escuela de pensamiento se vio relegada después de la publicación de la Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero, en 1936 (Rothbard, 1974).

De acuerdo con Romero (2016), tras algunos encuentros entre intelectuales afines al liberalismo económico, Alexander Rüstow propuso el término *neoliberalismo* en el año 1938 para referir una necesidad por ir más allá del *laissez-faire* correspondiente al capitalismo liberal y establecer una nueva política. Para ello establecieron como fundamentos importantes: a) una condición necesaria para satisfacer el deseo humano es la existencia de un mercado libre que responda al mecanismo de precios; b) el Estado debe ceñirse a su papel de creador de un marco institucional favorable para el libre desarrollo económico; y c) de ser necesario, sacrificar fines de tipo social para enfocarse en el cumplimiento de los puntos previos.

Este último punto es contundente al comprender la constitución del mercado como una totalidad ontológica capaz de excluir los fenómenos ajenos a la economía de su lista de objetivos, así como la postura deontológica del Estado frente a los problemas de corte social que aparecen en su territorio, orientando los objetivos del cambio institucional y, en consecuencia, de la acción por parte de organismos, formuladores y evaluadores de política pública y gobernantes, entre otros.

Así, se transitó del Estado a la libertad y acción individuales como garantes del bienestar social, para lo cual se creó un entorno institucional caracterizado por una fuerte defensa de los derechos de la propiedad, los mercados desregulados y el libre cambio; motivo por el cual se debe crear un mercado ahí donde no haya, como es el caso de la educación, la distribución del agua, seguridad social, etc. (Harvey, 2007).

Al basar el bienestar de la sociedad en la elección de los individuos, se les responsabiliza por los resultados, es decir, lo que puede ser denominado *injusticia social* es producto de un conjunto de decisiones libres e individuales (Nozick, 1974). Por lo tanto, la intervención estatal constituye una forma de autoritarismo que limita la libertad (Romero, 2016) y que representa un gesto de soberbia, pues pretende controlar de manera estéril las leyes de mercado de un sistema compuesto por sus propias estructuras y que resulta complicado en extremo (Dussel, 1997).

Con lo anterior, aparece una contradicción dentro del neoliberalismo que consiste, por un lado, en promover la libertad económica reorientando el sentido de la presencia del Estado para que éste no sea un limitante de la libre elección y, por otro, como señala Hinkelammert (2020), lo que se ha creado es un *totalitarismo de mercado* que se impone en todas partes y que, de acuerdo con Sen (1999), limita la participación estatal para hacer frente a los problemas sociales como la pobreza, falta de oportunidades y acceso a salud, por mencionar algunas, y que alimenta, aún más, la falta de libertad del individuo.

3. Entrada del neoliberalismo a México y algunos efectos

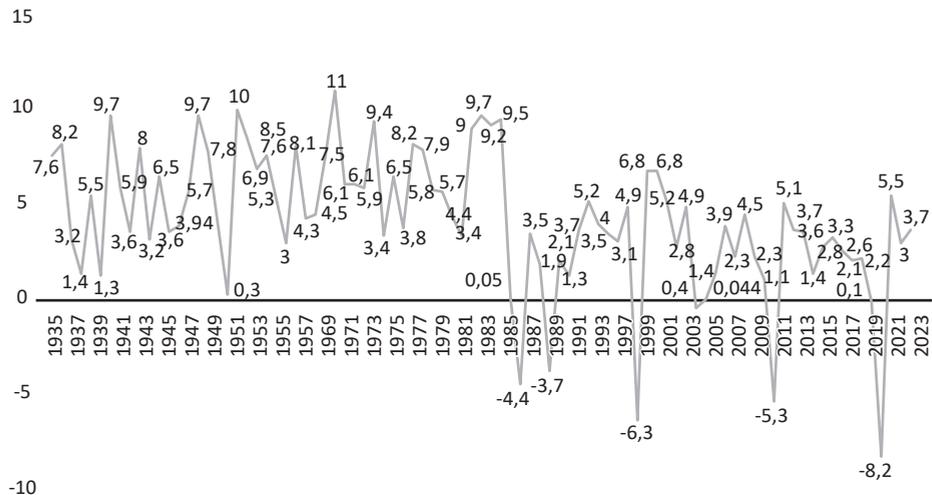
Las ideas neoliberales comenzaron a permear en México desde la década de 1940, principalmente entre empresarios, banqueros y académicos, quienes, bajo un esquema de activismo intelectual-empresarial-político invitaron a los grandes promotores del neoliberalismo temprano: Hayek y Mises. Aunado a lo anterior, se inició con la creación de centros de pensamiento como la Asociación Mexicana de Cultura A. C., el Instituto Cultural Ludwig von Mises y asociaciones de personas con grandes concentraciones de capital como el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios. A todo esto se sumó la creación de la obra *Problemas económicos de México. Ayer y Hoy*, con autoría de Hayek, que sería la fuente de inspiración tras la instauración del neoliberalismo mexicano (Romero, 2016).

Así, en 1982, con la llegada de Miguel de la Madrid a la presidencia de la república mexicana, fue que se generó un cambio de sistema político-económico que transitó del desarrollismo al neoliberalismo, del cual se llevaron a la práctica sus preceptos básicos como la liberalización de la economía, el debilitamiento del Estado y la creación de un marco institucional favorable para la libertad económica (Romero, 2020), cambio que requirió a un conjunto de tecnócratas que ocuparon posiciones estratégicas en la administración pública y organismos internacionales. Estos espacios fueron de gran utilidad para acelerar el proceso de cambio hacia una economía neoliberal (Salas, 2014).

A partir de mediados de la década de 1980, México se sujetó al GATT y, posteriormente, al Consenso de Washington, bajo la promesa de que la liberalización comercial y financiera, así como una reducción de la presencia del Estado en materia económica permitirían al país aprovechar las oportunidades de la

globalización y observar mayores tasas de crecimiento económico. No obstante, tales expectativas se apegaron poco a la realidad, pues durante el periodo de 1983-2018, el producto interno bruto (PIB) creció a una tasa promedio de 2.3% en términos reales, en contraste con el 6.1% reportado durante 1935-1982 bajo un esquema de desarrollo económico orientado por el Estado (Calva, 2019). Para el periodo 2019-2023, el PIB creció en promedio 0.78% debido a la contingencia sanitaria ocasionada por la Covid-19, que obligó al paro de actividades a lo largo de las cadenas de suministro internacionales y al confinamiento obligado como parte de las medidas sanitarias. Sin embargo, al quitar los años 2020, la tasa promedio de crecimiento anual fue de 3.02% —considerando hasta el primer trimestre de 2023.

Gráfica 1. Tasas de crecimiento del PIB, 1935-2023 (precios de 2013)



Fuente: elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi, 2023).

Las bajas tasas de crecimiento durante el periodo neoliberal —1983-2018— fueron atribuidas al poco tiempo en que se habían llevado a cabo diversas reformas estructurales, y se suponía que los beneficios llegarían en el futuro, ya que, poco a poco, la inversión productiva sería dirigida hacia ramas económicas en las que México contaba con ventajas comparativas en la que los empresarios se verían obligados a introducir cambios tecnológicos debido a su exposición a la competencia internacional (Calva, 2019).

Entre las modificaciones que marcaron el cambio institucional se encuentran la adhesión del México al GATT, el 24 de agosto de 1986, como proceso unilateral de liberalización comercial, seguido de acuerdos bilaterales y multilaterales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con entrada en vigor en 1995 (Mejía y Torres, 2013). Este último circunscrito ya en el Consenso de Washington pugnando por recorte del gasto público, liberalización de tasas de interés y la inversión extranjera directa (IED), privatización de empresas públicas, y desregulación de mercados, entre otros (Berumen, 2009).

Al mismo tiempo se redujo el gasto público y se contrajo la participación del Estado en la economía. Tales medidas venían acompañadas de una flexibilización en la regulación de los sectores financiero y energético, aunque posteriormente, afectaría a otros como el transporte y las telecomunicaciones. En suma, la inversión extranjera fue vista como un mecanismo central para financiar la inversión doméstica y modernizar la planta productiva (Mejía y Torres, 2013).

Además, resalta la creación del Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa) en 1990 con el objetivo de garantizar los pasivos de las instituciones financieras, aunque éste fue insuficiente para cubrir el riesgo que conllevaron los préstamos excesivos otorgados entre 1992 y 1994, al igual que los posteriores a la crisis económica ocurrida en este último año. Posteriormente, tal organismo se transformaría en el Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB), lo que implicó que la deuda privada pasara a ser pública (Salas, 2010) y pagada mediante las contribuciones fiscales de la ciudadanía. El monto pagado anualmente ha representado un alto costo de oportunidad que pudo aprovecharse en inversión pública y servicios para la sociedad, así como para combatir la desigualdad, la marginación y la pobreza.

Otra de las modificaciones que afectaron el bienestar de la población mexicana fue la reforma al sistema de pensiones, propuesta en 1995. Desde su entrada en vigor, en 1997, produjo una individualización de las cuentas de ahorro para el retiro (Villagómez y Hernández, 2009) bajo la promesa de alcanzar tasas de reemplazo para los ahorradores de 70% de su salario; sin embargo, las proyecciones estuvieron situadas entre 16% y 26% (Ortiz *et al.*, 2019), es decir, constituye una redistribución perjudicial del ingreso para los trabajadores que compromete su estabilidad económica y calidad de vida a futuro.

Durante los últimos años del siglo XX, en el periodo presidencial de Carlos Salinas de Gortari (CSG), se dio luz al *liberalismo social mexicano*, que proponía un equilibrio entre el desempeño económico eficiente y la equidad social;

propuesta cuyo concepto es de naturaleza ideológica en un momento en que se anunciaba el fin de las ideologías (Bautista, 1995) para dar paso a un esquema de tecnocracia.

El liberalismo social se presentó como una reforma a la Revolución Mexicana, cuyo plan estratégico era adaptarse a la realidad presente delineada por la globalización y la constante innovación, pero con rechazo a los monopolios y con repudio a las pretensiones extranjeras que podían amenazar al país (Aguilar, 2015).

La historia muestra que la agenda liberal de los siglos XVIII y XIX, que influyó en los movimientos de Independencia y Revolución Mexicana, logró salir adelante gracias al apoyo de las masas, motivo por el cual los movimientos liberales han tenido que incluir dentro de sus causas las demandas populares (Bautista, 1995). No obstante, el liberalismo social bajo el esquema del Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol) constituiría, de acuerdo con Ramos (2019) un elemento que caracterizó a la política clientelar de fines del siglo XX y la primera década del siglo XXI.

Además, Pronasol es considerado un ejemplo propicio para poner a prueba la hipótesis del ciclo de negocios político, que sugiere un gasto discrecional con miras a afectar positivamente la economía y favorecer así los resultados electorales del partido o grupo político dominante. Este tipo de medidas parecerían, en primera instancia, contradictorias al neoliberalismo, sin embargo, el Programa de Solidaridad se encontraba en consonancia con el desplazamiento de programas universales promovido por el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (Dion, 2000).

Lo anterior constituye una inversión de los movimientos liberales que acogían las demandas populares para consolidar un proyecto de nación libre y democrática en los siglos XVIII y XIX, para constituirse como mecanismos con propósitos electorales. Finalmente, la propuesta del liberalismo social nunca dejó de estar circunscrita en el neoliberalismo; por el contrario, vio en la población una mediación para el triunfo electoral cuyos resultados en materia de desigualdad, pobreza y marginación se presentan en los siguientes apartados.

4. Desigualdad, pobreza y marginación en México, 2000-2023

De acuerdo con Piketty (2014), la desigualdad se explica hoy, de manera casi universal, por la disparidad en los ingresos laborales una vez que se desecha la

idea de un mercado laboral homogéneo en el que las personas reciben remuneraciones diferentes de acuerdo con la aportación que hacen con su trabajo —desde una perspectiva neoclásica—. En tales diferencias también intervienen factores como la discriminación de sexo, raza, etnia y clase social, características del hogar del que se procede, entre otros, que sesgan *a priori* la elección de ciertos empleadores debido a que consideran que algunas de estas características se encuentran relacionadas con sus calificaciones (Piketty, 2014). Tales comportamientos de los empleadores desincentivan el esfuerzo de los individuos con características subestimadas dentro del mercado de trabajo y, con ello, terminan por convertirse en profecías autocumplidas (Bourdieu y Passeron, 2003); es decir, la ausencia de incentivos termina por convencer a los empleadores de que las características mencionadas son las que determinan su desempeño laboral, nivel de preparación y perfil para participar en los mercados de trabajo.

Siguiendo a Bourdieu y Passeron (2003), desde la etapa de formación escolar, los individuos perciben su propia capacidad en función de su clase social: las clases altas se autoevalúan con excelencia, mientras que las clases bajas y medias tienden a calificarse con un desempeño bajo o medio. No obstante, en el caso francés, los autores ofrecen evidencia de un mejor desempeño de las clases bajas y medias. Es decir, la ventaja de las clases altas está en utilizar símbolos como el lenguaje y su capacidad de expresión para vender sus capacidades, así como por un mayor eclecticismo en su formación familiar, mas no por sus verdaderas calificaciones profesionales.

Lo anterior coincide con que una de las principales fuentes de desigualdad es la familia. Mientras más pobres sean los barrios donde se habita, mayor dificultad habrá para lograr su movilidad social ascendente (Piketty, 2014). Se tienen hasta aquí condiciones estructurales, como el origen socioeconómico de las personas como asignaciones iniciales, que se combinan con el uso de mecanismos o estrategias por parte de las diferentes clases sociales, las cuales buscan reproducir sus privilegios o salir de la pobreza, dependiendo del caso.

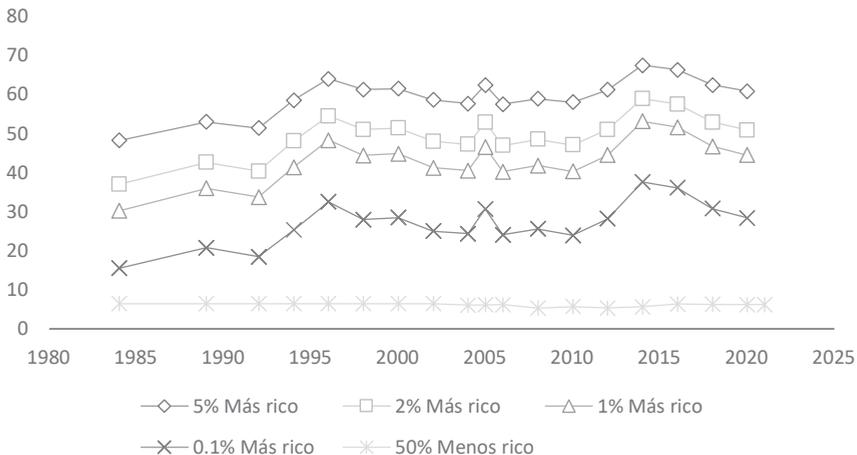
La presencia de asimetrías importantes en las asignaciones iniciales constituye una contradicción para el sistema neoliberal que supone simetría y plena libertad de elección sin fricción alguna, aunque resulta más una privación para el individuo en el sentido de Sen (1999) y Hinkelammert (2020). Asimismo, contradice sus propios principios éticos basados en que una persona buena es capaz de acceder a los mercados más relevantes desempeñándose como un

actor total dentro de éstos (Thorsen y Lie, 2006), lo que resulta poco convincente si las condiciones de inicio no son simétricas y, por lo tanto, el resultado es que cada individuo posee una libertad condicionada.

Ante esta situación, se justifica la intervención del Estado por medio de mecanismos necesarios y suficientes que permitan redistribuir el ingreso y reducir la desigualdad social. En cambio, lo que se ha observado durante el periodo neoliberal en México es un incremento de la desigualdad, como se observa en la gráfica 2. Se puede apreciar una tendencia creciente para los hogares que pertenecen a los percentiles con mayores ingresos. Durante el periodo 1984-2020, los correspondientes a 5, 2, 1 y 0.1% de los hogares más ricos incrementaron su participación en el ingreso nacional en 12.6, 13.9, 14.5 y 12.9%, respectivamente. Por otro lado, 50% de los hogares menos favorecidos presentan un decremento de 0.23% entre 1984 y 2021.³

De acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal, 2023a), en su Seminario Internacional “Brechas de desigualdad en México, Centroamérica y el Caribe”, la desigualdad por ingresos en México ha tenido una tendencia creciente desde, por lo menos, las últimas cuatro décadas.

Gráfica 2. Ingreso nacional de las familias, 1984-2020 (porcentajes)



Fuente: elaboración propia con datos de la Cepal (2023a) y el World Inequality Report para 50% (WIR, 2023).

3 El horizonte de comparación estuvo sujeto a la disponibilidad de datos.

Este fenómeno ha permitido a 5% de los hogares más ricos del país acumular 67.5% del ingreso nacional en 2014 y hasta 37.6% a 0.1% más favorecido —36,645 hogares— (gráfica 2). Este último estrato ha experimentado tasas de crecimiento reales de 3.8%, lo que provoca que se duplique cada 18.6 años y, con ello, sus ingresos medios han pasado de 54.8 mmp en 1984 a 102.7 millones en 2002 —precios de 2022.

Esta brecha se refleja en que el sector más rico —1%, 366,447 hogares— tuvo percepciones 840 veces más elevadas que 90% de los hogares en 2020. En contraste, los ingresos de los primeros nueve deciles —90% de los hogares de menores ingresos— observaron una disminución de 0.3% a tasa real. Además, durante el periodo 1993-2019 las remuneraciones han crecido en términos reales 35.3%, mientras que las ganancias empresariales lo han hecho en 260%.

Ante este escenario, la Cepal sugiere que tanto la estructura del poder político como la política económica en México han actuado a favor del sector más rico que representa 1% (Cepal, 2023a).

Los datos muestran que en el periodo 1984-2000 —cuya fecha de inicio coincide con la entrada del neoliberalismo en México—, la desigualdad, considerando la composición del ingreso nacional, se incrementó sustancialmente.

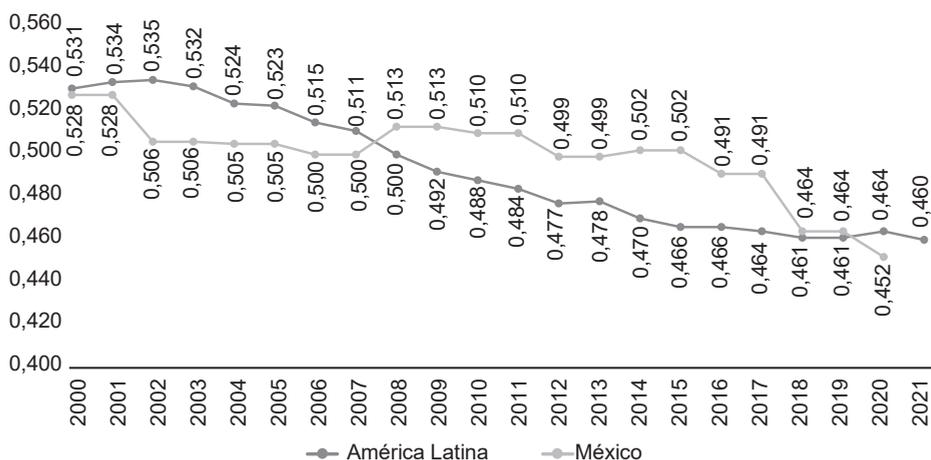
Al tomar como referencia el periodo 2000-2021, se observan picos de desigualdad para este rubro en la primera década del presente siglo —marcada por una transición en la presidencia de la república entre dos partidos políticos: el Partido de la Revolución Institucional (PRI) y el Partido Acción Nacional (PAN)—; en 2005, ya con Vicente Fox Quesada (VFQ), y el más importante en 2014 durante el mandato de Enrique Peña Nieto (EPN).

Otra manera de aproximarse a la medición de la desigualdad es mediante el índice de Gini.⁴ De acuerdo con el Banco Mundial (2022), es un indicador que muestra qué tanto se aleja la distribución observada del ingreso de ser equitativa. Este índice toma valores entre cero y uno, donde el primero indica una distribución equitativa y el segundo, inequidad extrema en cómo se distribuye el ingreso. En la gráfica 3 se observa el comportamiento del coeficiente de Gini para el periodo 2000-2021, publicado por la Cepal. Resalta una modesta

4 Partiendo de que la curva de Lorenz emplea una función de densidad que mide la concentración acumulada de ingresos por parte de cierta cantidad de individuos, es posible comprender que el índice de Gini está dado por el área generada por la distancia entre dicha curva y la recta de perfecta igualdad, dividida por el área por debajo de la curva de Lorenz. En términos sencillos, se puede decir que se divide la proporción de personas que faltan para que haya perfecta igualdad, entre la suma de ésta más la distribución observada del ingreso.

caída a lo largo del tiempo, así como un intervalo de 2008 —año de la crisis *Subprime*— a 2019 en el cual presenta valores por encima del promedio de América Latina (AL), que coinciden con los gobiernos de Felipe Calderón Fournier (FCH), EPN y el primer año de Andrés Manuel López Obrador (AMLO). Para 2020, el índice se situó por debajo de la media latinoamericana.

Gráfica 3. Índice de Gini para México y América Latina



Fuente: elaboración propia con datos de la Cepal (2023b).

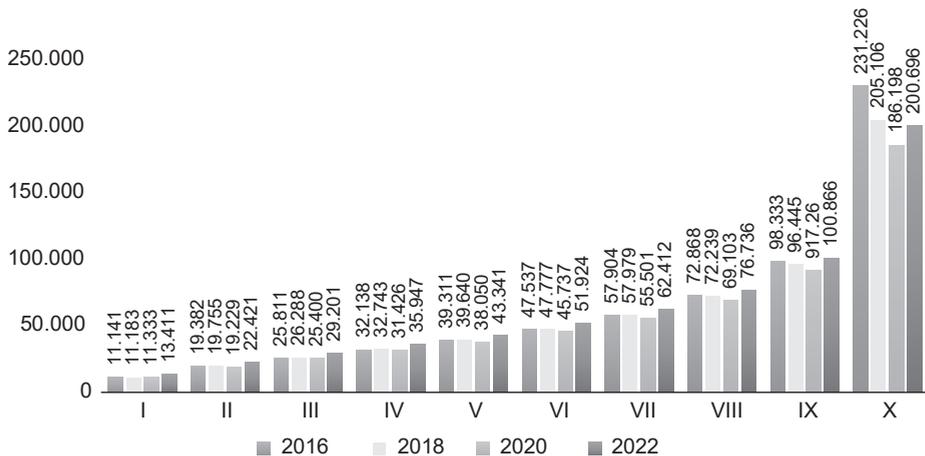
Es importante mencionar que el nivel de desigualdad, en general, se incrementaría si las encuestas sobre el ingreso de los hogares tuvieran acceso a las familias más ricas del país. Como no es posible, la distribución del ingreso se encuentra censurada y, además, subrepresentada debido a que los respondientes tienden a declarar ingresos menores a los reales (Cortés y Vargas, 2017).

Como se aprecia en la gráfica 3, entre 2002 y 2007 el índice de Gini disminuyó y se situó por debajo de los niveles promedios de AL. De acuerdo con Cortés y Vargas (2017), la reducción de la inequidad experimentada no obedeció a un cambio estructural, sino a un incremento del gasto social a partir de 1990 bajo una política social que condicionaba transferencias, programas sociales y focalización de acciones. Los datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público ([SHCP], 2022) muestran que, entre 2001 y 2007 el gasto social aumentó en 408 mil millones de pesos —a precios de 2018—, es decir, 72.1%.

La caída en el índice de Gini, sin embargo, puede estar más relacionada con una generalización de la pobreza que con una distribución más equitativa (Aguilar, 2019); aunque, a partir de 2008 se volvieron a observar valores mayores a los de AL debido los efectos que la crisis de ese año tuvo sobre el mercado laboral.

A partir de 2020, el coeficiente de Gini se colocó nuevamente por debajo del promedio latinoamericano como consecuencia de un profundo cambio institucional que implicó crear e implementar reformas y leyes que representaran una modificación a los intereses neoliberales en materia laboral y el manejo del gasto social, aspectos que se abordan más adelante. De acuerdo con los datos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos en los Hogares (ENIGH) publicada por el Inegi (2022), los hogares mexicanos reportaron ingresos trimestrales de 63,995 pesos, cifra mayor a la observada en las tres encuestas previas y comparables que inician en 2016 (gráfica 4). Este incremento ocurrió después de una caída en el nivel de ingresos observado en 2018 y 2020, este último año marcado por una crisis económica ocasionada por el virus SARS-COV-2 —Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus 2— a nivel mundial.

Gráfica 4. Ingreso corriente trimestral promedio por decil en los hogares, 2016-2020 (precios de 2022)

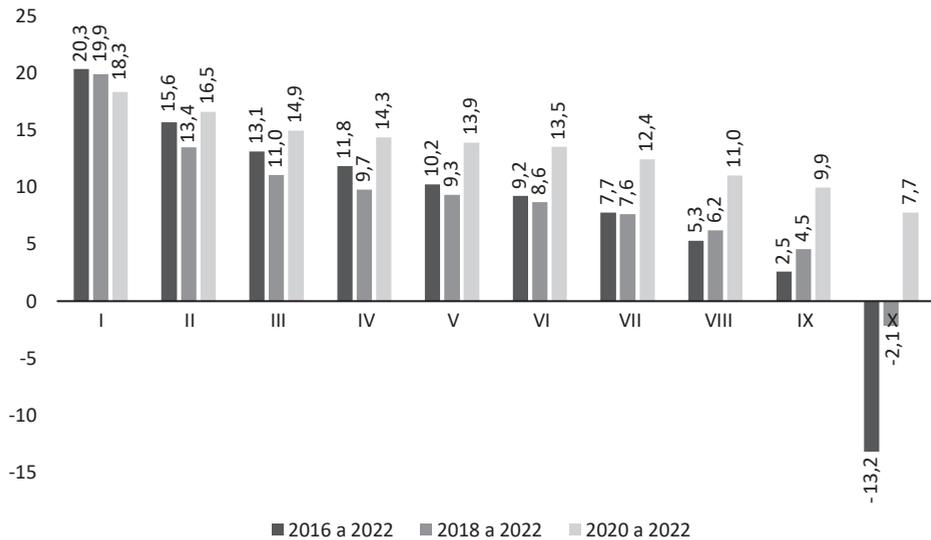


Fuente: elaboración propia con datos del Inegi (2022).

Cabe resaltar que dicha mejoría en el nivel de ingresos, se observa en cada uno de los deciles que componen la muestra, exceptuando al décimo decil que incluye el sector con mayores ingresos (10%) que, aunque reporta mejorías respecto al año 2020 —7.8% más—, no termina por recuperarse de un descenso experimentado a partir de cinco años hacia atrás (gráfica 5). En el mismo sentido, la recuperación del ingreso se aprecia con mayor claridad en los primeros deciles, particularmente al comparar 2020 y 2022.

Las principales fuentes del ingreso corriente de los hogares fueron aquellos provenientes de sus empleos (65.7%) y los correspondientes al rubro de transferencias 17.2%, lo cual puede estar relacionado con los aumentos constantes al salario mínimo real (smr) que ha pasado de 88.15 pesos en 2018 a 146.89 pesos en 2022, así como con los beneficios derivados de programas gubernamentales que se incrementaron en 100.9% entre 2018 y 2022. Del mismo modo, los ingresos provenientes de otros países influyeron en esta recuperación debido a que experimentaron un crecimiento de 37.2% en el mismo periodo (Inegi, 2022).

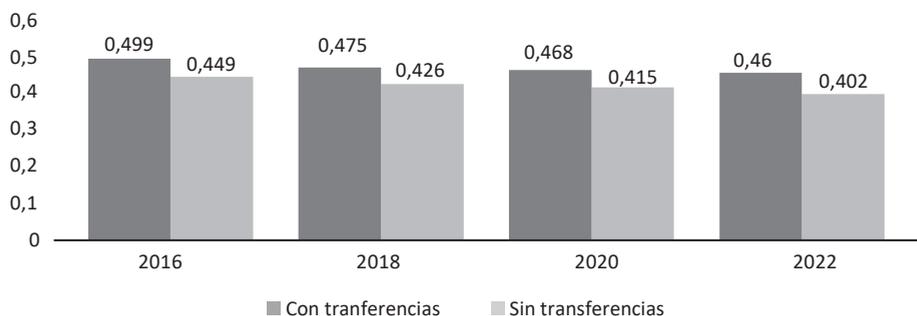
Gráfica 5. Variación porcentual del ingreso trimestral en los hogares por decil, 2016-2020



Fuente: elaboración propia con datos del Inegi (2022).

De lo anterior deriva que el coeficiente de Gini publicado por el Inegi muestre una mejoría importante en el periodo 2016-2022 en materia de desigualdad, resaltando el papel de las transferencias del Estado hacia los hogares mexicanos, como se aprecia en la gráfica 6. De hecho, aunque en todos los deciles el ingreso principal proviene de las remuneraciones laborales, en el primer y segundo decil hay una mayor dependencia hacia las transferencias públicas —35.8 y 27.7%, respectivamente—, lo cual resalta una ambigüedad en la realidad mexicana: por un lado, la política social planteada a partir de 2019 muestra resultados positivos (Inegi, 2022), pero los ingresos por trabajo son aún insuficientes y requieren otro tipo de tratamiento.

Gráfica 6. Coeficientes de Gini con y sin transferencias en los hogares, 2016-2022



Fuente: elaboración propia con datos del Inegi (2022).

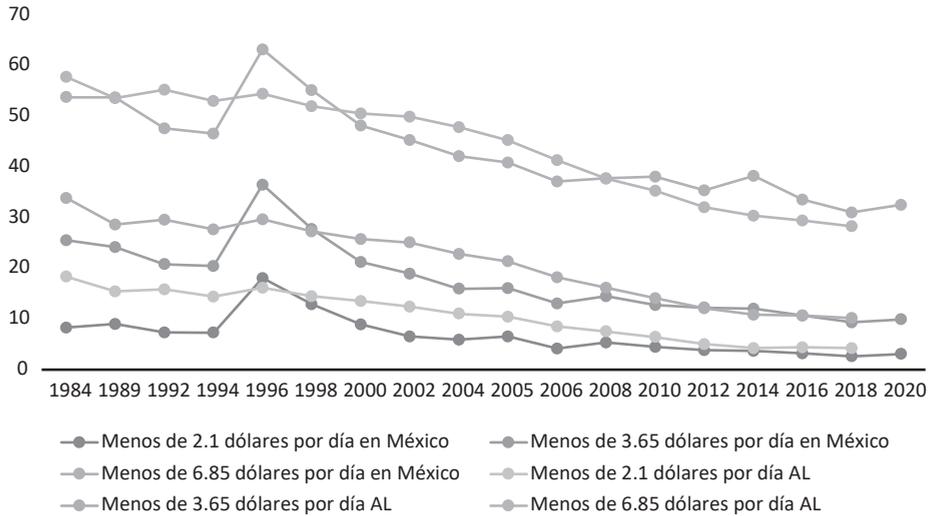
De este modo, el nivel de ingreso puede convertirse en un problema mayor: pobreza. El pobre es quien no puede cubrir con sus necesidades básicas, principalmente, a partir de su poder de compra. La Cepal (2023b) proporciona información acerca de la paridad del poder adquisitivo (PPA)⁵ a precios de 2017, considerando el porcentaje de la población que vive con menos de 2.15, 3.65 y 6.85 dólares diarios (gráfica 7).⁶ Los datos para México y AL muestran un

5 Permite comparar el ingreso de las personas de diferentes países a partir de su poder de compra.

6 Las cantidades mencionadas son las equivalentes a las necesarias en América Latina para adquirir la misma cantidad de bienes y servicios en Estados Unidos con uno y dos dólares diarios, y que en la práctica equivalen a 2.15, 3.65 y 6.85 dólares (CEPAL, 2023b).

descenso continuo, lo cual podría confundirse con una reducción de pobreza a nivel nacional.

Gráfica 7. Población mexicana y latinoamericana que vive con menos de 2.15, 3.65 y 6.85 dólares por día en PPA de 2017 (porcentajes)

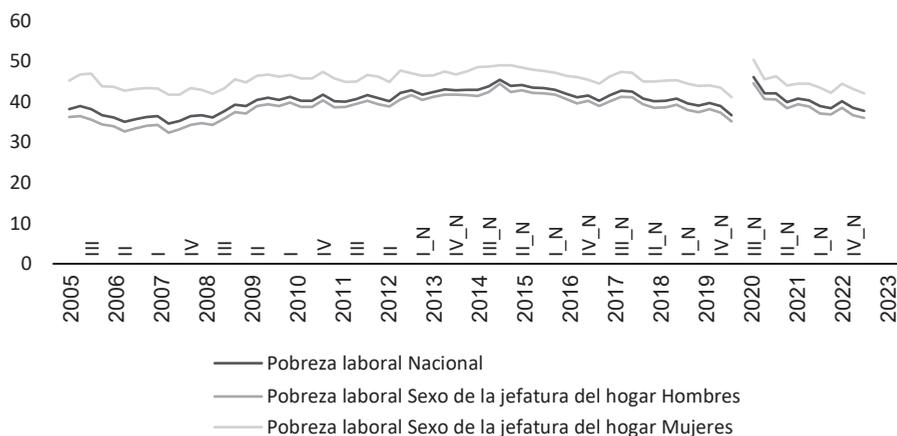


Fuente: elaboración propia con datos de la Cepal (2023b).

Sin embargo, los datos del indicador de pobreza laboral (PL) publicados por Coneval (2023a) para el periodo 2005-2023, muestran el porcentaje de la población que no puede acceder a una canasta alimentaria —establecida por patrón de consumo entre los primeros 20 percentiles de los hogares con menores ingresos— con su remuneración laboral (Coneval, 2019b), lo cual impide cubrir un consumo calórico mínimo y, consecuentemente, los pone en riesgo de desnutrición. De acuerdo con la gráfica 8, del primer trimestre de 2007 al cuarto trimestre de 2014, el porcentaje de hogares en esta situación pasó de 34.5% a 44.3% a nivel nacional, es decir, se incrementó casi 10 puntos porcentuales durante los sexenios de FCH y EPN; lo que fue seguido de un descenso hasta 36.6% en el primer trimestre de 2020 —con AMLO en la presidencia—.

No obstante, a partir de la crisis sanitaria ocasionada por la Covid-19, esta cifra reportó un aumento a 44.4% al tercer trimestre de 2020, el cual ha ido menguando hasta posicionarse en 37.7% en el primer trimestre de 2023.

Gráfica 8. Porcentaje de la población en pobreza laboral, 2005.I-2023.I (trimestres)



Fuente: elaboración propia con datos de Coneval (2023a).

Resalta, de igual manera, una diferencia entre la pobreza laboral en los hogares con jefes de familia hombres, en comparación con aquellos que son encabezados por mujeres. El periodo de mayor desigualdad en este tipo de pobreza fue el segundo trimestre de 2006, durante el sexenio de VFQ, con una pobreza laboral de 42.7% para hogares con jefas de familia en contraste con 32.6% para hogares con varones al frente.

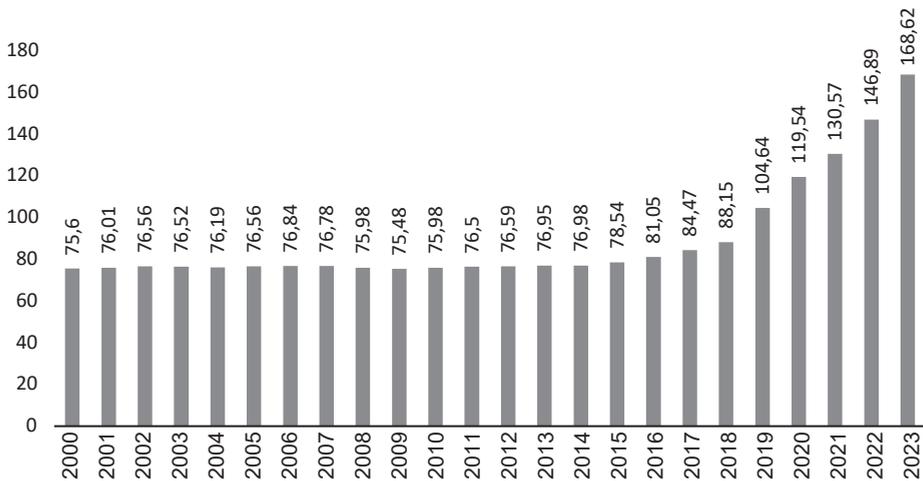
Los datos anteriores son una muestra de que la desigualdad también es un fenómeno que ocurre al interior de los estratos sociales más desfavorecidos y evidencia las desigualdades generadas en el mercado de trabajo, donde el mecanismo principal es un sesgo por parte de los empleadores quienes subestiman las habilidades de los candidatos por cuestiones de sexo, asignando remuneraciones diferentes.

De igual manera, retomando elementos previos, se hace evidente una contradicción esencial al limitar la libertad individual de acceder a un consumo calórico mínimo dentro de un sistema que se fundamente en la libre elección.

Considérese que el consumo alimentario es básico para reponer la energía gastada durante el proceso vital de cada ser humano, lo cual es una necesidad y representa un hecho empírico y real de su corporalidad (Dussel, 2013). La falta de satisfacción de necesidades vitales básicas expone al sujeto a un proceso de entropía cuyos desenlaces extremos son la desnutrición y la muerte. De este modo, la pobreza laboral existente dentro del neoliberalismo se erige como una contradicción fundamental al restringir el acceso a satisfactores sociales y poner en peligro las condiciones necesarias para la reproducción de la vida humana en condiciones dignas, lo cual es el criterio de última instancia para cualquier esquema de organización social.

Esta insuficiencia del ingreso laboral para adquirir la canasta alimentaria ocurre en un periodo de estancamiento del SMR que sufrió una pérdida de poder adquisitivo en 75% (Organización Internacional del Trabajo [OIT], 2022) durante el periodo comprendido entre 1982-2016, bajo un esquema de minimización del Estado siguiendo la lógica del neoliberalismo. Este esquema, sustituido por un Estado con mayor dimensión social a partir de 2018, ha generado una recuperación entre 2019 y 2023 que suma un incremento en 91.28% de su capacidad de compra (gráfica 9).

Gráfica 9. Salarios reales promedio, 2000-2023 (precios de 2018)

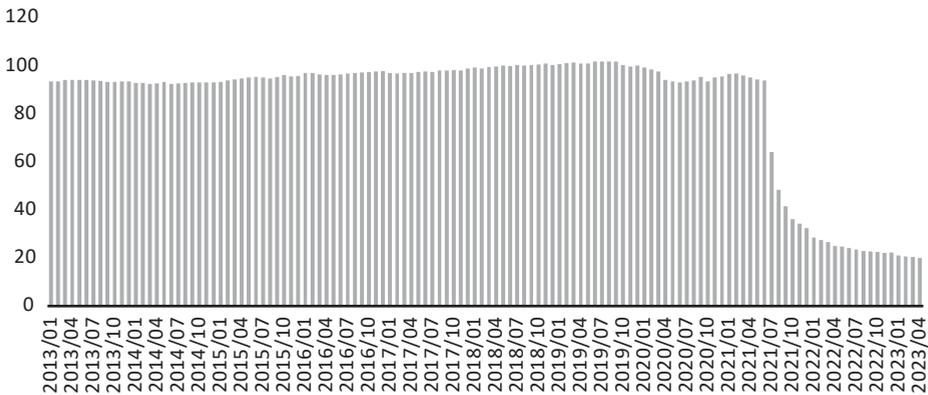


Fuente: elaboración propia con datos de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (Conasami, 2023).

Siguiendo los postulados básicos del neoliberalismo, el Estado intervino para generar un marco jurídico que garantizara libertad económica. En este sentido, quienes ostentan el poder de negociación son quienes orientan el cambio institucional (North, 2014) y durante el periodo neoliberal fueron las élites empresariales las que participaron activamente en generar un entramado legal a modo (Salas, 2017). Un ejemplo de ello fue la reforma laboral en materia de subcontratación, producto de presiones empresariales por migrar de un modelo de contratación rígido a uno flexible y capacidad de adaptación frente a cambios estructurales que, a la vez, implicara bajos costos de producción en detrimento de la clase trabajadora (Rivera y Ovando, 2022).

Al respecto, en 2019 se anunció un viraje institucional que se materializaría en abril de 2021 con la aprobación de una reforma que regula la subcontratación laboral. A partir de entonces, el Índice Global de Personal Ocupado de los Sectores Económicos del Personal Subcontratado (IGPOSEPS) experimentó una caída abrupta en las cifras desestacionalizadas, señal del efecto en este nuevo rumbo en la senda institucional en materia laboral pasando de 94.0 en junio de 2021 a 20.1 en marzo de 2023 (gráfica 10).

Gráfica 10. Índice global de personal ocupado de los sectores económicos del personal subcontratado, 2013-2023
(base 2018 = 100)



Fuente: elaboración propia con datos del Inegi (2023).

La reforma para regular la subcontratación en México, así como los incrementos constantes al smr pueden explicar, en parte, la pendiente negativa

observada en el porcentaje de la población en pobreza laboral que se aprecia en la gráfica 8. Sin embargo, el ingreso laboral no es la única medida de pobreza.

Para analizar este problema es necesario revisar datos multidimensionales que incluyan diversos satisfactores sociales como rezago educativo, acceso a servicios de salud y seguridad social; calidad y espacios de vivienda; alimentación nutritiva y de calidad (Coneval, 2019b).

Algunos de esos satisfactores sociales dan cuenta de que la necesidad y el consumo humano no pueden quedar reducidos a un simple consumo instintivo o animal, sino que, además de ser parte de las necesidades reales de la especie humana, constituyen actos culturales y exigencias normativas inherentes a todo sistema económico (Dussel, 2013). Por ello, Sen afirma que los bienes y servicios adquiridos deben cumplir un estándar mínimo acorde con su contexto para evitar la vergüenza en el individuo al verse limitado a cubrir las exigencias sociales (Sen, 1981).

A partir de lo anterior, se hace presente la necesidad de conjugar el nivel de ingreso de las personas con diversos satisfactores sociales para determinar el estado de pobreza. De este modo, para Coneval (2019b), un individuo presenta pobreza moderada cuando el nivel de ingreso hace inasequible una canasta alimentaria y no alimentaria, es decir, por debajo de la línea de pobreza por ingresos (LPI) y, por lo menos, una carencia social.⁷ Por otro lado, quienes cuentan con un ingreso insuficiente para adquirir la canasta alimentaria, es decir, por debajo de la línea de pobreza extrema por ingresos (LPEI) y presenta al menos tres de las seis carencias sociales establecidas por este organismo, se dice que se encuentra en una situación de pobreza extrema.

En el cuadro 1 se presentan los resultados de la medición de la pobreza multidimensional para el periodo 2016-2022. En éste se aprecia que hasta 2020 había 55.7 millones de personas en condición de pobreza —43.9% de la población—, de las cuales 44.9 millones (35.4%) se encontraban en pobreza moderada y 10.8 millones en pobreza extrema (8.5%). Además, 85.7 millones de habitantes (67.6%) presentaron por lo menos una carencia social. La principal carencia fue el acceso a seguridad social con 66 millones de personas (52.0%).

7 Las carencias sociales consideradas por Coneval son: “rezago educativo, carencia por acceso a servicios de salud, carencia por acceso a seguridad social, carencia por calidad y espacios de la vivienda, carencia por acceso a los servicios básicos en la vivienda y carencia por acceso a la alimentación” (2019a: 33).

Un aspecto relevante es que 66.9 millones de individuos (52.8%) contaron con un ingreso inferior a la línea de pobreza por ingresos. Y es preciso resaltar que tales cifras ocurren dentro del contexto de la pandemia por Covid-19.

Por otro lado, de acuerdo con los resultados ofrecidos por Coneval (2023b), en 2022 salieron de la pobreza 8.9 millones de personas, y a pesar de notarse un incremento de 7.9 personas vulnerables por carencias sociales, la población no pobre y no vulnerable aumentó en 5.1 millones. De la misma manera, se observa una reducción en 7.3% de mexicanos con ingreso inferior a la línea de pobreza por ingresos.

En general, la política social establecida por el Estado en el último sexenio ha logrado avances sustanciales en prácticamente todos los indicadores de medición de la pobreza. Cabe resaltar que la población con carencia por acceso a servicios de salud se incrementó 10.9% de 2020 a 2022 (cuadro 1), sobre lo cual el secretario ejecutivo del Coneval manifestó la necesidad e interpretar con cautela este último indicador ya que:

Por un lado, se mantiene la afiliación al IMSS y el resto de entidades públicas que ofrecen servicios de salud. Sin embargo, se presenta una disminución importante en la respuesta de las personas que, en 2018 respondieron afirmativamente tener Seguro Popular, es decir 42.0% de la población, a solo 13.0% en 2022, con conocimiento de poder recibir atención de salud pública por medio del Insabi (Nabor, 2023).

Cuadro 1. Medición de la pobreza multidimensional, 2016-2022 (porcentaje, número de personas y carencias promedio por indicador de pobreza)

| Indicadores | Porcentaje | | | | Millones de personas | | | | Carencias promedio | | | |
|---|------------|------|------|------|----------------------|------|------|------|--------------------|------|------|------|
| | 2016 | 2018 | 2020 | 2022 | 2016 | 2018 | 2020 | 2022 | 2016 | 2018 | 2020 | 2022 |
| <i>Pobreza</i> | | | | | | | | | | | | |
| Población en situación de pobreza | 43.2 | 41.9 | 43.9 | 36.3 | 52.2 | 51.9 | 55.7 | 46.8 | 2.2 | 2.3 | 2.4 | 2.6 |
| Población en situación de pobreza moderada | 36.0 | 34.9 | 35.4 | 29.3 | 43.5 | 43.2 | 44.9 | 37.7 | 2.0 | 2.0 | 2.1 | 2.3 |
| Población en situación de pobreza extrema | 7.2 | 7.0 | 8.5 | 7.1 | 8.7 | 8.7 | 10.8 | 9.1 | 3.6 | 3.6 | 3.6 | 3.8 |
| Población vulnerable por carencias sociales | 25.3 | 26.4 | 23.7 | 29.4 | 30.5 | 32.7 | 30.0 | 37.9 | 1.8 | 1.8 | 1.9 | 2.0 |

Cuadro 1. (continuación)

| Indicadores | Porcentaje | | | | Millones de personas | | | | Carencias promedio | | | |
|---|------------|------|------|------|----------------------|------|------|------|--------------------|------|------|------|
| | 2016 | 2018 | 2020 | 2022 | 2016 | 2018 | 2020 | 2022 | 2016 | 2018 | 2020 | 2022 |
| Población vulnerable por ingresos | 7.6 | 8.0 | 8.9 | 7.2 | 9.1 | 9.9 | 11.2 | 9.3 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| Población no pobre y no vulnerable | 24.0 | 23.7 | 23.5 | 27.1 | 28.9 | 29.3 | 29.8 | 34.9 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| <i>Privación social</i> | | | | | | | | | | | | |
| Población con al menos una carencia social | 68.5 | 68.3 | 67.6 | 65.1 | 82.7 | 84.6 | 85.7 | 84.7 | 2.1 | 2.1 | 2.2 | 2.3 |
| Población con al menos tres carencias sociales | 20.0 | 20.2 | 23.0 | 24.9 | 24.2 | 25.0 | 29.2 | 32.1 | 3.5 | 3.5 | 3.5 | 3.6 |
| <i>Indicadores de carencia social</i> | | | | | | | | | | | | |
| Rezago educativo | 18.5 | 19.0 | 19.2 | 19.4 | 22.3 | 23.5 | 24.4 | 25.1 | 2.7 | 2.8 | 2.8 | 3.0 |
| Carencia por acceso a los servicios de salud | 15.6 | 16.2 | 28.2 | 39.1 | 18.8 | 20.1 | 35.7 | 50.4 | 2.7 | 2.7 | 2.8 | 2.9 |
| Carencia por acceso a la seguridad social | 54.1 | 53.5 | 52.0 | 50.2 | 65.4 | 66.2 | 66.0 | 64.7 | 2.3 | 2.3 | 2.5 | 2.6 |
| Carencia por calidad y espacios de la vivienda | 12.0 | 11.0 | 9.3 | 9.1 | 14.5 | 13.6 | 11.8 | 11.7 | 3.1 | 3.2 | 3.4 | 3.6 |
| Carencia por acceso a los servicios básicos en la vivienda | 19.2 | 19.6 | 17.9 | 17.8 | 23.1 | 24.3 | 22.7 | 22.9 | 3.0 | 3.0 | 3.1 | 3.3 |
| Carencia por acceso a la alimentación nutritiva y de calidad | 21.9 | 22.2 | 22.5 | 18.2 | 26.5 | 27.5 | 28.6 | 23.4 | 2.6 | 2.6 | 2.7 | 2.9 |
| <i>Bienestar económico</i> | | | | | | | | | | | | |
| Población con ingreso inferior a la línea de pobreza extrema por ingresos | 14.9 | 14.0 | 17.2 | 12.1 | 18.0 | 17.3 | 21.9 | 15.5 | 2.5 | 2.5 | 2.5 | 2.9 |
| Población con ingreso inferior a la línea de pobreza por ingresos | 50.8 | 49.9 | 52.8 | 43.5 | 61.3 | 61.8 | 66.9 | 56.1 | 1.9 | 1.9 | 2.0 | 2.2 |

Fuente: Coneval (2023b).

A las cifras de pobreza se debe añadir otro elemento esencial que constituye la asignación inicial con la que cuentan los individuos al nacer y que es el punto de partida desde el que se comienzan a tomar decisiones en busca de bienestar

personal y familiar. La marginación, como se mencionó, indica problemas o desventajas comunitarias —localidades, municipios, entidades federativas, etc.—, es decir, se refiere a la estructura socioeconómica en la que viven las personas. El cuadro 2 ofrece información relacionada con los indicadores socioeconómicos cuya carencia pone a una comunidad, y sus habitantes, en condiciones de marginación. Entre ellos sobresalen algunos aspectos para 2020. Por ejemplo, 19.7% de la población presentó condiciones de hacinamiento, 29.7% de las personas con 15 años o más, no logró obtener un nivel educativo básico, 66.8% tiene ingresos de hasta dos salarios mínimos.⁸

De este modo, las cifras de desigualdad, pobreza y marginación en México ponen en entredicho que la pobreza sea exclusivamente resultado de un conjunto de elecciones individuales bajo condiciones de libertad y que, en consecuencia, no se debía apoyar a los pobres. Esta conjetura descansa sobre la suposición de que las personas comienzan su vida desde condiciones iguales, no solo de libertad, sino que gozan de los mismos elementos materiales y socioeconómicos para tomar decisiones a lo largo de su vida, por lo cual es preciso cuestionar dónde se ubica exactamente ese punto de partida igualitario en la línea del tiempo.

Suponer dotaciones iniciales igualitarias para toda la población conlleva a la negación de las condiciones de marginación, pobreza y desigualdad que constituyen hechos reales en la cotidianidad de la población. Asimismo, con ello se ignoran las formas del capital que se van adquiriendo de acuerdo con el nivel económico individual: capital económico, cultural y político, utilizados estratégicamente en busca de reproducir su clase social (Bourdieu, 1986).

Al ignorar tales variables se alimenta el mito de la meritocracia bajo el cual todo individuo puede ascender en función de su esfuerzo y talento (Sandel, 2020); sin embargo, factores como la riqueza del hogar de origen, el nivel de escolaridad de los padres, el tipo de comunidad de origen —rural/urbano—, el barrio de residencia y la región del país en la que se vive, son fricciones que dificultan la movilidad social ascendente de las personas (Delgado, 2022), por lo cual solo 3% de los mexicanos cuyo origen se encuentra en los hogares más pobres, llegan a los estratos de mayor riqueza (Orozco, Corona, Espinosa y Vélez, 2019).

8 Considérese para esta cifra que el salario mínimo real promedio pasó de 88.15 a 119.54 pesos (gráfica 9), es decir, tuvo un incremento de 35.6%.

Cuadro 2. Población total e indicadores socioeconómicos de marginación, 2010-2020 (porcentajes)

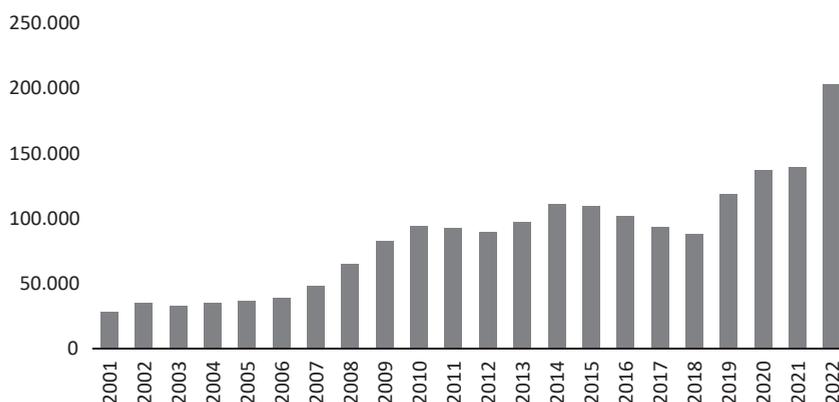
| Año | Población | | Ocupantes | | | | Viviendas | | Población | |
|------|-------------|--------------------------------|------------------------------------|--------------------------------------|------------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|---|---|--|
| | Total | 15 años o más o más analfabeta | 15 años o más sin educación básica | En viviendas sin drenaje ni excusado | En viviendas sin energía eléctrica | En viviendas sin agua entubada | En viviendas con piso de tierra | Particulares en situación de hacinamiento | En localidades menores a 5 mil habitantes | Ocupada con ingresos de hasta 2 salarios mínimos |
| 2005 | 112,336,538 | 6.9 | 41.3 | 3.6 | 1.7 | 8.6 | 6.5 | 36.5 | 28.8 | 38.6 |
| 2010 | 119,530,753 | 5.5 | 35.6 | 2.1 | 0.9 | 5.3 | 3.8 | 28.3 | 28.8 | 37.4 |
| 2020 | 126,014,024 | 4.7 | 29.7 | 1.4 | 0.6 | 3.6 | 3.8 | 19.7 | 27.0 | 66.8 |

Fuente: elaboración propia con datos de Conapo (2022).

Aun con las cifras expuestas de pobreza laboral, la postura neoliberal ha sido de no intervención del Estado. Por el contrario, se ha gestado una reestructuración institucional que fomenta la creación de un Estado mínimo con una participación reducida en tareas como la producción y el empleo, convirtiendo a la banca de desarrollo en una banca de segundo piso —distante de su papel en la industrialización del país a mediados del siglo XX—, cuya consecuencia se manifiesta en una franca caída de la inversión pública,⁹ así como aprobando un marco legal que facilita la precarización del empleo (Ibarra, 2017). El gasto público pasó de ser productivo a constituirse como un paliativo de la desigualdad y la pobreza (Salas, 2017), fomentando el clientelismo político por medio del gasto en programas sociales, particularmente a partir de 2000, como fue el caso del programa Oportunidades, que cooptó clientes para el Partido Acción Nacional (PAN) (Ramos, 2019).

En sintonía con los resultados en materia de desigualdad, pobreza y marginación, se encuentra el comportamiento del gasto público correspondiente al Ramo 20 Bienestar, el cual involucra los programas sociales del gobierno federal (gráfica 11) y el denominado gasto social (gráfica 12), de acuerdo con su clasificación funcional y que se encuentra destinado a proveer a la población de bienes y servicios, cuyo consumo es inasequible o limitado, con efecto en el nivel de vida de los hogares (Rivera y Reyes, 2023).

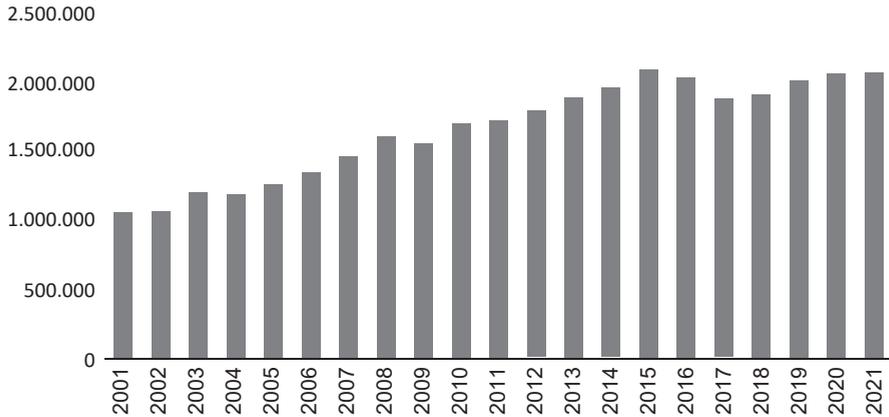
Gráfica 11. Gasto programable del Ramo 20 Bienestar, 2001-2022 (millones de pesos [mdp] a precios de 2018)



Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP, 2022).

9 La inversión pública pasó del 50% al 15% en su participación en la formación total de capital entre 1950 y la primera década del siglo XXI (Ibarra, 2017).

Gráfica 12. Gasto público en desarrollo social, 2001-2022
(mdp a precios de 2018)



Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP, 2022).

Si bien el gasto público ha ido en aumento a lo largo de los últimos años, los efectos positivos, como se mencionó anteriormente, son incipientes. El problema principal es el clientelismo político vivido durante el México posrevolucionario y cuya reaparición ocurrió a finales del siglo XX bajo la consigna de mantener una hegemonía partidista.

Bajo este esquema de condicionamiento de recursos públicos destinados a mejorar el bienestar social, no se redujeron los problemas de fondo ni mejoró la calidad de vida de la población; en cambio, se logró un éxito propagandístico que dio legitimidad al régimen en turno y facilitó la instauración del neoliberalismo (García, 2022).

En otras palabras, la corrupción es uno de los factores que han impedido a la política social del Estado reducir problemas como la desigualdad, la pobreza y la marginación. Asimismo, como ya se mencionó, las transferencias de gobierno comienzan a ocupar una proporción mayor entre los ingresos de los hogares que se ubican en los deciles de menor ingreso, pero sin un cambio sustancial en los ingresos laborales, lo que requiere un cambio estructural que logre incorporar a los diferentes sectores de la producción en actividades de mayor valor agregado con un conjunto de incentivos institucionales formales e informales que generen una mejor distribución de la riqueza.

Conclusiones

El neoliberalismo como sistema político-económico tiene como fundamento una mínima intervención del Estado en las actividades que se despliegan dentro del campo económico, excepto para crear un entramado institucional que garantice la libertad económica y los derechos de propiedad privada. Respecto a su política social, sostiene que ésta debe quedar en un segundo plano en caso de ser necesario a fin de garantizar los primeros puntos. Al suponer que los individuos toman elecciones bajo condiciones de igualdad y libertad, rechaza que deban ofrecerse soluciones desde el sector público a problemas como la desigualdad, la marginación y la pobreza, ya que considera que son consecuencias de un conjunto de decisiones libres e individuales.

Para la instauración del neoliberalismo en México fue necesario implementar un conjunto de estrategias a cargo de intelectuales, banqueros, empresarios y políticos que, bajo un enfoque de activismo, promovieron las ideas de este sistema mediante la traducción y la divulgación del pensamiento neoliberal, la creación de centros de pensamiento para formar nuevos perfiles que sumaran esfuerzos y la consolidación de una red que fue ocupando cargos públicos de primer nivel a nivel nacional. Por lo tanto, el sistema neoliberal y sus fundamentos no fueron hegemónicos en el país debido a su contenido y rigor científico aceptado unánimemente por una comunidad de expertos, sino consecuencia de un movimiento académico-económico-político guiado por las élites, que fue penetrando dentro de la administración pública federal, lo cual resultó esencial para construir un marco institucional *ad hoc* para continuar reproduciendo sus ideas y mantenerse en el poder.

El cambio institucional promovido afectó a la población y operó a favor de las élites, las cuales se vieron beneficiadas por la reforma laboral de 2012, el Fobaproa y la privatización del sistema de pensiones. Asimismo, el Estado adoptó una política social clientelar que condicionó los recursos públicos a los beneficiarios y que le ha permitido tener cierto control electoral, lo que ayuda a explicar los resultados incipientes en materia de desigualdad, pobreza y marginación, como se observa para el periodo 2000-2018. No obstante, el cambio de rumbo en la participación del Estado generó avances sustanciales que se observan en 2022, al considerar los indicadores de pobreza medidos por el Coneval.

Es importante mencionar que existen contradicciones claras respecto de los fundamentos del neoliberalismo con la realidad mexicana. Por ejemplo, la

presencia de desigualdad, pobreza y marginación en el periodo de análisis son elementos que limitan la capacidad de elección de los individuos, ya que algunos no logran adquirir una canasta alimentaria que les provea suficientes nutrientes para sus actividades cotidianas. Otros más no cuentan con acceso a educación, seguridad social, etc. A lo anterior debe añadirse que la desigualdad en el ingreso y la pobreza impiden que exista igualdad en la libertad de elección, no solo para el consumo, sino para la propia planificación de la vida y construcción de un patrimonio. En este sentido, la realidad refleja más la presencia de un autoritarismo de mercado que una sociedad de libre decisión.

Además, la afirmación de que estos problemas son resultado de las elecciones individuales resulta falaz toda vez que han estado presentes a lo largo de la historia y es imposible señalar en el tiempo un momento exacto de igualdad en las dotaciones iniciales. En cambio, resulta más apropiado inferir que las condiciones iniciales: clase social de la familia en que se nace, barrio y ciudad en que se crece, alimentación, educación, sexo, entre otros, tienen un efecto determinante en la movilidad social de las personas junto a sus elecciones condicionadas por estructuras políticas y económicas, así como por las estrategias que cada clase utiliza para reproducirse o mejorar sus condiciones de vida.

Bibliografía

- Aguilar, L. (2015). "El liberalismo social del presidente Salinas de Gortari: una interpretación", *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*. Vol. 39, Núm. 156, pp. 189-221. <https://doi.org/10.22201/fcpys.2448492xe.1994.156.49956>
- Aguilar, T. (2019). "Desarrollo humano y desigualdad en México", *México y la Cuenca del Pacífico*. Vol. 8, Núm. 22, pp. 121-141. <https://www.scielo.org.mx/pdf/mcp/v8n22/2007-5308-mcp-8-22-121.pdf>
- Banco Mundial (2022). "Key inequality indicators". Banco Mundial. Recuperado el 04/06/2024 de <https://pip.worldbank.org/key-inequality-indicators>
- Bautista, J. (1995). "¿Liberalismo social o neoliberalismo?", *Problemas del Desarrollo*. Vol. 26, Núm. 103, pp. 185-208. <https://www.jstor.org/stable/43837344>
- Berumen, S. (2009). "Evaluación de las reformas del Consenso de Washington en Brasil y México", *Comercio Exterior*. Vol. 59, Núm. 9, pp. 704-714. https://dlwqtxts1xzle7.cloudfront.net/38675234/704_Berumen-libre.pdf?1441468218=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DEvaluacion_de_las_Reformas_del_Consenso.pdf&Expires=1717522186&Signature=QIh9q

- OodE02ls0NGQeEse-yjMNByFl2hkWNmxr-Q5yOZP86Xx1rrlv6tVTg48W~10Y9l1BsMIVrYmTLohOZn~CD-vEn5mQNdz1FBOCS40OdvKHRGegwKx-QoUIVMfsAzYAgeHOY7kVMBD2UJnN2825ZuuFAdh2wFrc-AGA~JHonVe8skr0M1aVF5ADMx7BXz~k5gYkSkBmaludQWBczgZXl9ZAPwZC~FmPaBBY0wCWLJhA6ND08o9wZMgUsJah~5AnNwm3u19MLUd0zUMX2BO4yi6e14z175w~LDKWb5xUQ9QL5AIOXTy6IsQtjfwgJPsgqa6NW~Cx00KaMtlQUjC5A__&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA
- Bourdieu, P. (1986). "The forms of capital". *Cultural Theory: An anthology*, Vol. 1, pp. 81-93.
- Bourdieu, P. y Passeron, J. (2003). *Los herederos*. Siglo XXI, Buenos Aires.
- Calva, J. (2019). "La economía mexicana en su laberinto neoliberal", *El Trimestre Económico*. Vol. 86, Núm. 343, pp. 579-622. <https://doi.org/10.20430/ete.v86i343.921>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [Cepal] (2023a). "La distribución del ingreso y la riqueza: nuevas aproximaciones conceptuales y metodológicas". Cepal. Recuperado el 04/06/2024 de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/48821-la-distribucion-ingreso-la-riqueza-nuevas-aproximaciones-conceptuales>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [Cepal] (2023b). "CepalSTAT. Bases de Datos y Publicaciones Estadísticas". Cepal. Recuperado el 04/06/2024 de <https://statistics.cepal.org/portal/cepalstat/dashboard.html?theme=1&lang=es&fbclid=IwAR3d1E9lqq0nxjrO37l5t6Z5Amq0LH8q8nWmxYpl4dCWecrZiWsw8dNnos>
- Comisión Nacional de Salarios Mínimos [Conasami] (2023). "Evolución del Salario Mínimo". Conasami. Recuperado el 04/06/2024 de <https://www.gob.mx/conasami/documentos/evolucion-del-salario-minimo?idiom=es>
- Consejo Nacional de Población [Conapo] (2010). "Índice de marginación por localidad 2010". Conapo. Recuperado el 04/06/2024 de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/671850/Indice_de_marginacion_por_localidad_2010.pdf
- Consejo Nacional de Población [Conapo] (2022). "Índices de marginación 2020". Conapo. Recuperado el 04/06/2024 de <https://www.gob.mx/conapo/documentos/indices-de-marginacion-2020-284372>
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [Coneval] (2019a). "Metodología para la medición multidimensional de la pobreza en México". Coneval. <https://www.coneval.org.mx/InformesPublicaciones/InformesPublicaciones/Documents/Metodologia-medicion-multidimensional-3er-edicion.pdf>
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [Coneval] (2019b). "Construcción de las Líneas de Pobreza por Ingresos. Documento

- metodológico". Coneval. https://www.coneval.org.mx/InformesPublicaciones/InformesPublicaciones/Documents/Lineas_pobreza.pdf
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [Coneval] (2021a). "Nota técnica sobre la medición multidimensional de la pobreza, 2018-2020". Coneval. https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Documents/MMP_2018_2020/Notas_pobreza_2020/Nota_tecnica_medicion_multidimensional_de_la_pobreza_2018_2020.pdf
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [Coneval] (2021b). "Carencia por acceso a la seguridad social". Coneval. https://www.coneval.org.mx/EvaluacionDS/PP/CEIPP/IEPSM/Documents/PPP_2021/Carencia_SS.pdf
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [Coneval] (2023a). "El Coneval presenta información referente a la pobreza laboral al primer trimestre de 2023". Coneval. Recuperado el 04/06/2024 de https://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/ITLP-IS_pobreza_laboral.aspx
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [Coneval] (2023b). "Pobreza en México. Resultados de pobreza en México 2020 a nivel nacional y por entidades federativas". Coneval. Recuperado el 04/06/2024 de https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Pobreza_2020.aspx
- Cortés, F. (2002). "Consideraciones sobre la marginalidad, marginación, pobreza y desigualdad en la distribución del ingreso". *Papeles de Población*, Vol. 8, Núm. 31, pp. 10-24. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-74252002000100002
- Cortés, F. y Vargas, D. (2017). "La evolución de la desigualdad en México: viejos y nuevos resultados". *Revista de Economía Mexicana*, Núm. 2, pp. 39-96. <http://www.economia.unam.mx/assets/pdfs/econmex/02/02CortesVargas.pdf>
- Damián, A. (2019). "Pobreza y desigualdad en México. La construcción ideológica y fáctica de ciudadanías diversas y desiguales". *El Trimestre Económico*, Vol. 86, Núm. 343, pp. 623-666. <https://doi.org/10.20430/ete.v86i343.920>
- Delgado, J. (2022). "Al que madruga ¿Dios lo ayuda? Movilidad social y meritocracia en México". Centro de Estudios Espinosa Yglesias (CEEY). <https://ceey.org.mx/al-que-madruga-dios-lo-ayuda-movilidad-social-y-meritocracia-en-mexico/>
- Dussel, E. (1997). "El mercado en la perspectiva ética de la Teología de la Liberación". *Concilium*, Núm. 270, pp. 123-132. https://www.researchgate.net/profile/Enrique-Dussel/publication/351037777_Algunas_reflexiones_sobre_el_realismo_interno_de_Hilary_Putnam/links/60808a65881fa114b41b6a5b/Algunas-reflexiones-sobre-el-realismo-interno-de-Hilary-Putnam.pdf
- Dussel, E. (2013). *16 tesis de economía política*. Editorial Siglo XXI, Ciudad de México.

- Enriquez, P. (2007). "De la marginalidad a la Exclusión Social: Un mapa para recorrer sus conceptos y núcleos problemáticos". *Fundamentos en Humanidades*, Vol. 8, Núm. 15, pp. 57-88. <https://www.redalyc.org/pdf/184/18401503.pdf>
- García, D. (2022). "Un acercamiento al concepto del clientelismo y su incidencia en las políticas públicas en México". *Revista de Garantismo y Derechos Humanos*, Vol. 6, Núm. 11, pp. 81-96. https://revistagarantismoyddhh.uatx.mx/media/Articulos/revistaGDD_11.pdf#page=82
- Germani, G. (1962). *Política y sociedad en una época en transición*. Paidós, Buenos Aires.
- Harvey, D. (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Akal, Madrid.
- Hernández, A. (2020). "La relación entre el New Deal y la Teoría General de Ocupación". *Revista de Investigación y Producción en Humanidades*, Vol. 1, Núm. 2, pp. 4-16. <https://vocero.uach.mx/index.php/leteo/article/view/558>
- Hinkelammert, F. y Mora, H. (2014). *Hacia una economía para la vida: preludio a una segunda crítica de la economía política*. Editorial Caminos, San José.
- Hinkelammert, F. (2020). *Totalitarismo del mercado: el mercado capitalista como ser supremo*. Ediciones Akal, Ciudad de México.
- Ibarra, D. (2017). *Mercados abiertos y pactos sociales. Democracia arrinconada*. Fondo de Cultura Económica/Facultad de Economía-UNAM, Ciudad de México.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2022). "Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares". Inegi. Recuperado el 04/06/2024 de <https://www.Inegi.org.mx/programas/enigh/nc/2022/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2023). "Banco de Información Económica". Inegi. Recuperado el 04/06/2024 de <https://www.Inegi.org.mx/app/indicadores/?tm=0>
- Nabor, J. (2023). "¿Aumentó la carencia de servicios de salud en el país? Coneval explica sus cifras". Instituto Mexicano de la Radio. <https://noticias.imer.mx/blog/aumento-la-carencia-de-servicios-de-salud-en-el-pais-coneval-explica-sus-cifras/>
- North, D. (2014). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Fondo de Cultura Económica, Ciudad de México.
- Nozick, R. (1974). *Anarchy, State and Utopia*. Basic Books, New York.
- Organización Internacional del Trabajo [OIT] (2022). "La transformación del modelo de regulación laboral mexicano y sus vínculos con la integración económica en América del Norte". OIT. Recuperado el 04/06/2024 de <https://webapps.ilo.org/static/spanish/intserv/working-papers/wp015/index.html>
- Orozco, M., Corona, R., Espinosa, C. y Vélez, R. (2019). "Informe de movilidad social en México 2019". CEEY Editorial, México.
- Ortiz, I., Durán, F., Urban, S. y Yu, Z. (2019). "La reversión de la privatización de las pensiones: Reconstruyendo los sistemas públicos de pensiones en los países

- de Europa Oriental y América Latina (2000-2018)". Organización Internacional del Trabajo. https://www.aafp.cl/wp-content/uploads/2020/10/La_reversion_de_la_privatizacion_de las_pensiones.pdf
- Piketty, T. (2014). *La economía de las desigualdades: cómo implementar una redistribución justa y eficaz de la riqueza*. Siglo XXI, Ciudad de México.
- Ramos, M. (2019). "Clientelismo político, la práctica adaptativa en la política mexicana: un acercamiento conceptual y empírico". *Ciencias Sociales. Revista Multidisciplinaria*, Vol. 1, Núm. 1, pp. 37-59. <http://portal.amelica.org/ameli/journal/449/4492113002/4492113002.pdf>
- Rivera, C. y Ovando, W. (2022). Cambio institucional en México. A un año de la Reforma Laboral en materia de Subcontratación. *Economía Actual*, Vol. 15, Núm. 3, pp. 33-41 https://www.researchgate.net/publication/364653439_Cambio_institucional_en_Mexico_A_un_ano_de_la_Reforma_Laboral_en_materia_de_Subcontratacion
- Rivera, C. y Reyes, M. (2023). "Gasto en desarrollo social en México, 2001- 2021". *Economía Actual*, Vol. 15, Número especial, pp. 55-60. https://www.researchgate.net/profile/Celso-Rodrigo-Rivera-Rojo/publication/367189017_Gasto_en_desarrollo_social_en_Mexico_2001-2021/links/63c61bf86fe15d6a5726abfe/Gasto-en-desarrollo-social-en-Mexico-2001-2021.pdf
- Romero, J. (2020). "La herencia del experimento neoliberal". *El Trimestre Económico*, Vol. 87, Núm. 345, pp. 13-49. <https://doi.org/10.20430/ete.v87i345.1029>
- Romero, M. (2016). *Los orígenes del neoliberalismo en México: la Escuela Austriaca*. Fondo de Cultura Económica, Ciudad de México.
- Rothbard, M. (1974). *Lo esencial de Mises*. Unión Editorial, Madrid
- Salas, A. (2010). "Organizaciones nacionales e internacionales que rigen el mercado financiero mexicano (1990-2005)". *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, Vol. 52, Núm. 210, pp. 79-104. <https://www.scielo.org.mx/pdf/rmcps/v52n210/v52n210a5.pdf>
- Salas, A. (2014). "Las élites neoliberales en México: ¿cómo se construye un campo de poder que transforma las prácticas sociales de las élites políticas?". *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, Vol. 59, Núm. 222, pp. 279-312. <https://www.scielo.org.mx/pdf/rmcps/v59n222/v59n222a12.pdf>
- Salas, A. (2017). *La economía política neoliberal en México: ¿quién la diseñó y cómo lo hizo?* Ediciones Akal, Ciudad de México.
- Sandel, M. (2020). *La tiranía del mérito: ¿qué ha sido del bien común?* Penguin Random House, Ciudad de México.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2022). "Estadísticas Oportunas de Finanzas Públicas". SHCP. <http://presto.hacienda.gob.mx/EstoporLayout/estadisticas.jsp>

- Sen, A. (1981). "Sobre conceptos y medidas de pobreza". *Comercio Exterior*, Vol. 42, Núm. 4, pp. 310-316. https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/55100549/Sobre_Concepto_y_medida_de_pobreza-libre.pdf?1511533145=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DSobre_Concepto_y_medida_de_pobreza.pdf&Expires=1717523496&Signature=XzvwwkWehSTQtA0K6AhC7VsWja7OE-HX2N7WWRqDt1LzilWqWcURyWBRDGrgqp8GO1GgY0T3DG-ZP7bLClUSs13q2f28oksVx0mVXGv7D0IC2H97-Q-fx6QxM3ZHb2581AEZt8TxcfEGibbH1reKuO8n5YWgsWWvVf2KJCrdbSOE~6hXSCaISoLj7LADAWYhWnEcNOPE5MfTfMuG4hQ7gg2Dsp6B8IA95b7b2~Gm44-vPE-HIuKYU7k4hWokpsSTcmcsU6WZLJDZokSQnn980HHfV1~2wZfZJhU4do-FXxfq4quNj44RtKsy5Cn9b6LGLiFQ89WibYEdSdRRcgj8z44Q__&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA
- Sen, A. (1999). *El desarrollo como libertad*. Editorial Planeta, Buenos Aires.
- Thorsen, D., y Lie, A. (2006). "What is neoliberalism". University of Oslo, Department of Political Science, Manuscript, pp. 1-21.
- Torres, F. T. (2009). *Técnicas para el análisis regional. Desarrollo y aplicaciones*. Trillas, Ciudad de México.
- Villagómez, A. y Hernández, J. (2010). "Impacto de la reforma al sistema de pensiones en México sobre el ahorro". *Economía Mexicana, Nueva época*. Vol. 19, Núm. 2, pp. 271-310. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1665-20452010000200003&script=sci_abstract&tlng=pt
- World Inequality Report [WIR] (2023). "World Inequality Report". Recuperado el 04/06/2024 de <https://wid.world/country/mexico/?fbclid=IwAR0s5RwsRgBi4vTKDpXTvisYq6AXD0Qi-A2SNvLY7DBdJeNsZV9GGp-0G2o>

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO DE 2000 A 2021

*Liliana Rendón Rojas**

Introducción

La Organización Mundial de la Salud (OMS) declaró pandemia por el virus SARS-COV2 en 2020. El 28 de febrero del mismo año, México registró el primer caso, ante lo cual el gobierno implementó medidas para disminuir el número de contagios y muertes, siendo la principal estrategia limitar las actividades que implicaban una gran concentración de personas.

Fueron los países en desarrollo los que se vieron más afectados por esta pandemia, ya que agravó los indicadores de desarrollo humano durante 2020 y 2021. Para el caso de México, el estudio de Chávez *et al.* (2022) menciona que el índice de desarrollo humano (IDH) estuvo estrechamente relacionado con la morbilidad y mortalidad de los estados y municipios de México. En las zonas más desprotegidas de la población fue donde el virus causó mayor impacto, aumentando el nivel de letalidad. Aquellos municipios que tienen alto y muy alto IDH registraron riesgos desde seis hasta casi ocho veces mayores de morbilidad y mortalidad, aunque la condición socioeconómica que presentan les ayudó a protegerse de registrar una letalidad por encima de la media nacional, por el contrario, aquellos municipios que tienen bajo o moderado IDH registraron un riesgo por encima de la media nacional.

Este autor también establece que la falta de acceso a los servicios de salud es uno de los indicadores que propiciaron el aumento de letalidad, así como la pobreza extrema, la falta de calidad y espacio en la vivienda. En cuanto al análisis de la población, la no pobre y no vulnerable está relacionada con la tasa de

* Profesora-Investigadora del Centro de Investigación en Ciencias Económicas (CICE) de la Facultad de Economía, Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Correo electrónico: lrendonr@uaemex.mx

morbilidad, mientras que la vulnerabilidad por ingresos está relacionada con la mortalidad (Chávez *et al.*, 2022).

Muchos países vecinos se encontraron en la misma situación, como fue el caso de Ecuador, donde la población también tuvo que seguir las medidas de confinamiento establecidas, lo que provocó que miles de personas tuvieran que suspender sus labores. Esto provocó que dejaran de percibir ingresos por lo que ahora tenían que resolver dos situaciones: cuidarse para no enfermarse y buscar otras maneras de poder salir adelante dado que sus ingresos se redujeron. Ante este panorama, el progreso de ese país se vio reducido significativamente, la pobreza aumentó 79.4%, la pobreza extrema, 69.9%, y la desigualdad, 0.6%. Como resultado de los bajos índices en indicadores como la economía, la educación y la salud, el desarrollo de Ecuador se deterioró, pues se redujo 23.6% (Bastidas, 2021).

En Perú el panorama no fue muy diferente: los servicios públicos básicos colapsaron provocando una gran crisis, por lo que se consideró uno de los países más ineficientes al afrontar la pandemia, pues se registró un elevado número de muertes. El gobierno tuvo que rediseñar sus políticas públicas para tratar de alcanzar el desarrollo económico y social que había registrado en los últimos 30 años. Perú es un país que cuenta con características complejas por lo que el IDH no puede ser asumido en todos los países como una metodología única (Bermúdez, 2022).

México es uno de los países que ha registrado un IDH alto a lo largo de los años. Este indicador se redujo 2.7% desde antes de pandemia hasta 2021, pasando de 0.779 a 0.758, lo que le permitió posicionarse en el lugar 76 de 189 países. Este porcentaje indica un retroceso de nueve años, pues era el valor que se tenía registrado en 2012 (PNUD, 2022). En este sentido, la pandemia no solo afectó significativamente a México, sino también a Ecuador y Perú, dejando ver que el sector salud es el más vulnerable.

El presente trabajo tiene como objetivo conocer la evolución del desarrollo humano en México a lo largo del periodo comprendido entre 2000 y 2021. Para esto, consta de cuatro partes: la primera contiene el marco teórico conceptual que servirá para entender el contenido que se presenta posteriormente; en la segunda sección se fundan las dimensiones que conforman el IDH; en la tercera se da a conocer la evolución del IDH de 2000 al 2021 en diferentes gobiernos presidenciales; en la cuarta se describen las condiciones de las dimensiones que conforman el IDH ante la pandemia por SARS-COV2,

con la finalidad de contextualizar los efectos; finalmente, se presentan algunas conclusiones.

1. Índice de desarrollo humano. Marco teórico conceptual

El concepto de desarrollo se ha equiparado con el de la riqueza medido a partir del producto nacional bruto (PNB), aunque esto no siempre fue así ya que con el paso de los años y las diversas opiniones de varios autores se le ha dado distintos significados. Ray (1998) ha establecido que el ingreso está distribuido de manera desigual dentro de cada país y, sobre todo, dentro de los países en desarrollo;¹ lo anterior significa que si se utiliza el PNB per cápita como un indicador del desarrollo global se pueden obtener resultados erróneos, por ejemplo, un país que sea próspero puede arrojar resultados negativos en indicadores de desarrollo como el porcentaje de analfabetismo, el acceso a agua potable, las tasas de mortalidad infantil o la esperanza de vida, esto debido a que el ingreso no está distribuido de manera homogénea.

Debido a lo anterior, la Organización de las Naciones Unidas (ONU) en la introducción del informe del secretario general sobre las propuestas para la acción (1960-1970) estableció lo siguiente sobre el concepto del desarrollo:

Al iniciarse el Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo, comenzamos a comprender las verdaderas finalidades del desarrollo y la índole del proceso de desarrollo. Nos damos cuenta de que el desarrollo no solo se refiere a las necesidades materiales del hombre sino al mejoramiento de las condiciones sociales de vida y a sus más nobles aspiraciones. El desarrollo no es solo el crecimiento económico; es el crecimiento sumado a la evolución (ONU, 1962: V).

Como se mencionó, diversos autores han querido darle un significado propio al desarrollo; Sen (2000) dice que el desarrollo se asocia con las libertades económicas y políticas, así como un mayor número de oportunidades sociales, garantía de transparencia en las relaciones personales y jurídicas; y en el logro de protección social.

¹ El Banco Mundial considera países en desarrollo a las naciones que tienen un ingreso per cápita bajo o medio, esto es, un PNB por habitante inferior o aproximadamente el doble de la media mundial (Bustelo, 1998).

Por otro lado, Todaro (1988) lo define como el proceso multidimensional que implica cambios de estructuras, actitudes e instituciones, en tanto que se busca el crecimiento económico, la reducción de la desigualdad y la erradicación de la pobreza absoluta.

Retomando lo anterior, organismos internacionales como el Banco Mundial y las Naciones Unidas han optado por poner especial atención a las estadísticas sobre la incidencia de la desnutrición, la esperanza de vida al nacer, la tasa de mortalidad infantil, el porcentaje de hombres y mujeres que saben leer y escribir, y algunos otros que hacen referencia a la salud, la educación y la nutrición para poder explicar el desarrollo de los países.

Es así como desde 1990 el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)² ha tenido como reto crear un indicador que traspase la perspectiva del PNB —con la contribución de prestigiosos académicos, siendo uno de los más sobresalientes, el economista hindú Amartya Sen—. ³ Este organismo ha sido el encargado de elaborar el Informe sobre Desarrollo Humano anual, el cual tiene por objetivo agrupar los indicadores que se mencionaron anteriormente en el índice de desarrollo humano.

A pesar de que son varios los indicadores que se toman en cuenta en el IDH, se tuvo que ampliar la perspectiva en cuanto a los ingresos, ya que su nivel no arrojaba resultados certeros sobre del progreso humano, pues no se cuenta con la composición ni los beneficiarios reales de esos ingresos, además de que no suma el todo de la vida, solo una parte.

Juntando estos elementos e ideas, en 1990 el PNUD definió al desarrollo humano como el proceso que permite el desarrollo de oportunidades de los

2 Establecido por la Asamblea General de las Naciones Unidas en 1965, para erradicar la pobreza mediante la construcción de una gobernanza democrática, un estado de derecho e instituciones inclusivas. Apoyando el cambio y enlazando a los países con el conocimiento, la experiencia y los recursos para brindar apoyo a las personas a tener una mejor forma de vida (PNUD, 2023).

3 De acuerdo con Bedoya (2010), Amartya Sen llegó a conceptualizar el desarrollo humano desde 1970 en uno de sus trabajos titulado *The Impossibility of a Paretian Liberal*, el cual tuvo como objetivo cambiar el modo ordinario de entender el comportamiento humano desde el punto de vista de la ciencia económica. En el periodo de 1971 a 1977, llevó a cabo trabajos específicos con respecto a la teoría de la elección social, posteriormente dio principio a sus estudios sobre la pobreza. En 1980 presentó su moción de evaluar el bienestar individual y colectivo mediante el criterio de capacidades. Pero en todos sus trabajos no perdió su objetivo, el cual se enfocó en la verdadera libertad que las personas tienen dentro de una estructura social para tener el poder de elección sobre su modo de vida, teniendo una evaluación satisfactoria de la justicia de las instituciones sociales.

individuos —vida prolongada y saludable, educación y recursos necesarios para tener un buen nivel de vida, libertad política, garantía de derechos humanos y respeto a sí mismo—, así como el bienestar propio (PNUD, 1990). Hay que tener en cuenta que este índice no contempla elementos como las desigualdades, la pobreza, la seguridad humana ni el empoderamiento,⁴ por lo que solo refleja una parte del desarrollo humano.

2. Dimensiones del IDH

El IDH se calcula en dos pasos, de acuerdo con el PNUD (2020b):

1. Creación de los índices de dimensiones: tomando en cuenta elementos como vida larga y saludable, conocimiento y un nivel de vida digno. Se tienen que establecer límites de valores mínimos y máximos, éstos se transforman en índices: el 0 representa el mínimo desarrollo —ceros naturales— y el 1 representa el máximo desarrollo —metas estandarizadas.

a) Salud: se calculan los años que un recién nacido puede esperar vivir si los patrones de mortalidad por edad imperante en el momento de su nacimiento siguieran siendo los mismos a lo largo de toda su vida —indicador de esperanza de vida en años—.⁵ El cero natural empieza con 20 años y la esperanza de vida máxima dependerá de cada país de estudio.

b) Educación: se mide a partir de los años esperados de educación (AEE) y la dimensión de educación, incluyendo los indicadores de escolaridad y los años promedio de educación (APE). Se toma como educación mínima cero años, como máxima esperada 18 y el máximo promedio es de 15 años.

c) Control sobre recursos necesarios para un nivel de vida digna: se toma en cuenta el ingreso nacional bruto (INB) per cápita —PPA en dólares de 2017—, teniendo como mínimo \$100 y como máximo \$75,000 dólares.

4 La Oficina del Informe sobre Desarrollo Humano (OIDH) ofrece los demás índices compuestos como una representación más amplia de algunas de las principales cuestiones del desarrollo humano, la desigualdad, la disparidad entre los géneros y la pobreza humana (PNUD, 2015).

5 La esperanza es importante porque una vida prolongada es valiosa en sí misma, además permite tener una buena nutrición y salud, así como ocio. Por tanto, este es un indicador básico del desarrollo humano, especialmente si se considera la carencia de información sobre el estado de salud, la nutrición y la forma en la que invierten su tiempo libre las personas (PNUD, 1990).

Una vez que se han delimitado los mínimos y máximos, el índice de dimensión se calcula:

$$\text{Índice de dimensión} = \frac{\text{Valor real} - \text{Valor mínimo}}{\text{Valor máximo} - \text{Valor mínimo}} \quad (1)$$

Para la educación, primero se aplica la ecuación 1 a ambos indicadores, para después tomar la media aritmética, porque los países en desarrollo tienen un bajo rendimiento escolar. En el indicador de los ingresos se utiliza un logaritmo natural de los valores reales, mínimo y máximo, porque las cifras al transformarse de manera ordinaria, por cada dólar adicional de ingresos, tendrían un efecto menor en la expansión de las capacidades.

2. Incorporación de las dimensiones: el IDH es la media geométrica de los índices tridimensionales:

$$IDH = (I_{\text{Salud}} * I_{\text{Educación}} * I_{\text{Ingresos}})^{1/3} \quad (2)$$

Los índices compuestos se utilizan dada su sencillez y poder político, el IDH es una de las maneras de combinar grandes indicadores del desarrollo. Además, puede utilizarse también para cuestionar decisiones normativas nacionales, comparando cómo los dos países con el mismo nivel de PNB per cápita obtienen resultados diferentes en materia de desarrollo humano (Ray, 1998).

Actualmente, este informe analiza el desarrollo de 191 países, agrupándolos de acuerdo con el valor de su índice: desarrollo humano muy alto⁶ (66), desarrollo humano alto⁷ (49), desarrollo humano medio⁸ (44) y desarrollo humano bajo⁹ (32) (PNUD, 2022).

3. Evolución del IDH. 2000-2021

México registró una tasa de crecimiento promedio anual en el IDH de 0.7% entre 1990 y 2000; durante el sexenio de Vicente Fox Quesada (VFQ) fue de 0.9% —siendo la más alta del periodo—, durante el mandato de Felipe Calderón Hinojosa (FCH) tuvo un crecimiento de 0.3%; con Enrique Peña Nieto

6 Se establecen en valores del IDH de 0.800 o superiores.

7 Valores del índice de 0.700 a 0.790.

8 Índice de 0.550 a 0.699.

9 En valores del IDH inferiores a 0.550.

(EPN) tuvo un registro de 0.5% y actualmente con el presidente Andrés Manuel López Obrador (AMLO) es de -1.3%.

A pesar de que la recesión de 2001 fue larga, el mayor crecimiento se dio en el periodo de 2000 a 2006. Para la recesión de 2008, que fue más profunda que la de 2001,¹⁰ se registró una menor tasa de crecimiento.

Sin embargo, durante la pandemia por Covid-19 se registró el nivel más bajo de crecimiento que se haya visto desde 2009. De los 32 años que se lleva elaborando el informe del IDH, es la primera vez que se registra un deterioro a nivel mundial durante dos años consecutivos. En 2020¹¹ el IDH en México bajó 12 lugares con respecto a 2019, pero aun posicionado en el grupo de países de alto desarrollo humano, en la posición 86.

En el cuadro 1 se puede observar el desempeño de cada una de sus dimensiones. De 2000 a 2019 la esperanza de vida al nacer aumentó en 0.8 años, los años promedio de escolaridad aumentaron en 2.1 años y el INB per cápita creció 33.0%.

No solo México se vio afectado por la pandemia, el retroceso del IDH fue a nivel mundial, América Latina y el Caribe fue la región más afectada, 9.0% de su población se contagió y representó 33.0% de los decesos del total mundial a fines de 2021, además de que fue la región con la contracción económica más grande, de casi 7.0% en 2020 (PNUD, 2022).

Cuadro 1. IDE entre 2000 y 2021

| Presidente | Año | IDH | Esperanza de vida al nacer | Años promedio de escolaridad | INB per cápita (PPA en \$ de 2017) | Posición | Tasa de crecimiento |
|------------|------|-------|----------------------------|------------------------------|------------------------------------|----------|---------------------|
| CSG | 2000 | 0.708 | 74.3 | 6.7 | 17.4 | 64 | |
| | 2001 | 0.712 | 74.7 | 7.7* | 17.1 | 63 | 0.9% |
| VFQ | 2002 | 0.718 | 74.9 | 7.8* | 16.9 | 63 | |

10 Las dos recesiones se transmitieron de Estados Unidos (EE.UU.) a México por medio de transacciones comerciales, lo que resultó en una caída simultánea de la actividad económica de similar naturaleza. Sin embargo, los ataques terroristas de septiembre de 2001 y el ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC) prolongaron la recesión en las industrias manufactureras de ambos países, retrasando su recuperación a los niveles anteriores a la crisis. Por el contrario, la gran recesión (2008) provocó una fuerte y severa caída del comercio, la IED, las remesas y el turismo, lo que resultó en caídas aún mayores en varios sectores de la economía mexicana (Mejía *et al.*, 2017).

11 Clasificación por valor de IDH para 2020, calculado con los mismos datos revisados recientemente y disponibles en 2022 y que se utilizaron para calcular los valores del IDH para 2020 (PNUD, 2022).

Cuadro 1. (continuación)

| Presidente | Año | IDH | Esperanza de vida al nacer | Años promedio de escolaridad | INB per cápita (PPA en \$ de 2017) | Posición | Tasa de crecimiento |
|------------|------|-------|----------------------------|------------------------------|------------------------------------|----------|---------------------|
| | 2003 | 0.722 | 75.1 | 7.9* | 16.9 | 67 | |
| | 2004 | 0.731 | 75.2 | 7.4 | 17.3 | 65 | |
| | 2005 | 0.737 | 75.3 | 7.6 | 17.4 | 68 | |
| | 2006 | 0.745 | 75.3 | 8.0 | 18.0 | 64 | |
| FCH | 2007 | 0.746 | 75.3 | 8.1 | 18.1 | 72 | 0.3% |
| | 2008 | 0.748 | 75.2 | 8.2 | 18.1 | 73 | |
| | 2009 | 0.748 | 75.1 | 8.4 | 16.8 | 74 | |
| | 2010 | 0.748 | 75.1 | 8.5 | 17.6 | 76 | |
| | 2011 | 0.755 | 75.0 | 8.5 | 17.8 | 76 | |
| | 2012 | 0.759 | 75.0 | 8.5 | 18.2 | 75 | |
| EPN | 2013 | 0.756 | 74.9 | 8.4 | 18.0 | 81 | 0.5% |
| | 2014 | 0.761 | 74.9 | 8.5 | 18.4 | 78 | |
| | 2015 | 0.766 | 74.9 | 8.6 | 18.8 | 77 | |
| | 2016 | 0.768 | 74.9 | 8.6 | 19.0 | 76 | |
| | 2017 | 0.771 | 75.0 | 8.6 | 19.2 | 74 | |
| | 2018 | 0.776 | 75.0 | 8.6 | 19.3 | 74 | |
| AMLO | 2019 | 0.779 | 75.1 | 8.8 | 19.1 | 74 | -1.3% |
| | 2020 | 0.779 | 75.1 | 10.1 | 17.2 | 86 | |
| | 2021 | 0.758 | 70.2 | 9.2 | 17.8 | 86 | |

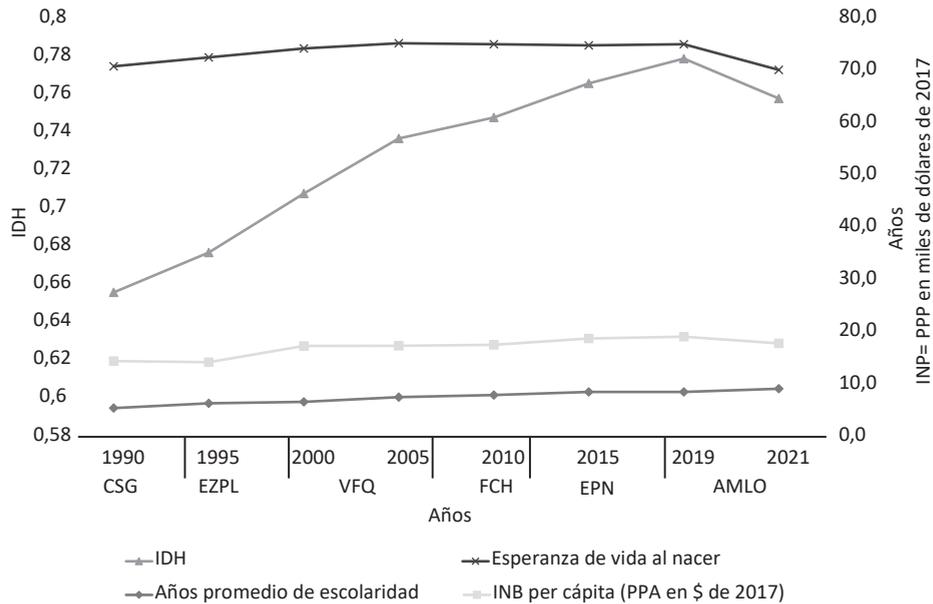
* Datos obtenidos de la SEP (2006).

Fuente: elaboración propia con base en datos del PNUD (2020a y 2022).

4. Tiempos de Covid-19 en México e IDH

En el sexenio de AMLO, el IDH se redujo 2.7%, pues pasó de 0.779 en 2019 a 0.758 en 2021. La esperanza de vida volvió a registrar valores de 1990. Como se puede observar en la gráfica 1, la esperanza de vida al nacer en 1990 era de 70 años, antes de pandemia era de 75 años y en 2021 de nuevo se posicionó en 70 años.

Evolución del índice de desarrollo humano de 2000 a 2021

Gráfica 1. IDE, 2000 a 2021
(miles de dólares de 2017)

Fuente: elaboración propia con base en datos del PNUD (2022).

En la siguiente sección se presenta información más específica en los rubros de salud, ingreso y educación:

Salud

Las estadísticas oficiales muestran que, a principios de abril de 2020, durante el sexenio de AMLO, la Secretaría de Salud (SS) anunció que en México faltaban 200 mil médicos, entre ellos 123 mil médicos generales y aproximadamente 77 mil especialistas. También, al menos, 300 mil trabajadores de enfermería (Del Río, 2020).

En cuanto a los contagios oficiales por Covid-19, el 2 de marzo de 2021 México se ubicaba en la séptima posición de los 37 países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), en la segunda posición de los 19 países de América Latina y en la doceava posición del grupo de los 50 países más poblados. Además, se encontraba en la primera

posición del ranking de tasa de letalidad oficial en el grupo de 37 países que conforman OCDE,¹² y en segundo lugar del grupo de los 50 países más poblados¹³ (Del Río, 2020).

Respecto al número de fallecimientos, el 21 de enero de 2021 fue el día cuando se registró el máximo de muertes oficiales diarias desde que inició pandemia, con un total de 1,803 decesos. En México, por cada 100 personas que se enfermaron, fallecieron alrededor de 9. Sin embargo, esta cifra es diferente al interior de cada estado de la república mexicana.

En el mapa 1 se observa que el índice de letalidad fue diferente en cada estado. Baja California registró el mayor índice, incluso por arriba de la media nacional con 16.2%, seguido de Sinaloa (15.3%), Hidalgo (15.0%), Chiapas (14.3%), Veracruz (14.2%) y Estado de México (13.9%); a pesar de que la Ciudad de México es la entidad más poblada de todo México, solo registró 5 fallecidos por cada 100 contagiados.¹⁴

Los altos registros de letalidad están relacionados con la poca disponibilidad de infraestructura y recursos humanos para hacer frente a la pandemia, además del bajo número de pruebas de detección realizadas, aunado a que muchos optaron por atenderse en casa y, sin olvidar, que al principio de la pandemia se hizo caso nulo a las normas sanitarias de cuidado. En conclusión, el principal indicador socioeconómico asociado a la letalidad fue la falta de acceso a los servicios de salud.

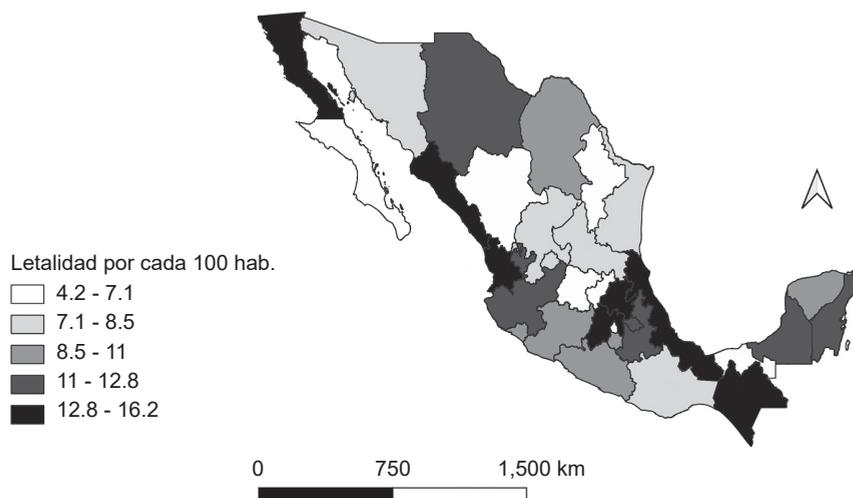
Chávez *et al.* (2022) observaron que existe correlación positiva entre la morbilidad y mortalidad y el índice de desarrollo humano, encontraron que la letalidad por Covid-19 aumentó conforme disminuyó dicho índice y concluyen que el principal indicador socioeconómico asociado a la letalidad fue la falta de acceso a los servicios de salud.

12 En México, la mayoría de los trabajadores del sector informal dependen de sus ingresos diarios, por lo que no pueden pasar largos periodos en casa. Esta condición se asocia con niveles más bajos de protección social y dificultades para acceder a los hospitales, lo que hizo que aumentara la probabilidad de presentar una elevada tasa de morbilidad (PNUD, 2020a).

13 Las cifras oficiales de México sobre contagios y muertes por Covid-19 subestiman los datos. El lento acceso de México a las pruebas de diagnóstico del virus por millón de personas contribuyó a la diferencia en las cifras. El número oficial de contagios puede ser mayor que el número oficial de muertes (Del Río, 2020).

14 La tasa de mortalidad arroja resultados diferentes; Chiapas tuvo la tasa más baja de fallecimientos: 25 personas por cada 100 mil habitantes; la Ciudad de México presentó 258 decesos. Por tanto, la densidad de población influyó en los contagios del virus.

Mapa 1. Índice de letalidad, 2020 a 2021



Nota: datos acumulados del 7 de febrero de 2020 al 7 de febrero de 2021.

Fuente: elaboración propia con datos del Gobierno de México (2022).

Ingreso

Durante el 2020, las actividades primarias y terciarias registraron un crecimiento de 1.9% y 0.5% respectivamente, pero hubo un retroceso de 1.7% en la producción industrial. Ante ese panorama, el INB se redujo 6.3% con respecto a 2019. Desde la crisis de 2009, la economía no presentaba una desaceleración y una caída del PIB equivalente a -0.1% como la presente en 2019, lo cual afectó a varios indicadores como el porcentaje de personas en situación de pobreza¹⁵ alimentaria¹⁶ o población con un ingreso inferior a la línea de pobreza

15 El Coneval actualizó el contenido de la canasta alimentaria y no alimentaria al año 2006. La anterior medición por ingresos, que estimaba la pobreza alimentaria, de capacidades y de patrimonio, se elaboró tomando en cuenta una canasta alimentaria del año 1986, la cual resultaba desactualizada. La pobreza alimentaria cambió a población con ingreso inferior a la línea de pobreza extrema por ingreso, y el de pobreza de patrimonio a población con un ingreso inferior a la línea de pobreza por ingresos (Coneval, 2022).

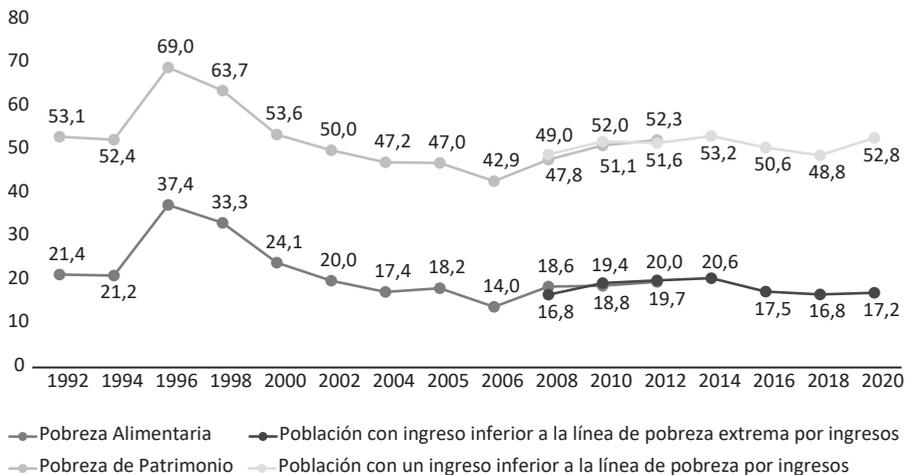
16 Refleja la magnitud de la población que, aun utilizando todos los ingresos corrientes de los que dispone para la obtención de una canasta de alimentos —crudos— que lo nutra en forma adecuada, no podría cubrir el costo de esta canasta (Coneval, 2010: 11).

extrema por ingresos,¹⁷ y pobreza de patrimonio¹⁸ o población con ingreso con un ingreso inferior a la línea de pobreza por ingresos.¹⁹

La inversión extranjera también se vio afectada, ya que se generó incertidumbre por la prolongación de las renegociaciones del Tratado entre México, EE.UU. y Canadá (T-MEC) y las renegociaciones de contratos en el sector energético (PNUD, 2020a).

En la gráfica 2 se aprecia que en 1996 se registraron altos porcentajes de pobreza alimentaria: 37.4% y pobreza de patrimonio: 69.0%. Por otro lado, en 2006 se registraron los porcentajes más bajos en estos mismos rubros, siendo 14.0% para la pobreza alimentaria y 42.9% para pobreza de patrimonio. Aunque para 2020, por la pandemia estos porcentajes incrementaron, registrando cifras de 17.2% y de 52.8% respectivamente, siendo el presidente en turno AMLO.

Gráfica 2. Evolución de la pobreza por la dimensión de ingreso, 1992 a 2020



Fuente: Coneval (2022).

17 Valor monetario de una canasta alimentaria básica (Coneval, 2022).

18 Refleja la magnitud de la población que, aun utilizando todos los ingresos corrientes de los que dispone, no podría cubrir el costo de la canasta de alimentos ni erogar los gastos indispensables en educación, salud, vestido y calzado, vivienda y transporte (Coneval, 2010: 11).

19 Valor monetario de una canasta de alimentos, bienes y servicios básicos (Coneval, 2022).

En el cuadro 2 se observa que las personas subalimentadas han mostrado una tendencia al alza, para el 2020 esta circunstancia se agudizó, registrando porcentajes para la población en situación de pobreza de 43.9% y de pobreza extrema de 8.5%, subiendo 1.3 puntos porcentuales con respecto a 2016.

Cuadro 2. Indicadores de pobreza, carencia social y bienestar económico (porcentajes)

| Indicadores | | 2016 | 2018 | 2020 |
|---------------------|---|------|------|------|
| Pobreza | Población en situación de pobreza | 43.2 | 41.9 | 43.9 |
| | Población en situación de pobreza moderada | 36.0 | 34.9 | 35.4 |
| | Población en situación de pobreza extrema | 7.2 | 7.0 | 8.5 |
| | Población vulnerable por ingresos | 7.6 | 8.0 | 8.9 |
| Carencia social | Rezago educativo | 18.5 | 19.0 | 19.2 |
| | Carencia por acceso a los servicios de salud | 15.6 | 16.2 | 28.2 |
| Bienestar económico | Población con ingreso inferior a la línea de pobreza extrema por ingresos | 14.9 | 14.0 | 17.2 |
| | Población con ingreso inferior a la línea de pobreza por ingresos | 50.8 | 49.9 | 52.8 |

Fuente: Coneval (2022).

También se aprecia que la población con ingreso inferior a la línea de pobreza extrema incrementó en 2.3 puntos porcentuales, y la carencia social aumentó significativamente pues el indicador de población con carencia por acceso a los servicios de salud registró un aumento de 12.6 puntos porcentuales en solo cuatro años.

Educación

Durante del mandato de VFQ, de 2000 a 2005, se registró la cifra más alta en los años promedio de escolaridad, con un crecimiento de siete puntos porcentuales siendo la cifra más alta del periodo a nivel nacional. En 2020, en este rubro, no se presentó un retroceso a causa de la pandemia, incluso se registró un crecimiento de seis puntos porcentuales con respecto a 2015.

Sin embargo, como se presenta en el cuadro 3, éste es uno de los rubros en el que se registran mayores desigualdades al interior de los estados, por ejemplo, la CDMX es de las entidades que presenta el mayor grado de educación, por otro lado, Chiapas es la que presenta un mayor rezago.

Cuadro 3. Años promedio de escolaridad, 1990 a 2020

| Estados | Años promedio de escolaridad | | | | | |
|---------------------|------------------------------|------|------|------|------|------|
| | 1990 | 2000 | 2005 | 2010 | 2015 | 2020 |
| Aguascalientes | 6.7 | 8.0 | 8.7 | 9.2 | 9.7 | 10.3 |
| Baja California | 7.5 | 8.2 | 8.9 | 9.3 | 9.7 | 10.2 |
| Baja California Sur | 7.4 | 8.3 | 8.9 | 9.4 | 9.8 | 10.3 |
| Campeche | 5.8 | 7.0 | 7.9 | 8.5 | 9.1 | 9.6 |
| Coahuila | 7.3 | 8.4 | 9.0 | 9.5 | 9.8 | 10.4 |
| Colima | 6.6 | 7.7 | 8.4 | 8.9 | 9.5 | 10.0 |
| Chiapas | 4.2 | 5.4 | 6.1 | 6.7 | 7.2 | 7.8 |
| Chihuahua | 6.8 | 7.7 | 8.3 | 8.8 | 9.4 | 10.0 |
| Ciudad de México | 8.8 | 9.6 | 10.2 | 10.5 | 11.1 | 11.5 |
| Durango | 6.2 | 7.3 | 8.0 | 8.6 | 9.1 | 9.7 |
| Guanajuato | 5.2 | 6.4 | 7.2 | 7.7 | 8.3 | 9.0 |
| Guerrero | 5.0 | 6.1 | 6.8 | 7.3 | 7.7 | 8.4 |
| Hidalgo | 5.5 | 6.7 | 7.4 | 8.1 | 8.7 | 9.4 |
| Jalisco | 6.5 | 7.5 | 8.2 | 8.8 | 9.2 | 9.9 |
| Estado de México | 7.1 | 8.0 | 8.7 | 9.1 | 9.5 | 10.1 |
| Michoacán | 5.2 | 6.2 | 6.9 | 7.4 | 7.9 | 8.6 |
| Morelos | 6.8 | 7.7 | 8.4 | 8.9 | 9.2 | 9.8 |
| Nayarit | 6.1 | 7.3 | 8.0 | 8.6 | 9.1 | 9.7 |
| Nuevo León | 8.0 | 8.8 | 9.5 | 9.8 | 10.2 | 10.7 |
| Oaxaca | 4.5 | 5.6 | 6.4 | 6.9 | 7.5 | 8.1 |
| Puebla | 5.6 | 6.7 | 7.4 | 8.0 | 8.5 | 9.2 |
| Querétaro | 6.1 | 7.6 | 8.3 | 8.9 | 9.5 | 10.5 |
| Quintana Roo | 6.3 | 7.8 | 8.5 | 9.1 | 9.6 | 10.2 |
| San Luis Potosí | 5.8 | 6.9 | 7.7 | 8.3 | 8.8 | 9.6 |
| Sinaloa | 6.7 | 7.6 | 8.5 | 9.1 | 9.5 | 10.2 |
| Sonora | 7.3 | 8.2 | 8.9 | 9.4 | 10.0 | 10.4 |
| Tabasco | 5.9 | 7.2 | 8.0 | 8.6 | 9.3 | 9.7 |
| Tamaulipas | 7.0 | 8.0 | 8.7 | 9.1 | 9.4 | 10.1 |
| Tlaxcala | 6.5 | 7.6 | 8.3 | 8.8 | 9.2 | 9.8 |
| Veracruz | 5.5 | 6.4 | 7.2 | 7.7 | 8.2 | 8.7 |
| Yucatán | 5.7 | 6.8 | 7.6 | 8.2 | 8.8 | 9.6 |
| Zacatecas | 5.4 | 6.5 | 7.2 | 7.9 | 8.6 | 9.2 |
| Promedio nacional | 6.3 | 7.4 | 8.1 | 8.6 | 9.1 | 9.7 |

Fuente: elaboración propia con datos del Inegi (2022).

A raíz de la pandemia se dieron a conocer muchas carencias que el país padece, específicamente en este rubro se hizo más visible el rezago social y el bajo nivel tecnológico en las escuelas, ya que una de las medidas que se implementaron para que los niños y jóvenes continuaran con sus estudios fue la educación a distancia.

Al respecto, Pérez (2020) establece que la Secretaría de Educación (SE) implementó actividades académicas mediante el uso de las Tecnologías de la Información, la Comunicación, el Conocimiento y el Aprendizaje Digital (TICCAD), pese a lo cual se hizo aún más notoria la desigualdad social y económica entre estudiantes de escuelas públicas y privadas.

Con base en la información de esta sección se concluye que la pandemia dejó expuesto al sector salud, mostrando las carencias y deficiencias de las políticas públicas de cada administración gubernamental.

Conclusiones

A pesar de que México ha pasado por las recesiones de 2001, 2009 y 2020-2021, por la pandemia, es uno de los países que registra un alto IDH desde 2000.

Desde entonces se ha presentado un aumento en este índice, siendo con VFQ el periodo con el valor más alto, con un crecimiento de 0.9%. Sin embargo, a partir de 2019, con AMLO, empezó a descender por los efectos causados por la pandemia del SARS-COV2.

La educación y los ingresos son temas que se vieron afectados por la pandemia, el primero dejó ver las carencias a las que se enfrentan los alumnos y profesores; el segundo mostró lo difícil que es cubrir las necesidades básicas cuando no se tiene un trabajo ni un ingreso fijo. Pero el sector más vulnerable fue el de la salud, ya que la esperanza de vida bajó, registrando un retroceso de 9 años, por lo que éste es uno de los rubros que deben de ser reforzados.

En conclusión, es necesario destinar un mayor presupuesto al área de la salud, fomentar la inversión y el desarrollo tecnológico, además de actualizar los programas de aprendizaje y seguir implementando el uso de las tecnologías, así como fortalecer el mercado de trabajo y buscar disminuir las desigualdades en los ingresos de la población al interior de los estados mexicanos.

Bibliografía

- Bastidas, A., Córdova, L., Mora, G., Robalino, A. y Zúñiga, A. (2021). "El Efecto Socioeconómico de la Pandemia Covid-19 en Ecuador", *X-Pedientes Económicos*. Vol. 4, Núm. 10, pp. 19-25. https://ojs.supercias.gob.ec/index.php/X-pedientes_Economicos/article/view/54
- Bedoya, C. (2010). "Amartya Sen y el desarrollo humano", *Memorias*. Vol. 8, Núm.13, pp. 277-288. <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:220957829>
- Bermúdez, M. (2022). "El Impacto Negativo de la Pandemia del Covid-19 al Índice de Desarrollo Humano en el Perú", *Revista Jurídica Mario Alario D´Filippo*. Vol. 14, Núm. 27, pp. 5-19. <https://doi.org/10.32997/2256-2796-vol.14-num.27-2022-3806>
- Bustelo, P. (1998). *Teorías contemporáneas del desarrollo económico*. Editorial síntesis, Madrid.
- Chávez, L., Díaz, L. y Rosales, M. (2022). "Determinantes socioeconómicos de salud y Covid-19 en México", *Gaceta médica de México*. Vol. 158, Núm. 1, pp. 4-11. <https://doi.org/10.24875/gmm.21000302>
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [Coneval] (2010). La pobreza por ingresos en México. Coneval. Recuperado el 20/08/2023 de <http://owl.li/YgM230qQgRH>
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [Coneval] (2022). "Resultados de la pobreza en México 2018 a nivel nacional y por entidades federativas. Anexo estadístico". Coneval. Recuperado el 20/08/2023 de <https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Pobreza-2018.aspx>
- Del Río, J. (2020). "Estrategia de mitigación para enfrentar al Covid-19 en México: Análisis y resultados tras un año de pandemia", *Nota Estratégica*. Núm. 127, Instituto Belisario Domínguez. Senado de la República. <http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/handle/123456789/5160>
- Gobierno de México (2022). "Covid 19 México Conahcyt". Gobierno de México. Recuperado el 15/07/2023 de <https://datos.covid-19.conacyt.mx/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2022). "Indicadores de Bienestar por entidad federativa". Inegi. Recuperado el 20/08/2023 de <https://www.Inegi.org.mx/app/bienestar/>
- Mejía, P., Díaz, M. y Vergara R. (2022). "Recesiones de México en los albores del siglo XXI", *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. Vol. 48, Núm.189, pp.57-84. doi:<https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2017.189.56947>
- Organización de Naciones Unidas [ONU] (1962). "Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Propuestas de acción". <https://research.un.org/es/docs/dev/1960-1970>

- Pérez, E. (2020). "Desigualdad y rezago. El sistema educativo mexicano al desnudo frente a la pandemia del Covid-19", *Entramados: educación y sociedad*. Vol. 7, Núm. 7, pp. 36-41. <http://fh.mdp.edu.ar/revistas/index.php/entramados/article/view/4212/4452>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo [PNUD] (1990). "Informe sobre Desarrollo Humano 1990. Concepto y medición del desarrollo humano". <https://web.archive.org/web/20100314211641/http://hdr.undp.org/es/informes/mundial/idh1990/>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo [PNUD] (2015). "Informe sobre el Desarrollo Humano. Trabajo al servicio del desarrollo humano". PNUD. <https://www.studocu.com/latam/document/universidad-autonoma-de-santo-domingo/noc-de-desarrollo-economico/2015-informe-sobre-el-desarrollo-humano-2015/89217875>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo [PNUD] (2020a). "Desarrollo humano y Covid-19 en México: Desafíos para una recuperación sostenible". PNUD. <https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/migration/mx/Desarrollo-Humano-y-Covid19-en-Mexico.-Final.pdf>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo [PNUD] (2020b). "Technical notes. Human development report / 2020". PNUD. https://hdr.undp.org/sites/default/files/data/2020/hdr2020_technical_notes.pdf
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo [PNUD] (2022). "Human Development Report 2021/2022. Uncertain times, unsettled lives: Shaping our Future in a Transforming World". PNUD. <https://www.undp.org/mauritius-seychelles/publications/human-development-report-2021-2022-uncertain-times-unsettled-lives-shaping-our-future-transforming-world>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo [PNUD] (2023). "Sobre nosotros". PNUD. <https://www.undp.org/es/sobre-nosotros>
- Ray, D. (1998). *Economía del desarrollo*. Antoni Bosch, Madrid.
- Secretaría de Educación Pública [SEP] (2006). "Sistema de Indicadores Educativos de los Estados Unidos Mexicanos. Conjunto básico para el ciclo escolar 2004-2005". https://www.planeacion.sep.gob.mx/Doc/estadistica_e_indicadores/indicadores/SININDE.pdf
- Sen, A. (2000). *Desarrollo y libertad*. Planeta Mexicana, Distrito Federal.
- Todaro, M. (1988). *El desarrollo económico del tercer mundo*. Alianza Editorial, Madrid.

PARTE III.
POLÍTICA SOCIAL

ANÁLISIS DEL GASTO SOCIAL Y SU CAPACIDAD DE DISTRIBUCIÓN, 2000-2023

*Eduardo Ramírez Cedillo**

Introducción

En un contexto en el cual la concentración del ingreso, los niveles de pobreza y la pobreza laboral se han intensificado en mayor o menor cuantía, la necesidad por revertir esta situación ha llevado a la ampliación del gasto social sobre todo en algunas economías como son las pertenecientes a la región de América Latina (AL); la idea de incrementar el gasto social de inicio suena razonable ya que de forma simple se supone que éste tiene la intención de aliviar la situación de la población que tiene algún tipo de carencia o complejidad que le impide en el corto, mediano o largo plazo mejorar su situación y su bienestar.

Sin embargo, a lo largo de los años se ha generado una serie de revisiones teóricas y empíricas al respecto de restricciones, limitaciones y condiciones que inhiben el cumplimiento de los objetivos sobre los que se traza la asignación de las partidas presupuestales destinadas como gasto social.

En este sentido y con el afán de dar cumplimiento al objetivo establecido, el presente capítulo se compone, además de esta introducción, de dos apartados: en el primero se enuncian algunos aspectos teóricos, empíricos y hechos estilizados al respecto de las posibilidades de la ampliación del gasto social y sus resultados sobre dos aspectos que le son inherentes: los niveles de pobreza y la distribución del ingreso, para lo cual se hace una comparativa con nueve economías de la región de AL; en el segundo apartado se realiza una revisión del gasto social en México así como variables relativas al crecimiento, las finanzas públicas y los resultados sociales teniendo en cuenta el ciclo político para establecer el matiz de cada periodo para, posteriormente, terminar con las conclusiones. De manera

* Profesor-Investigador TC-C del Departamento de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana (UAM)-Iztapalapa. Correo electrónico: ramceed@gmail.com

adelantada, se puede mencionar que, en la comparativa del desempeño de México, en temas sociales y económicos con nueve economías de AL, los resultados no son satisfactorios en relación con el desempeño económico, la ampliación del gasto social, el avance en la reducción de la pobreza y la distribución del ingreso, así como en el desempeño institucional. En el rubro de la valoración del gasto social en México se podría destacar el bajo impacto que ha tenido sobre la pobreza y la distribución del ingreso, lo que puede estar relacionado con su magnitud, el desempeño económico y el desarrollo institucional.

1. Algunos aspectos teóricos, empíricos y hechos estilizados

El gasto social en el siglo pasado era definido en términos operacionales de acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal, 1994) como aquel destinado a los gastos realizados en los sectores de educación, salud, seguridad, bienestar social y vivienda. Posteriormente la institución lo definió como el monto de recursos asignados al financiamiento de los planes, programas y proyectos cuya finalidad es la generación de impactos positivos en problemas sociales, cuya importancia rebasa el análisis contable ya que es un componente sustancial en la gestión social donde su impacto estará relacionado con el logro de objetivos sociales, la redistribución de los recursos y los beneficios económicos que deriven de él (Cepal, 2010). En la actualidad, lo define como el volumen de recursos destinados a financiar políticas dirigidas a protección social, educación, salud, vivienda y servicios comunitarios, actividades recreativas, cultura y religión, y protección del medio ambiente.

Por su parte, el Fondo Monetario Internacional ([FMI], 2001) en el Manual de Estadísticas de las Finanzas Públicas indica que el gasto social es el aproximado por la clasificación funcional del gasto en vivienda, salud, educación y protección social. A pesar de que en términos estadísticos era clara la composición del gasto social establecida por el FMI, en 2019 se promovió una estrategia dirigida al gasto social donde se deja en claro que el gasto social va más allá de la protección social al considerar también el gasto en educación y salud —esos tres conceptos, como se verá en la revisión de los datos para algunos países de AL, representan en algunos casos cerca de 97.0% de la totalidad del gasto social—, la mención se hace bajo la importancia que tienen dichos gastos en el crecimiento inclusivo, el bienestar de los ciudadanos y la cohesión social, en un contexto en

el cual el incremento de la desigualdad dificulta el crecimiento sostenido de la economía. En tal sentido, el papel del FMI en la estrategia es garantizar que el gasto social sea eficiente, suficiente y convergente con la sostenibilidad fiscal.¹

Teóricamente, la educación y la salud se consideran instrumentos poderosos para aliviar la pobreza, cuyo mecanismo de transmisión se da mediante el incremento del capital humano que mejora la productividad de la fuerza de trabajo, impactando de manera positiva su nivel de ingreso (Ben y Raies, 2022).

En cuanto a la protección social, dado su objetivo de brindar seguridad a los ingresos de las personas y los hogares ante posibles hechos de carácter catastrófico, es posible pensar en una relación negativa sobre la concentración del ingreso y la pobreza.

En cuanto a las implicaciones del gasto social sobre el crecimiento, bajo el enfoque de la teoría del crecimiento endógeno, se puede de manera simple hacer una diferenciación entre el gasto productivo y el no productivo, donde el primero coadyuva al crecimiento y el segundo, en el mejor de los casos, podría ser neutral o afectarlo sobre todo por el tipo de financiamiento que se tenga (Ramírez, 2008). Esto se ha abordado en la literatura sobre el gasto social por medio de una distinción entre gasto en protección social e inversión social (IS),² donde una correcta asignación entre ambos posibilita el crecimiento con distribución del ingreso; situación que se complica en condiciones de austeridad fiscal donde se puede dar un desplazamiento entre ellos, como es el caso del incremento de pensiones para adultos mayores, que podría desplazar la IS, o bien que el paradigma de la IS pueda desviar recursos de programas que presentan mayor redistribución a otros con menor incidencia (Kim y Choi, 2020).

Siendo coincidente con el diagnóstico del FMI, en AL se conjuntan problemas que en mayor o menor medida presentan ciertas coincidencias, como la frecuente inestabilidad económica y la presencia de desigualdades sociales. Bergh *et al.* (2019) identifican que el proceso de globalización ha generado una suerte de menor desigualdad entre países, pero ha ampliado la desigualdad dentro de

1 Véase: <https://www.imf.org/es/News/Articles/2019/06/14/sp061419-md-social-spending>.

2 Brettschneider (2008) realiza una distinción entre el gasto, que denomina de consumo y la inversión social, en el primero agrupa las políticas pasivas de empleo, las transferencias monetarias para asistencia social y las medidas compensatorias en materia de salud; en el segundo coloca las políticas activas de empleo, la educación, preferentemente la básica, políticas familiares relacionadas con los cuidados universales y la atención preescolar, además de las medidas preventivas en cuestiones de salud. Por su parte Kim y Choi (2020) mencionan que la inversión social se ha entendido como una política de gasto que tiene como objetivo directo mejorar las capacidades productivas de las personas a la par de resolver problemas sociales.

ellos, por lo que se cuestiona si el gasto social puede reducirla. En una revisión de 140 países en un periodo de 40 años no se encuentra evidencia sobre la moderación de la concentración del ingreso por parte del gasto social en su conjunto, aun cuando es posible que el destinado a educación sí, particularmente en los países fuera de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Autores como Lusting *et al.* (2012) argumentan que el efecto sobre la distribución es limitado, sobre todo si se toman como referencia las economías de Europa occidental, la razón de ello tiene que ver con la determinación de las transferencias monetarias que se van a asignar y el modo de su financiamiento.

Avelino *et al.* (2005) denotan que en la región de AL la apertura comercial presenta una asociación positiva con el gasto en educación y seguridad social, la apertura financiera no restringe los desembolsos gubernamentales para programas sociales mientras que la democracia tiene una fuerte asociación positiva con el gasto social. Breceda *et al.* (2009) incluso documentan un incremento del gasto social en la región de AL que está aún por debajo de los estados de bienestar europeos y que resulta ser uniforme en todos los quintiles de ingreso. En cuanto a la distribución del ingreso, Quiñonez (2022), mediante un estudio de datos de panel para 17 países, encuentra evidencia diferenciada sobre la relación que guardan las principales funciones del gasto social con la desigualdad del ingreso, siendo negativa en el caso de la protección social al igual que en el caso de la salud y la vivienda, mientras que en el tema de educación la relación es positiva si se considera en conjunto.

Al valorar el efecto que puede tener el gasto social sobre la pobreza, Ben y Raies (2022) establecen que el gasto en educación y salud presenta una correlación negativa y significativa con la pobreza, principalmente en países donde se cuenta con calidad en el gobierno —asociada con un control de la burocracia y la corrupción— y con libertad política —asociada con democracia—. De manera adicional al gasto, otros elementos que son importantes para aliviar la pobreza son el crecimiento del producto interno bruto (PIB) per cápita, así como la estabilidad en variables como la inflación, el desempleo y el endeudamiento externo. De acuerdo con Bowersox (2017), la fortaleza de las instituciones tiene un mayor efecto sobre el uso sustantivo de los derechos que el propio gasto social, dicho gasto refuerza su uso donde ya están fuertemente reconocidos, por lo que será tan efectivo como lo sean las instituciones.

Existe una valoración respecto del comportamiento del gasto social y el ciclo económico que lo hace contracíclico, dado que en una desaceleración económica éste se incrementa para dar protección social a la población

vulnerable, sin embargo, el efecto será restringido por el endeudamiento público y el grado de polarización política, además del efecto voracidad que aumenta el gasto en momentos socialmente innecesarios (Abbott y Jones, 2012). El nivel de desarrollo es una condición importante para determinar la relación del gasto con el ciclo económico en temas ampliamente sociales como son la educación y la salud, donde, de acuerdo con Arze *et al.*, (2013), resultaba procíclica en países en desarrollo y anticíclica en países desarrollados, característica que mejora la gestión del gasto. En ese sentido, Azar y Fleitas (2012), en un análisis de largo plazo para el caso de Uruguay, dan cuenta de cómo el gasto en educación fue usado para compensar el ajuste fiscal.

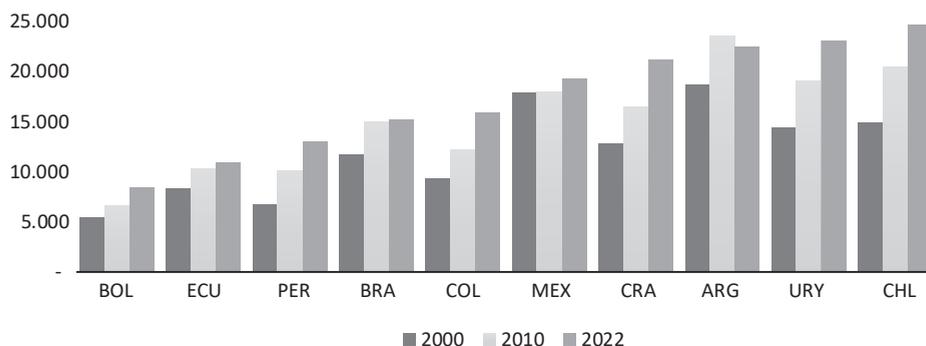
En algunos casos, sino es que en todos, las comparaciones resultan no gratas ya que ponen en evidencia las deficiencias respecto a otros países, pero son útiles para establecer parámetros, medidas y acciones que ayuden a determinar aspectos básicos para redireccionar o mantener la política que se está llevando a cabo.

En la construcción de los hechos estilizados se parte de las restricciones a las que se enfrenta el gasto social para incrementar o mantener su nivel, que se pueden relacionar con el desempeño económico, la recaudación tributaria y el grado de gobernabilidad.

Erróneamente, se ha empleado el PIB per cápita como una variable proxy del desarrollo económico, debido a que su incremento puede asociarse con el crecimiento económico, aun cuando no con la distribución del ingreso. La medición del PIB per cápita, que consiste en dividir la actividad económica de un país entre el tamaño de su población, siendo posible establecer una comparación del desempeño económico entre países, descontando el tamaño de la población, y si además se utiliza una moneda común y un año base, se puede mejorar al descontar el costo de vida en cada país y el nivel de pérdida de poder adquisitivo, tal como se hace en los datos presentados en la gráfica 1.

El PIB per cápita supone una distribución equitativa del resultado obtenido en cada año y permite hacer las siguientes menciones: en 2000 la economía argentina generó un PIB per cápita de 18,679 dólares, mientras que en México fue de 17,862. 10 años después, Argentina seguía manteniendo el PIB per cápita más alto alcanzando un nivel de 23,521 dólares lo que amplió la brecha entre ambos países dado que México registraba en esa fecha 17,930 dólares; por su parte, Chile contabilizaba 20,452 dólares. Para 2022, Chile se colocó como el país de la región con el mayor nivel con 24,630 dólares, seguido de Uruguay con 23,058 dólares (véase gráfica 1).

Gráfica 1. PIB per cápita, 2000-2022 (dólares, PPP a precios de 2017)



Fuente: Elaboración propia con datos del World Economic Outlook (WEO, 2023).

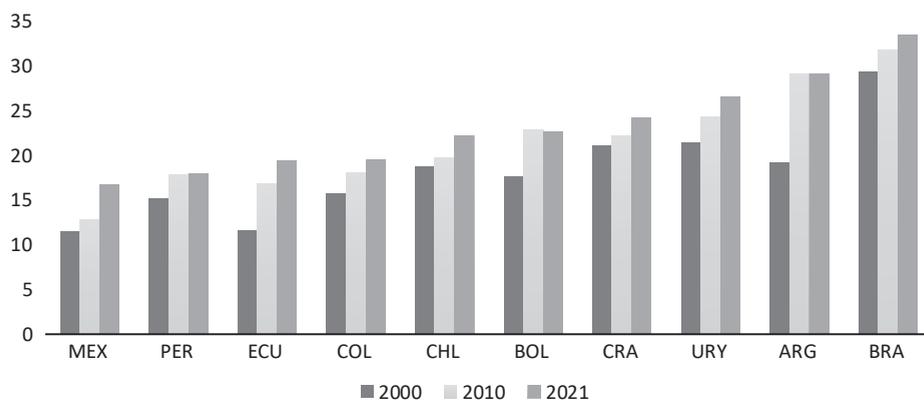
Es importante mencionar que, en promedio, el desempeño económico de la región fue mayor en el periodo 2000-2010 que en el de 2010-2022, con excepción de Bolivia y México. Si se toma como referencia a México, es visible su condición de rezago frente a los otros países, ampliando o cerrando la brecha.

En 2022, el nivel de PIB per cápita de acuerdo con Ramírez y Martínez (2023) fue ligeramente menor al que se alcanzó en 2015 y, si se cumplen los pronósticos del FMI, es posible que el nivel máximo alcanzado en 2018 será ligeramente superado hasta 2027,³ lo cual es una década perdida que no se compara con la década de 1980, no obstante, al final de cuentas, un periodo cercano al estancamiento.

La recaudación de impuestos está fuertemente relacionada con la actividad económica, y depende de diferentes factores como es el propio diseño de la estructura tributaria, es decir la determinación del tipo de impuestos que se van a gravar y las tasas correspondientes (Ramírez, 2020). En la gráfica 2 se presenta la información de los ingresos tributarios, donde es notorio que, independientemente del año, los extremos están bien definidos. México registró la menor recaudación y Brasil siempre presentó el registro más alto; la diferencia entre ambos, en promedio, es mayor a los 17.5 puntos porcentuales.

³ La situación de México es compartida por Argentina, Brasil y Ecuador, mientras que Chile y Costa Rica, entre otros, superaron la fase de la pandemia relativamente rápido, como lo documenta Ramírez (2023).

Gráfica 2. Recaudación de impuestos (porcentaje del PIB)



Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE (2023).

El problema de una baja recaudación es que condiciona la cantidad de gasto social que puede ser presupuestado y ejercido,⁴ salvo en los casos en los que se cuente con recursos adicionales provenientes de ingresos por concepto de la explotación y exportación de recursos naturales, o bien se incurra en gasto deficitario. De los países que se han venido estudiando, Costa Rica y Uruguay no reportan ingresos por concepto de recursos naturales no renovables, mientras que Bolivia y Ecuador, en promedio para el periodo, registraron ingresos por ese concepto por 8.8 y 8.3 en porcentaje del PIB respectivamente.⁵ Adicionalmente, es necesario tener en cuenta que, si bien el gasto social tiene entre sus objetivos la distribución del ingreso, es en el cobro de impuestos donde se gesta la primera intromisión del Estado en la redistribución de éste y su impacto dependerá de la presión fiscal con la que se cuente, es decir, un gobierno con una baja recaudación tendrá potencialmente menor impacto que uno que cuente con una mayor recaudación. En ese sentido, Ramírez (2020) da cuenta de la

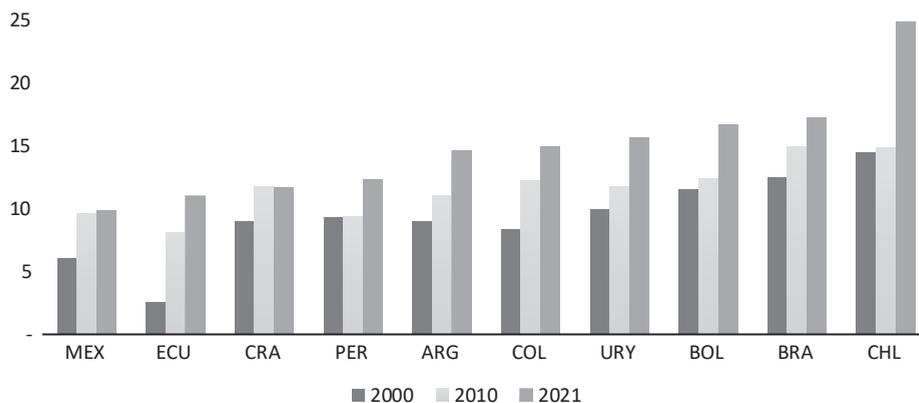
4 Breceda *et al.*, (2009), dan cuenta de un incremento en el gasto social de AL gracias al aumento en la recaudación de impuestos, mientras que Siren (2021) señala el papel del crecimiento económico como un factor que permitió a los gobiernos de izquierda movilizar recursos para la protección social.

5 Yeon (2017) aporta evidencia respecto a la relación que se tiene con los recursos adicionales, los gobiernos de corte autoritario y el gasto social. El gasto social en educación y salud se ve reducido en gobiernos que dependen más de los ingresos inesperados por concepto de recursos petroleros, siendo el menos afectado el gasto en protección social.

capacidad de Argentina para mejorar la distribución del ingreso mediante impuestos y transferencias.⁶

En la gráfica 3 se puede observar el gasto social en porcentaje del PIB, donde México en 2021, a pesar de estar en coincidencia con el incremento del gasto social que ha sido una constante en la región, registró la menor proporción de gasto social. De 2000 a 2010, en promedio, los países gastaron alrededor de 52.0% de sus ingresos tributarios en gasto social, siendo Chile uno de los que más recursos canalizaron con 70.0%, mientras que Ecuador tan solo destinó 34.0%; en el periodo de 2011 a 2021 el promedio se incrementó a 58.0%, siendo de nueva cuenta Chile el que destinó más recursos tributarios al gasto social (82.0%) y Bolivia se quedó en el otro extremo (45.0%). Es importante tener en cuenta que en 2020 y 2021 Chile tuvo un gasto social por arriba de su tributación en 4.0 y 12.0%, lo cual, como se comentó, fue posible por los amplios déficits presupuestales mayores a 7.0% del PIB en ese par de años. México, por su parte, mantuvo el gasto social alrededor de 64.0% durante todo el periodo en relación con sus ingresos tributarios.

Gráfica 3. Gasto social (gobierno central) (porcentaje del PIB)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Cepal (2023).

⁶ Argentina en 1990 registraba una recaudación de alrededor 13.2% en porcentaje del PIB, menos de 14 puntos porcentuales en comparación con Brasil; dos décadas después, la recaudación de Argentina fue poco más del 29.0%, tan solo 2.6 puntos porcentuales por debajo de Brasil. Por el diseño de la estructura tributaria de Argentina, este país tiene más incidencia en la distribución del ingreso que Brasil debido, entre otras, cosas a su estructura tributaria que se centra más en impuestos a la propiedad y al consumo.

Tomando en consideración la clasificación funcional, se puede hacer la distinción entre tres grupos de gasto que tienen que ver con: gestión gubernamental, aspectos económicos y gasto social; dicha clasificación es relativamente diferente a la que se estima en México, además de que se considera para fines de comparación, el gasto que realiza el gobierno central, con la excepción de Perú, donde los datos corresponden al gobierno general; también es preciso recordar que, de los 10 países que se están valorando, tres tienen una estructura de gobierno federalizada, mientras que los otros son de corte centralizado.⁷

En el anexo 1 se presentan las gráficas con la trayectoria de las erogaciones totales y su distribución en la clasificación mencionada; con excepción de Ecuador, se puede apreciar que el gasto social representa cerca de 50.0% en México, Perú y Uruguay, mientras que el resto está por arriba de ese porcentaje.

El gasto social se concentra principalmente en tres rubros: protección social, salud y educación, los que en promedio para el periodo de estudio representan más de 95.0%, con excepción de México con 83.0% y Perú con 89.0%. En el primer país esto se debe a que una parte se destina a vivienda y servicios comunitarios que, en promedio, representa cerca de 15.0% y en el segundo país se explica por los recursos que, a partir de 2009, se destinan a la protección del medio ambiente, cuyo promedio suma poco más de 10.0% de gasto social —en el anexo 2 se puede observar el comportamiento de los tres rubros de gasto para el periodo de 2000 a 2021.

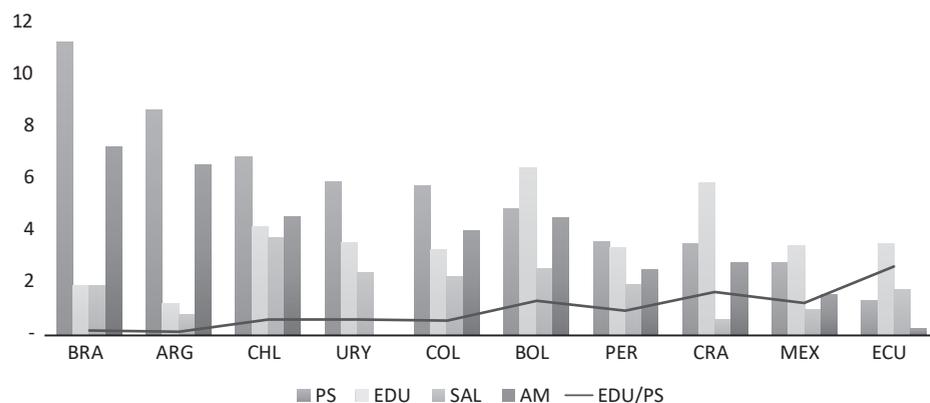
En la gráfica 4 se presenta el promedio del gasto en protección social (PS), educación (EDU) y salud (SAL) en porcentaje del PIB, además del gasto destinado a adultos mayores (AM) que es parte del gasto de PS y la razón EDU/PS que, de manera simple, cuando es menor a la unidad, indica que el gasto en EDU es menor al de PS y cuando es mayor a 1, la relación es contraria.

De la gráfica 4 se destacan al menos dos aspectos que son de interés:

- a) Por una parte, se percibe una relación inversa entre PS y EDU. De acuerdo con Beal (2021), esta situación se da por el incremento en la expectativa de vida de la población. A decir de la autora, antes de la década de 1900 no había preocupación por las pensiones, ya que la mayoría de la población no vivía lo suficiente y en los casos en que se vivía más, se

7 Cohen y Franco (1992: 41) llaman la atención sobre el uso del indicador GS/PIB debido a que no se consideran los otros niveles de gobierno, dada la complejidad de conseguir la información sobre todo en países de estructura federal o descentralizados.

Gráfica 4. Gasto social por clasificación funcional (porcentaje del PIB)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Cepal (2023).

recurría a la ayuda familiar y pública. En la actualidad es un hecho que se está incrementado el número de personas mayores y, en ese sentido, tienen mayor injerencia en las decisiones sobre la dirección del gasto. Al ser más amplio el número de AM, su capacidad para presionar al gobierno para mejores condiciones de bienestar también lo será. La disyuntiva es si esa ampliación del gasto en AM será a costa de los servicios destinados a los jóvenes. Beal (2021) argumenta que la relación entre democracia, AM y EDU sugiere que la primera está asociada con menor gasto en EDU a medida que aumenta el tamaño de la población de AM. La explicación puede ser, por una parte, que los AM presionan al gobierno por menor gasto en EDU, o bien que los gobiernos democráticos ponen mayor énfasis en una población de AM cada vez más amplia (importante ver en la gráfica 4 la parte del gasto en PS que se destina a AM).

- b) Por otra parte, un menor gasto en EDU es posible que genere un círculo vicioso en el gasto asistencialista en el futuro. La educación, como ya se comentó, tiene un fuerte impacto en la formación de capital humano —incremento de la productividad—, el ingreso individual y familiar —menor pobreza— y, desde luego, mejor expectativa de crecimiento. Pero en ese amplio marco que es la educación, algunos creen que el desarrollo económico está más asociado al gasto en educación terciaria (Beal, 2021), mientras que otros sospechan que el gasto en educación primaria impacta más sobre la distribución del ingreso

(Brettschneider, 2008); la explicación reside en la regresividad/progresividad que tiene el gasto en educación terciaria/primaria.

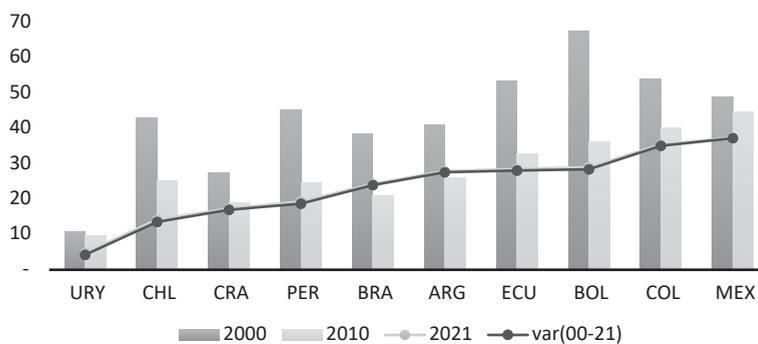
Respecto a la relación entre gasto PS y EDU, Lloyd-Sherlock (2000) expone que el gasto de los gobiernos centrales en AL es más alto que en la mayor parte de Asia; la diferencia radica en los patrones de asignación ya que en Asia el sector dominante en el gasto social es la educación, mientras que en AL es la seguridad social, por lo que el bajo nivel de ingreso se contrarresta con una asignación que se acerca más a las necesidades de los países en desarrollo. A más de 20 años de la observación del autor, las cosas en AL aparentemente han cambiado al menos en cuatro de los seis países de la gráfica 4, no obstante, los datos se deben tomar con cuidado ya que lo que se muestra son los promedios —importante tomar en cuenta que en el caso de México y Ecuador la tendencia de la relación EDU-PS es marcadamente descendente, mientras que Chile, Perú y Uruguay presentan una tendencia en el sentido contrario.

Dada la magnitud del gasto social presentada en la gráfica 3, se podría pensar que es coincidente con la trayectoria que han tenido los niveles de pobreza en los años que se han tomado como referencia. En principio es importante mencionar que la pobreza en 2021 fue menor que en 2000 en los diez países de AL que se han venido revisando: el avance más importante en la reducción de la pobreza en ese lapso lo tuvo Chile —67.0% menor—, mientras que el resultado menos sobresaliente fue el de México —23.0% menor—, como se puede apreciar en la gráfica 5. También es necesario apuntar que Argentina y Brasil tuvieron un retroceso en la reducción de la pobreza de 2010 a 2021.

¿Qué tanta relación tiene esta evolución de la pobreza con el gasto social? En el cuadro 1 se presentan los coeficientes de correlación del gasto social, la pobreza y la pobreza extrema.

Teóricamente, la relación esperada entre el gasto social y el porcentaje de la población en pobreza debería ser negativa, es decir que a medida que se incrementa el gasto, el número de personas en esa condición disminuyera. Los datos de pobreza en el cuadro 1 se registran a nivel nacional, urbano y rural. Con excepción de Bolivia, en pobreza urbana, todos los coeficientes tienen el signo negativo, en la gran mayoría de los países la correlación es fuerte y altamente significativa, salvo para el caso de Chile que es poco significativa, México y Perú donde no es significativa a nivel nacional y urbano, y Bolivia donde no es significativa. Por lo cual se puede establecer que existe vinculación entre las variaciones del gasto social y la pobreza, lo cual es coincidente con la teoría.

Gráfica 5. Porcentaje de la población en condiciones de pobreza



Fuente: Elaboración propia con datos de la Cepal (2023).

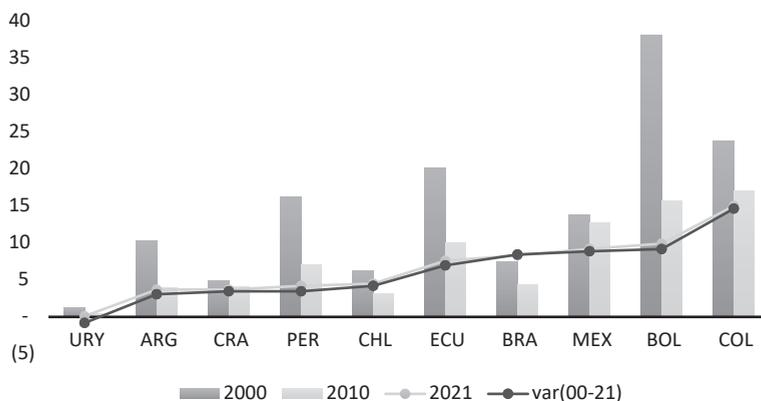
Cuadro 1. Coeficientes de correlación gasto social vs pobreza-pobreza extrema

| | Pobreza | | Pobreza extrema | | Pobreza | | Pobreza extrema | | |
|------------------|---------|-----|-----------------|-----|-------------------|-------|-----------------|-------|-----|
| <i>Argentina</i> | | | | | <i>Costa Rica</i> | | | | |
| Nacional | | | | | Nacional | -0,85 | *** | -0,85 | |
| Urbana | -0,66 | *** | -0,588 | *** | Urbana | -0,74 | *** | 0,31 | |
| Rural | | | | | Rural | -0,81 | *** | -0,25 | |
| <i>Bolivia</i> | | | | | <i>Ecuador</i> | | | | |
| Nacional | -0,02 | | -0,063 | | Nacional | -0,79 | *** | -0,71 | *** |
| Urbana | 0,02 | | -0,017 | | Urbana | -0,69 | *** | -0,64 | *** |
| Rural | -0,09 | | -0,105 | | Rural | -0,86 | *** | -0,72 | *** |
| <i>Brasil</i> | | | | | <i>México</i> | | | | |
| Nacional | -0,69 | *** | -0,094 | | Nacional | -0,41 | | 0,03 | |
| Urbana | -0,67 | *** | -0,027 | | Urbana | -0,22 | | 0,52 | |
| Rural | -0,74 | *** | -0,097 | | Rural | -0,53 | * | -0,26 | |
| <i>Chile</i> | | | | | <i>Perú</i> | | | | |
| Nacional | -0,63 | * | -0,125 | | Nacional | -0,24 | | -0,26 | |
| Urbana | -0,63 | * | -0,038 | | Urbana | -0,11 | | 0,02 | |
| Rural | -0,63 | * | -0,377 | | Rural | -0,45 | *** | -0,43 | *** |
| <i>Colombia</i> | | | | | <i>Uruguay</i> | | | | |
| Nacional | -0,68 | *** | -0,529 | ** | Nacional | -0,81 | *** | -0,64 | *** |
| Urbana | -0,62 | *** | -0,332 | | Urbana | -0,88 | *** | -0,79 | *** |
| Rural | -0,77 | *** | -0,716 | *** | Rural | -0,67 | *** | -0,60 | *** |

Fuente: Elaboración propia con datos de la Cepal (2023).

Por su parte, en la gráfica 6 se puede observar que la pobreza extrema es menor que la pobreza, en el caso de Uruguay se ha reducido a nivel de 0.1% de la población, salvo por el caso de Brasil, donde la pobreza extrema es menor en 2021 en referencia con el año 2000. En Chile, de 2010 a 2021, se registró un retroceso en el avance sobre la pobreza extrema. En el cuadro 1 se puede apreciar que la relación del gasto social con la pobreza extrema es menor y menos significativa de lo que se presentó con la pobreza. En Bolivia, Brasil, Chile, Costa Rica y México la relación entre las variables no es significativa, y tampoco lo es para Colombia a nivel de pobreza extrema urbana y para Perú para el nivel nacional y urbano. Lo que hace pensar que la pobreza extrema debe ir acompañada de acciones adicionales para que el beneficio o la transferencia monetaria cumpla su propósito.

Gráfica 6. Porcentaje de la población en condiciones de pobreza extrema



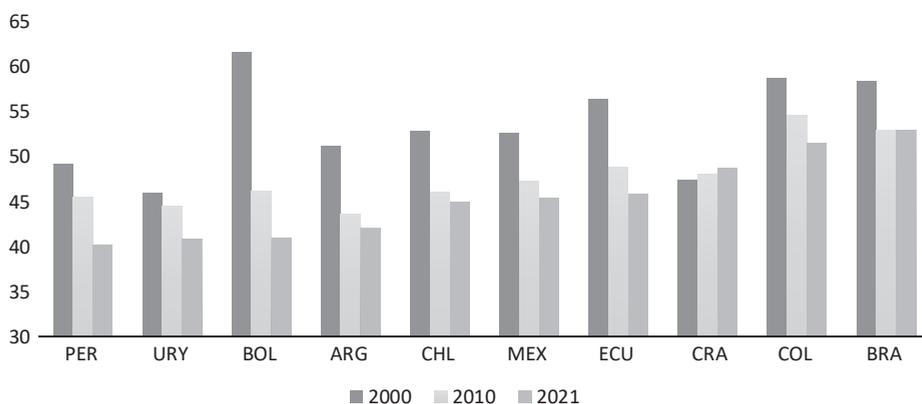
Fuente: Elaboración propia con datos de la Cepal (2023).

En cuanto a la distribución del ingreso, el índice de Gini es de uso amplio y general para establecer la concentración del ingreso en una sociedad. Este índice toma valores de 1 a 0, los cercanos a uno representan una amplia concentración o bien una amplia desigualdad, mientras que valores próximos a cero indican una menor concentración o una amplia igualdad. A nivel internacional, a modo de ejemplo, países como el caso de los escandinavos, conocidos por su condición de igualdad, en los últimos cinco años han presentado los siguientes índices: Noruega, 0.2766; Dinamarca, 0.2808, y Suecia, 0.2930, mientras

que en el otro extremo se puede mencionar a Namibia, 0.5910; Zambia, 0.5710; Botswana, 0.5330, o Brasil 0.5232. Dado un panorama general, la gráfica 7 ofrece información para los 10 países de AL, si se toman como extremos los países mencionados, se puede afirmar que existe mucho camino para avanzar en materia de distribución de ingresos.

Al igual que con la pobreza, la relación entre el gasto social y la distribución del ingreso se esperaría negativa y en los hechos así ocurre en todos los casos, salvo en Bolivia, Chile y Costa Rica, donde no es significativa.

Gráfica 7. Índice de Gini



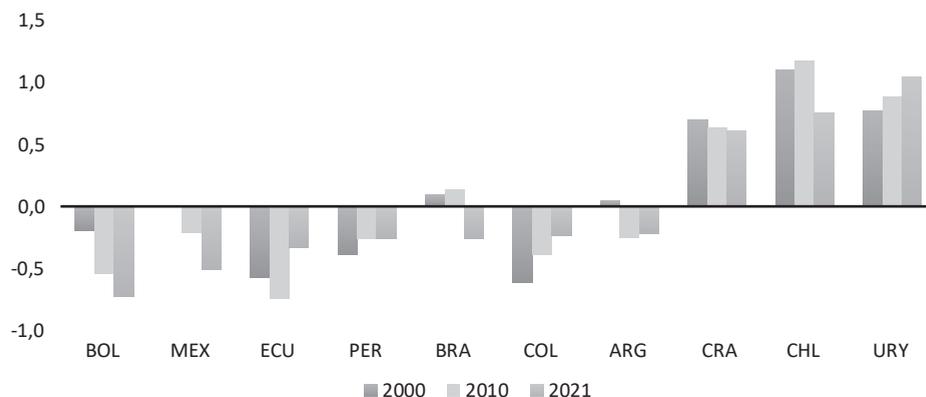
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (2023).

Por último, un aspecto que es de alta importancia para garantizar que el gasto social cumpla de manera satisfactoria con su cometido tiene que ver con el desarrollo institucional, ya en la revisión teórica se indicaba que la diferencia entre los resultados esperados dependía de la fortaleza del ámbito institucional.

En la gráfica 8 se presenta un índice de desempeño institucional que se basa en el promedio simple de seis indicadores de gobernanza mundial⁸ que, de acuerdo con el Banco Mundial, consiste en las tradiciones e instituciones mediante las cuales se ejerce la autoridad en un territorio y cuya fortaleza ofrece un resultado positivo tanto en materia de crecimiento como desarrollo.

8 WGI, por sus siglas en inglés: control de la corrupción, eficiencia del gobierno, estabilidad política, calidad regulatoria, estado de derecho y voz y responsabilidad (véase: <https://www.bancomundial.org/es/topic/governance/overview>)

Gráfica 8. Índice de desempeño institucional



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (2023).

Como se puede observar, el resultado del índice muestra una tendencia de menor a mayor desempeño institucional donde el peor desempeño para 2021 es el de Bolivia y en el otro extremo se encuentra Uruguay con el mejor desempeño institucional, si se sigue el comportamiento para todo el periodo se pueden apreciar algunas tendencias: Bolivia y México han establecido una tendencia hacia la degradación del desempeño institucional,⁹ Costa Rica ha seguido esa ruta, pero de manera más mesurada; Brasil y Chile a diferentes niveles presentan una mejoría marginal de 2000 a 2010 y un sensible deterioro de 2010 a 2021; en el caso contrario se ubican Argentina y Ecuador, que en el segundo periodo mejoran su desempeño institucional; por último, Uruguay, Colombia y en menor medida Perú denotan una tendencia positiva.

Después de haber realizado una comparativa actual de México con nueve economías de la región, se percibe que nuestro país va en un sentido opuesto en varios temas: el desempeño económico por momentos ha sido insuficiente y en ocasiones se ha tornado en retroceso; en materia de recaudación se sigue en una

9 El escenario de Bolivia que había tenido un desempeño económico importante en los últimos años se ha deteriorado, de los 10 países que se han comparado, dos de ellos son considerados por su ingreso per cápita como países de altos ingresos (Uruguay y Chile), el resto son países de ingresos medios altos con excepción de Bolivia. Existe una regularidad que vincula el desempeño institucional, con el económico y social (de acuerdo con cifras del Banco Mundial, 2023). Es decir, no es que los países desarrollados estén exentos de los excesos del individualismo del mercado, pero el desempeño institucional ofrece las garantías para tener la seguridad de que dichos excesos serán encausados para que se mantenga el bienestar social.

condición precaria, a diferencia de lo que se comente todas las mañanas, el gasto social no es un parámetro sobresaliente en la comparación.¹⁰ En materia de pobreza no se nota una incidencia del gasto social, además de que el porcentaje de la población en esa condición en la comparación es alto y, aun cuando se ha mejorado, se denota un avance menor, historia que se repite en la distribución del ingreso medido por medio del índice de Gini. Por último, es de suma importancia poner atención en el desempeño institucional, elemento que, a diferencia de las otras variables, ha observado un deterioro en todo el periodo y puede ser causa de un avance lento en temas económicos, sociales y políticos.

2. Revisión del gasto social sexenal y los resultados sociales

En el presente apartado se da cuenta de algunas críticas u observaciones sobre la política social y sus derivaciones en los diferentes periodos presidenciales de 2000 a 2023, que corresponden a Vicente Fox Quesada (VFQ), Felipe Calderón Hinojosa (FCH), Enrique Peña Nieto (EPN) y Andrés Manuel López Obrador (AMLO), con la intención de tener un preámbulo antes de revisar el gasto social a nivel sexenal, así como diferentes variables que se interrelacionan con él.

Existe un acuerdo casi generalizado al respecto de que la política social y el gasto destinado a ese propósito ha estado restringido a programas focalizados y asistencialistas que se han orientado al mejoramiento de las capacidades de las personas que se encuentran en una situación de pobreza o exclusión social bajo un modelo económico neoliberal, sujeto a prácticas corporativistas y clientelares (Mota, 2002; Campillo, 2004; Ornelas, 2006, 2007; Calzada y Corona, 2008; Acosta, 2010; Madrid y Ladrón de Guevara, 2013; Rubio, 2015; González, 2016; González, 2018; Bizberg, 2020 y Rojas, 2020) que, a pesar del cambio de partido gobernante, ha continuado en los albores de la denominada cuarta transformación.¹¹

10 En el gobierno encabezado por AMLO se ha dado una práctica en la cual de lunes a viernes por las mañanas se ofrece una conferencia sobre diversos temas relativos a las funciones del poder ejecutivo entre otros temas de la vida nacional, coloquialmente conocida como *La mañanera*.

11 Ackerman *et al.* (2021) suponen que en el mejor de los casos el proyecto dará pauta para una transición del neoliberalismo al posneoliberalismo, mientras que Centeno (2021) comenta que a pesar del poder que tiene AMLO se está lejos de desmontar el modelo neoliberal, por lo que considera que México vive un progresismo fallido, o bien como lo argumenta Hernández (2022) una transformación inconclusa, en materia de política económica; en tanto que para López (2021) sigue siendo neoliberal.

A decir de algunos analistas la población más pobre del país se encuentra en zonas de difícil acceso geográfico, donde se carece de servicios básicos como la salud y la educación, por lo que se diluye la efectividad del gasto social que es sustituido por ingresos que obtienen las familias pobres vía remesas, como lo expone Cardozo (2006) para la gestión de VFQ y que bien podría aplicar para la administración de AMLO. Dentro de las principales restricciones observadas por los gobiernos emanados del Partido Acción Nacional (PAN) fue el estancamiento económico (Guillen, 2007), la baja generación de empleo y su apego a la disciplina fiscal (Ornelas, 2007), lo que impidió que se pudieran ofrecer resultados diferentes en materia económica y social.

Si bien en esas administraciones, la presencia del Programa Oportunidades (PO, originalmente Progresá) tuvo resultados positivos en el incremento de la salud de las personas beneficiarias, la ampliación de los años de escuela no fue suficiente para garantizar un mejor ingreso dentro del mercado laboral. A decir de Tetreault (2012), dada la condición de estrangulamiento del mercado laboral, era poco probable que se mejorara la situación de pobreza sobre todo en zonas rurales, porque adicionalmente el PO no abonó contra la desnutrición, las habilidades educativas ni la incidencia de la pobreza de corto y mediano plazo, por lo que Hevia de la Jara (2009) proponía una combinación de programas focalizados con universales para asegurar una protección de la población en su conjunto, capaz de ampliar las capacidades en la medida que se garantizan los derechos económicos, sociales y culturales (Mota, 2002).

Dentro del ámbito del gasto social, en 2003 se estableció la Ley General de Desarrollo Social, dando origen al Seguro Popular que, de acuerdo con Flamand y Moreno (2015), fue resultado de un análisis sólido sobre la necesidad de otorgar una protección social efectiva en materia de salud que se vio limitada por su capacidad de ofrecer los servicios médicos a causa de un presupuesto restringido al mantenimiento de la sanidad fiscal en los dos periodos presidenciales del PAN.

La gestión del autollamado presidente del empleo, FCH, a decir de Calzada y Corona (2008), se orientó principalmente a mantener la estabilidad monetaria dando prioridad al control de la inflación y a pesar de las expectativas que se pudieran haber generado, González (2016) expone que los resultados fueron deficientes en crecimiento, generación de empleo, igualdad, seguridad pública, corrupción y la consolidación de las finanzas públicas. Todo ello a pesar del incremento del gasto programable posibilitado por los altos precios del petróleo

que compensaron vía programas de gasto la incapacidad para lograr crecimiento económico (Cordero, 2013).

Después de 12 años de una imposibilidad por detonar de alguna manera la economía, el gobierno de EPN generó un vuelco de reformas de mayor o menor calado en diferentes frentes que llevó a una valoración de claro-oscuros.

Józefowicz (2019) menciona aspectos positivos como son un crecimiento económico estable, creación de millones de empleos y reducción de la tasa de desempleo, además de la implementación de más de una docena de reformas estructurales, mientras que los aspectos negativos tienen que ver con incremento de la deuda, reducción de la inversión pública, fuerte depreciación de la moneda, corrupción, incremento de la violencia denotada por el número de homicidios, entre otros. Rocha (2016), en una valoración de los tres primeros años de ese gobierno, argumenta que los saldos no fueron positivos ya que no se dio solución a ningún tema sustantivo de la agenda nacional.

Cárdenas (2018) califica la reforma fiscal como exitosa, ya que rompió con una condición de aletargamiento de la recaudación y pasó de 8.4% en porcentaje del PIB en 2012 a 13.1% en 2017, pero resultó insuficiente para atender los compromisos de gasto, sentido en el que Ordoñez (2021) comenta que el incremento de la recaudación tan solo fue suficiente para compensar la pérdida de recursos por la renta petrolera.

Otro aspecto que se puede rescatar como positivo son las propuestas encaminadas a fortalecer la seguridad social: seguro de desempleo, seguro de vida para jefas de familia y pensión para adultos mayores, no obstante, no tuvieron buena recepción en el Congreso, y el Senado de la República no los ratificó; con ello se perdió el impacto social que se podrían haber generado, como la reducción de la desigualdad de género (Altamirano, 2020). A decir de Ramírez (2016), uno de los problemas con esa propuesta es que se encaminaba más al consumo que a la oferta.

La reforma educativa propuesta por EPN fue sumamente criticada y se cuestionaba su legitimidad, pues se asociaba más con una reforma laboral, lo cierto es que para llevarla a cabo era necesario que el gobierno tomara el control sobre la relación contractual con la intención de establecer ingresos de nuevos docentes mediante concursos de oposición y evaluaciones sistemáticas, la idea era avanzar en la calidad de la educación básica y media superior. La reforma tuvo severas complicaciones para instaurarse en algunas entidades federativas; en relación con esto, Ordoñez (2021) menciona que con el gobierno de AMLO los principales cambios de la reforma educativa fueron derogados y la ampliación

de la cobertura en materia de salud fue uno de los mayores avances en términos de su política social.

Campos *et al.* (2020) exponen algunos pormenores de la política social del gobierno de EPN como la cobertura que iba de 65.0 a 69.0%, la transferencia por familia de 822 pesos y su destino por región geográfica. Del análisis de los siete programas más representativos, los autores indican que las principales restricciones para avanzar en la reducción de la pobreza y la distribución del ingreso fueron apoyos insuficientes que se ubicaban por debajo de la línea de la pobreza extrema; cantidad considerable de personas que no fueron beneficiarios de ningún programa social, ya sea por las restricciones institucionales o bien por la marginalidad en la que se encuentran, y falta de una focalización idónea en la distribución del ingreso. Una persona en condición de pobreza recibía aproximadamente la misma transferencia independientemente de su lugar de residencia,¹² sin considerar que ésa puede ser una causa de la desigualdad, por lo que los autores, al igual que Hevia de la Jara (2009), suponen que un modo de hacer más eficiente la política social en el logro de su objetivo podría ser el conjuntar la operación de programas focalizados con los universales, aun cuando lo dejan a una discusión y estudio más amplio, además de incrementar la asignación al gasto social. Por su parte, Martínez (2023) menciona que la política de bienestar social presenta avances significativos con el enfoque universalista del gobierno actual, pero argumenta que falta una política social centrada en apoyar los ingresos de las personas en extrema pobreza.

Si bien los gobiernos de alternancia panista habían generado amplias expectativas, el triunfo electoral de AMLO en 2018 estuvo lleno de discursos antineoliberales y una promesa de campaña en la cual los pobres estaban en la primera línea de acción para el nuevo gobierno, al menos en el discurso.

La primera prueba de fuego que tuvo el mandatario fue la de establecer una estrategia de apoyo durante la pandemia, como lo hicieron diferentes países alrededor del mundo y dentro de la región de AL, sin embargo, su actuación se restringió a mantener la austeridad republicana, sin cambios en la estructura tributaria y continuar con los megaproyectos (Centeno, 2021).

A pesar de la recurrencia de AMLO por ser diferente a los gobiernos anteriores, en la práctica existen dudas. Galindo (2022), al revisar los programas principales del gobierno en turno encuentra tres vertientes: conversión de

12 Dentro de los siete programas revisados, los autores indican que Prospera —anteriormente PO— fue el que mejor focalizó sus recursos, por lo que agregó progresividad al gasto social.

programas focalizados a universales como es el caso de las pensiones de adultos mayores y la cobertura en salud mediante el Insabi —escindido en 2023 sin dar explicación mayor al respecto, para asignar esa responsabilidad al IMSS-Bienestar—; apoyo condicionado a jóvenes para insertarse al mercado laboral que a la fecha ha dejado de ser una mención recurrente por parte del gobierno y, por último, programas de corte focalizado como son Sembrando Vidas y el Programa de Reconstrucción. A decir de Galindo (2022), conjuntar todas las expectativas en el gasto social con la finalidad de tener una sociedad más equitativa resulta una estrategia poco probable. Jaramillo (2020) menciona que no se ha logrado generar un cambio en la inercia presupuestal, por lo que la política social sigue siendo similar a la de los gobiernos anteriores.

Otra idea que es común en la discusión del cambio de política social tiene que ver con una ampliación de las potencialidades fiscales, lo que implica un uso más amplio de la política fiscal (López, 2021), un sistema tributario sólido que de acuerdo con Becerril y Munguía (2023) tendrá un efecto positivo sobre la recaudación y en consecuencia en el gasto social y el avance sobre un Estado de Bienestar.

En el cuadro 2, se presenta el desempeño económico en promedio de acuerdo con el ciclo político y el presidente en turno, las variables que lo componen son el PIB per cápita y el PIB a precios constantes de 2013, además de la variación porcentual en cada caso —tasa de crecimiento—. En todos los cuadros la información de las variables se presenta en promedio para los seis años de gobierno, con excepción de 2000, cuyas cifras corresponden al último año del periodo de Ernesto Zedillo Ponce de León (EZPL); en la columna final, el promedio es el de los cinco años del gobierno de AMLO, donde el correspondiente a 2023 es una estimación.

Cuadro 2. Desempeño económico promedio (2000-2023, millones de pesos [mdp] a precios de 2013)

| | <i>EZPL</i> | <i>VFQ</i> | <i>FCH</i> | <i>EPN</i> | <i>AMLO</i> |
|-------------|-------------|------------|------------|------------|-------------|
| PIBpc | 17.862,55 | 17.725,67 | 18.246,58 | 19.510,60 | 19.119,91 |
| Crecimiento | 3,56 | 0,58 | 0,29 | 1,23 | -0,63 |
| PIB | 12.932,87 | 13.465,00 | 15.096,71 | 17.450,02 | 18.068,85 |
| Crecimiento | 4,94 | 1,95 | 1,76 | 2,41 | 0,28 |

Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico (2023).

El crecimiento del PIB per cápita en los gobiernos del PAN confirma el bajo desempeño que se tuvo en un contexto en el cual a pesar de la crisis financiera internacional de 2008 se dio un ciclo alcista de 2000 a 2014, que a decir de Bizberg (2020) se ha conocido como el super ciclo de los *commodities*. En el gobierno de EPN llegó a un máximo histórico que difícilmente va a ser igualado por el actual, que por otra parte presenta en promedio un crecimiento negativo. La tasa de crecimiento real del PIB en México ha sido baja, donde cada uno de los sexenios ha tenido algún inconveniente, como la desaceleración económica de EE.UU. resultado del atentado del 11 de septiembre de 2001, la crisis financiera de 2008 y la pandemia de influenza, la caída de los precios del petróleo en el gobierno de EPN y, por supuesto, la pandemia de la Covid-19 en 2020.

En el gobierno actual se desdeña el crecimiento económico, no obstante, es difícil pensar en ampliar el beneficio sin su acompañamiento, como también lo es, de acuerdo con Rojas (2020), pensar en el crecimiento económico sostenible sin que sea inclusivo, dado que la inequidad en la distribución del ingreso frena el desempeño económico.

El cuadro 3 presenta el gasto programable desagregado por gasto corriente y de capital. En porcentaje del PIB se puede ver que los últimos tres sexenios han estado en niveles similares, los servicios personales presentaron una tendencia a la baja, compensada por los incrementos en el rubro de otros gastos. En la estructura de gastos, el gobierno de AMLO es el que menos recursos asigna a inversión física.

La composición programática funcional del gasto en México ha cambiado a lo largo de los años, por lo que una comparación incluso de un periodo tan corto como lo es el presente siglo encuentra sus dificultades; no obstante, a nivel más concentrado se pueden realizar sin mayor problema. El cuadro 4 da una idea de la importancia que tiene el gasto social respecto a las otras funciones, cada una de las cuales se había incrementado en mayor o menor medida, sin embargo, la austeridad republicana del gobierno de AMLO aumentó en promedio el gasto de desarrollo social a costa de la reducción en las otras dos. Situación similar se presenta en el gasto de capital, en el cuadro 3.

Como ya se había comentado en el apartado anterior, el gasto social se destina a seis actividades principales y, en el caso de la clasificación programática funcional, el país agregó una subfunción para todo aquello que no se pueda clasificar en las otras; es importante mencionar que los datos son comparables para el periodo de FCH y en temas como educación, salud y protección social podrían serlo también para fines ilustrativos.

Cuadro 3. Gasto programable clasificación económica (2000-2023, mdp a precios de 2013)

| | EZPL (12.7%PIB) | | VFQ (14.8%PIB) | | FCH (18.9%PIB) | | EPN (19.5%PIB) | | AMLO (19.0%PIB) | |
|----------------------------|-----------------|-------|----------------|-------|----------------|-------|----------------|-------|-----------------|-------|
| Corriente | 1.363.072 | 82,80 | 1.627.761 | 81,79 | 2.161.393 | 75,92 | 2.581.442 | 76,08 | 2.747.816 | 79,82 |
| Servicios personales | 757.486 | 55,57 | 807.176 | 49,59 | 890.997 | 41,22 | 971.046 | 37,62 | 932.577 | 33,94 |
| Otros gastos | 419.292 | 30,76 | 538.973 | 33,11 | 830.756 | 38,44 | 1.012.100 | 39,21 | 1.167.895 | 42,50 |
| Subsidios y transferencias | 186.293 | 13,67 | 281.612 | 17,30 | 439.641 | 20,34 | 598.297 | 23,18 | 647.343 | 23,56 |
| Capital | 283.139 | 17,20 | 362.421 | 18,21 | 685.447 | 24,08 | 811.748 | 23,92 | 694.806 | 20,18 |
| Inversión física | 269.251 | 95,09 | 299.951 | 82,76 | 596.735 | 87,06 | 639.828 | 78,82 | 530.564 | 76,36 |
| Otros gastos | 13.888 | 4,91 | 62.470 | 17,24 | 88.712 | 12,94 | 171.919 | 21,18 | 164.242 | 23,64 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la SHCP (2023).

Cuadro 4. Gasto programable clasificación funcional (2000-2023, mdp a precios de 2013)

| | EZPL | | VFQ | | FCH | | EPN | | AMLO | |
|-----------------------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|
| Desarrollo social | 1.003.460 | 62,3 | 1.188.440 | 59,9 | 1.635.641 | 57,5 | 1.967.690 | 58,0 | 2.157.908 | 62,7 |
| Desarrollo económico | 443.941 | 27,5 | 578.545 | 29,1 | 963.803 | 33,9 | 1.127.870 | 33,2 | 990.129 | 28,8 |
| Gestión gubernamental | 164.237 | 10,2 | 217.966 | 11,0 | 247.396 | 8,7 | 297.630 | 8,8 | 294.585 | 8,6 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la SHCP (2023).

El cuadro 5 ofrece una perspectiva de las prioridades que se han dado en los temas sociales, en principio habría que decir que los gastos en protección ambiental (PA) y recreación, cultura y otras manifestaciones sociales (RCMS) llegan tarde a la función de desarrollo social y son sujetos de una mínima administración, además de servir de ajuste “cuando hay que apretarse el cinturón” y que, una vez ajustados a la baja, no han retomado su importancia.

Solo para tenerlo en cuenta, en PA se destinan recursos a temas tan relevantes como los que realiza la Comisión Nacional del Agua, la Comisión Nacional Forestal, el Instituto Nacional de Ecología y Cambio Climático, entre otros, y en RCMS se agrupan los recursos destinados a la Secretaría de Cultura y los relativos al deporte, actividades que deberían acompañar con suficiencia la política social y que son importantes para garantizar una mayor cohesión y movilidad social (véase cuadro 5). Por su parte, la función de Vivienda y Servicios a la Comunidad (VSC) tuvo una tendencia al alza en el gobierno de VFQ, frenada por la crisis financiera en 2008, para retomar su senda con EPN donde alcanzó su cenit para ser objeto de ajuste al gasto programable en 2015, y durante gran parte del sexenio de AMLO se ha mantenido estable con una asignación de gasto similar en términos reales a la realizada 20 años atrás.

La educación y la protección social, como se había comentado en el comparativo internacional, parece que se van compensando y en la práctica es razonable que así sea, dado que la reversión de la pirámide poblacional conduce a una menor población de niños y jóvenes y un incremento de adultos mayores.

En 2005, la cantidad de niños y jóvenes de 0 a 20 años era de 43.0% de la población, mientras que las personas mayores a 60 años representaban 7.5%; para 2023 las cifras han cambiado de manera significativa a 32.0% y 14.0%, respectivamente. En términos de composición del gasto social, la educación ha ido a la baja, mientras que la protección social desde 2006 ha tenido una tendencia en el sentido opuesto. No obstante, es importante matizar lo siguiente en asignación monetaria a pesos de 2013: la educación y la protección social cada año registraron un incremento, sin embargo, desde 2015 año con año la educación comenzó a tener una menor asignación, mientras la protección social se vio ampliamente incrementada, sobre todo desde 2019 con AMLO.

Por último, el gasto de salud se ha incrementado por momentos, como fue el caso de la instauración del Programa Seguro Popular en la gestión de VFQ, y en 2009 se registró un nuevo incremento que cambió el nivel del gasto para mantenerse relativamente estable hasta 2019, cuando tomó una tendencia al alza.

Cuadro 5. Gasto programable desarrollo social (2000-2023, mdp a precios de 2013)

| | EZPL | | VFQ | FCH | EPN | | AMLO | | |
|--|------------|------|------------|------------|------|------------|------|------------|------|
| | | | | | | | | | |
| Protección ambiental | - | - | - | 27.490,56 | 1,7 | 21.898,82 | 1,1 | 11.688,46 | 0,5 |
| Vivienda y servicios a la comunidad | 102.939,70 | 10,3 | 164.701,61 | 218.460,73 | 13,5 | 248.352,32 | 12,6 | 184.586,68 | 8,6 |
| Salud | 236.030,68 | 23,5 | 285.899,33 | 355.174,10 | 22,0 | 449.817,87 | 22,9 | 480.925,07 | 22,3 |
| Recreación, cultura y otras manifestaciones sociales | - | - | - | 18.736,93 | 1,2 | 21.109,11 | 1,1 | 14.246,29 | 0,7 |
| Educación | 399.958,27 | 39,9 | 452.354,93 | 526.048,21 | 32,6 | 588.202,23 | 29,9 | 551.981,57 | 25,6 |
| Protección social | 238.417,99 | 23,8 | 263.058,96 | 468.958,38 | 29,0 | 637.463,25 | 32,4 | 911.167,74 | 42,2 |
| Otros asuntos sociales | 26.113,18 | 2,6 | 29.322,25 | 895,22 | 0,1 | 846,13 | 0,0 | 3.311,73 | 0,2 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la SHCP (2023).

En el gobierno de AMLO es claro que se le ha dado una marcada preferencia a la protección social —pensión para adultos mayores— y al tema de la salud, no obstante, dada la austeridad republicana, esto ha sido a costa de reducir el presupuesto en las otras funciones sociales y no solo eso, también ha impactado de manera significativa en otras funciones relativas a los temas económicos, como es el caso de las funciones agropecuaria, silvicultura, pesca y caza, las cuales han presenciado una caída sistemática, pasando de 13.0% en 2007 a 3.6% en 2022 (Ramírez, 2023), situación que llama la atención y deja solo en discurso político el tema de la autonomía alimentaria que, como lo argumenta Rubio (2015), sigue siendo una agenda pendiente.

Como se ha puesto de manifiesto, tanto la austeridad fiscal como la republicana son de corte neoliberal y tratan de ajustar el gasto a los ingresos, sin embargo, el argumento puede resultar a conveniencia sobre todo cuando no se exploran o realizan acciones encaminadas a incrementarlos y se opta por restringir el tamaño del Estado. En la comparativa del manejo de ingresos y gastos, del cuadro 6, se presenta la cantidad de ingresos y egresos presupuestales en porcentaje del PIB, su estructura de acuerdo con los rubros más sobresalientes, y el balance presupuestal y primario en mmp de 2013, y en porcentaje del PIB.

El crecimiento del gasto en el periodo de FCH estuvo asociado al incremento de los ingresos petroleros que fue mayor a 53.0%; en el periodo de EPN la caída en términos reales de los ingresos petroleros fue compensada con la reforma tributaria y el rompimiento de la disciplina fiscal que se había mantenido hasta la crisis financiera de 2008.

A pesar de eso, el sexenio de FCH logró mantener en promedio el superávit primario, y EPN terminó su gestión con un balance deficitario tanto presupuestal como primario. La diferencia entre ambos fue que la gestión de EPN restó al gasto neto el costo financiero de la deuda pública, es decir el pago de intereses; la importancia de esta diferencia radica en el hecho de establecer el balance en términos estrictos del gasto que el Estado realiza para suministrar los bienes y servicios públicos relativos a toda la política pública.

El costo financiero no conlleva ningún beneficio para la sociedad además de ser regresivo, dado que es pagado a las personas que tienen capacidad de ahorro o inversión.

En los primeros cuatro años del gobierno de AMLO los ingresos petroleros fueron los más bajos en términos reales, desde VFQ, y los concernientes a Otros son menores que en el gobierno anterior, eso genera la impresión de que

Cuadro 6. Finanzas públicas (2000-2022, mdp a precios de 2013)

| | EZPL | | VFQ | | FCH | | EPN | | AMLO | |
|----------------------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|
| | | | | | | | | | | |
| Ingresos | 17,60 | | 19,79 | | 22,44 | | 22,91 | | 22,76 | |
| Tributarios | 1.123.913 | 49,35 | 1.216.798 | 45,60 | 1.322.403 | 39,06 | 2.109.354 | 52,79 | 2.441.364 | 59,84 |
| Petroleros | 616.897 | 27,09 | 826.216 | 30,96 | 1.270.470 | 37,53 | 908.077 | 22,73 | 729.012 | 17,87 |
| Otros | 536.782 | 23,57 | 625.406 | 23,44 | 792.656 | 23,41 | 978.239 | 24,48 | 909.626 | 22,29 |
| Egresos | 18,50 | | 20,19 | | 24,12 | | 25,31 | | 25,47 | |
| Programable | 1.646.211 | 69,20 | 1.990.182 | 73,71 | 2.846.840 | 78,58 | 3.393.190 | 77,35 | 3.406.759 | 74,78 |
| Participaciones | 344.178 | 14,47 | 387.870 | 14,37 | 479.735 | 13,24 | 598.772 | 13,65 | 648.783 | 14,24 |
| Costo financiero | 388.386 | 16,33 | 322.018 | 11,93 | 296.139 | 8,17 | 394.615 | 9,00 | 500.403 | 10,98 |
| Balance presupuestal | -116.802 | -0,90 | -52.371 | -0,40 | -256.318 | -1,70 | -415.470 | -2,40 | -482.997 | -2,70 |
| Balance Primario | 271.584 | 2,10 | 269.647 | 2,00 | 39.821 | 0,28 | -20.855 | -0,13 | 17.406 | 0,10 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la SHCP (2023).

Cuadro 7. Pobreza y distribución del ingreso (2000-2022, como % de la población y en miles de personas)

| | EZPL | | VFQ | | | | FCH | | | | EPN | | | | AMLO | | | | | | | | | | |
|------------------------|-------|-------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|-------|-------|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|--|
| | 2000 | 2002 | 2004 | 2006 | 2008 | 2010 | 2012 | 2014 | 2016 | 2018 | 2020 | 2022 | 2000 | 2002 | 2004 | 2006 | 2008 | 2010 | 2012 | 2014 | 2016 | 2018 | 2020 | 2022 | |
| Pobreza alimentaria | 24,1 | 3,7 | 20 | 20,3 | 17,4 | 18,1 | 13,8 | 14,4 | 11,0 | 12,3 | 11,3 | 12,0 | 9,8 | 11,5 | 9,5 | 11,4 | 7,2 | 8,7 | 7,0 | 8,7 | 8,5 | 10,8 | 7,1 | 9,1 | |
| Pobreza de capacidades | 31,8 | 31,2 | 26,9 | 27,3 | 24,7 | 25,7 | 20,7 | 21,7 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Pobreza de patrimonio | 53,6 | 52,7 | 50 | 50,7 | 47,2 | 49,2 | 42,6 | 44,7 | 44,4 | 50,0 | 46,1 | 52,8 | 45,5 | 53,4 | 46,2 | 55,3 | 43,2 | 52,2 | 41,9 | 51,9 | 43,9 | 55,7 | 36,3 | 46,8 | |
| Gini | 0,456 | 0,454 | 0,46 | 0,445 | 0,467 | 0,445 | 0,453 | 0,445 | 0,445 | 0,453 | 0,45 | 0,426 | 0,415 | 0,402 | | | | | | | | | | | |

Fuente: Elaboración propia con datos del Coneval y la ENIGH (2023).

la participación de los tributos en la estructura de ingresos es cercana a 60.0%, con un nivel de ingresos menores a los de EPN. Con respecto a los egresos, en términos del PIB, lo que va del gobierno de AMLO reporta la mayor cantidad, donde el rubro de costo financiero observa el mayor incremento, lo que genera esa diferencia entre el déficit presupuestal de 2.7% respecto del PIB y el superávit primario de 0.1%. Ha sido sumamente comentado el grado de indolencia que se tuvo en la pandemia al generar una de las menores intervenciones fiscales de apoyo a la sociedad en tan duro trance (Martínez, 2023) favoreciendo la disciplina fiscal.

En el cuadro 7, se registra la pobreza y el índice de Gini para el periodo que se ha analizado durante el presente documento. Los datos de la pobreza fueron tomados de las estadísticas del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval), mientras que el Gini corresponde a la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) realizada en cada uno de los años que se muestra.

Es importante anotar que en el periodo de 2000 a 2006, la pobreza se agrupó en tres modalidades: alimentaria, capacidades y patrimonio, mientras que de 2008 a 2014, la modalidad de pobreza alimentaria hace referencia a la pobreza extrema y la pobreza de patrimonio a la pobreza. De 2016 a 2022 se continúa con la pobreza extrema y se adiciona a la pobreza el término de pobreza moderada, teniendo en cuenta que los cambios en la agregación de los datos obligan a tomar con precaución las comparaciones.

Tres hechos son claros en el cuadro 7: se ha avanzado sobre la pobreza extrema tanto en porcentaje de la población como en personas que se encuentran en dicha condición, aun cuando todavía la cantidad de personas es social y humanitariamente no aceptable; en cuanto a la pobreza a secas, el avance se ha dado tanto en términos de porcentaje de la población como en la cantidad de personas. El efecto de la pandemia dejó un saldo negativo tanto en porcentaje como en cantidad de pobreza y pobreza extrema, que pudo ser atenuado con una política social de contingencia. En 2022, se dio un salto importante en la reducción de la pobreza que comparado con 2018 redujo el número de pobres en poco más de cinco millones de personas, pero en cuanto a la pobreza extrema en 2018, tanto en porcentaje como en cantidad de personas, la reducción fue menor que en 2022 pasando de 7 a 7.1 puntos porcentuales y de 8.7 a 9.1 mdp.

En relación con el Gini, se ha continuado con la tendencia a la baja que ya se presentaba desde la gestión de EPN, lo cual es meritorio y, en cierta medida,

esta tendencia se relaciona con el gasto social y los incrementos al salario mínimo que de manera amplia se han estimulado en el gobierno de AMLO (Padilla, 2020) los salarios deberían ser apuntalados con una mayor intervención por parte del gobierno, con políticas activas en el mercado laboral pues al ser parte de la política de protección social, a la que México destina una cantidad no mayor del 0.005% del PIB (Arriaga *et al.*, 2023); la intervención en dicho mercado podría generar una dinámica que permitiera un incremento del salario mínimo más orgánico (Ramírez y Aguilar, 2021).

Por último, siendo coincidente con Rodríguez (2020) se ha documentado un mayor gasto social en el presente siglo sin tener un impacto significativo en la pobreza extrema y en cierta medida esto se debe a que en la mayoría de los programas no se establece una relación entre las transferencias monetarias y la línea de pobreza, es decir que, al igual que en la observación realizada al gobierno de EPN, siguen siendo insuficientes, incluso en el caso de los recursos asignados a las pensiones para adultos mayores (Ramírez y Martínez, 2023).

Conclusiones

En unas cuantas palabras se podría concluir que el gasto social tiene una fuerte presencia en la economía nacional, si se analiza en función del gasto público programable que de 2000 a 2023 se estimó con un crecimiento real de 118.0%, pasando de 1.6 a 3.6 billones de pesos; variación que si se estima en relación con el PIB fue mayor por arriba de seis puntos porcentuales; estructura donde el gasto social se mantuvo por encima de 50.0% llegando a su mayor nivel en 2023, año en el cual llegó a 66.0% del total del gasto. El impacto que tiene sobre la pobreza y la distribución del ingreso no se denota significativamente y esto quizás pueda estar relacionado con el bajo desempeño económico y desarrollo institucional.

Por lo tanto, después de haber revisado el gasto social en México y en nueve economías de la región, se puede coincidir con diferentes autores al respecto de su incremento; no obstante, en comparación, el gasto social queda superado, al igual que el desempeño económico, la recaudación de impuestos, la reducción del nivel de pobreza y el desempeño institucional, lo que genera una señal de alarma por el deterioro sistemático de las instituciones.

De la revisión de las variables por sexenio se establece que el crecimiento promedio del PIB per cápita de 2000 a 2023 es de 0.5%, mientras que el

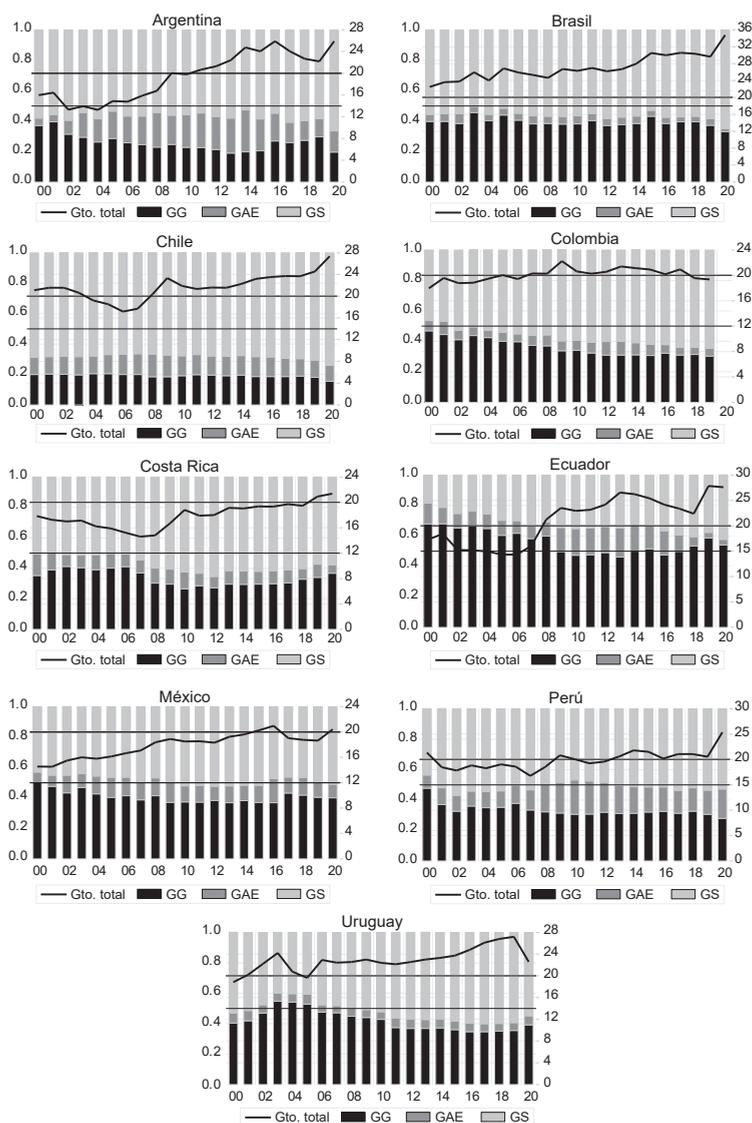
crecimiento real del PIB promedio se contabiliza en 1.8%. Con estos datos es poco probable que se pueda tener un impacto significativo en la pobreza, dado que la vulnerabilidad del tejido social es tan marcada que, ante situaciones de crisis, la población en condición de pobreza se incrementa, como se pudo observar después de 2008 con 4.8 millones de personas y en 2020 con una cantidad de 3.7 millones de personas, las cuales engrosaron las filas de la pobreza.

Dada la austeridad fiscal o republicana, la reestructuración del gasto programable ha dado prioridad al gasto corriente sobre el gasto de capital, al gasto asistencialista sobre el de inversión social, reduciendo incluso los recursos sobre la gestión gubernamental que, en cierta medida, bien dirigidos abonan en la consolidación de prácticas de buen gobierno. ¿Qué tanto es responsable la reasignación del gasto en el bajo desempeño económico? Es una pregunta sobre la cual se deben encaminar esfuerzos futuros para dar una respuesta; lo cierto es que es un evento coincidente con un replanteamiento del gasto programable en una condición de austeridad y una degradación del desempeño institucional.

Las críticas a los dos últimos gobiernos, encabezados por EPN y AMLO, van en el sentido de la insuficiencia de los apoyos y las transferencias que se canalizan a la población, así como al mantenimiento de algunas restricciones sobre programas sociales que todavía son de corte focalizado. Para que el gasto social pueda tener impacto se debe establecer una política basada en derechos individuales, ciudadanos y sociales, los cuales solo se alcanzan con la universalidad de los programas y, de ser necesario, con cierta focalización en aquellos que atiendan a la población en condiciones de amplia marginalidad, para lo cual es indispensable llevar a cabo una reforma fiscal que pueda ser progresiva a la par de la universalidad de dicho gasto, como se ha documentado por diferentes autores (Ordoñez y Huesca, 2021; Padilla, 2020; Ramírez y Aguilar, 2021; Ramírez, 2022), lo que implica transferencias monetarias no condicionadas —del corte del ingreso básico universal—, y una educación de calidad, acompañada de servicios de salud universales. De lo contrario cualquier cantidad de transferencias monetarias sería insuficiente ante la ausencia de los servicios mencionados.

El espacio fiscal que tiene México para incrementar el gasto debe ser superado para generar políticas públicas que atiendan los requerimientos de la sociedad tanto en aspectos sociales como económicos, donde no se tenga que tomar la decisión de ampliar el gasto a costa de reducir la inversión social. La apuesta que se tiene debe ser ambiciosa y la oportunidad se encuentra en la estructura fiscal.

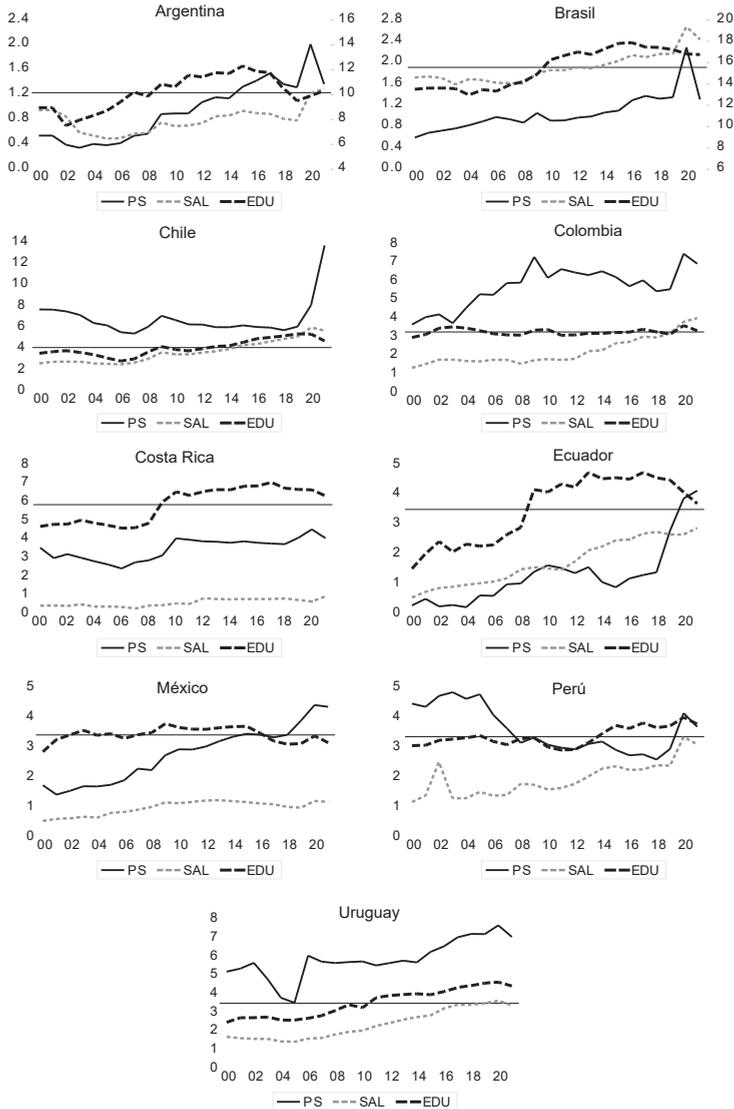
Anexo 1. Clasificación funcional (2000-2020)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Cepal (2023).

Nota: Gto. Total = gasto público del gobierno central, con excepción de Perú que corresponde al gasto del gobierno general —eje derecho en porcentaje del PIB—, GG = gasto de actividades de gobierno, GAE = gasto en asuntos económicos, GS = gasto social —eje izquierdo, porcentaje del gasto total.

Anexo 2. Gasto social relativo a la protección social, salud y educación (2000-2021, % PIB)



Fuente: elaboración propia con datos de la Cepal (2023).

Nota: PS = protección social —en Argentina y Brasil, la escala corresponde al eje de la derecha—, SAL = salud, EDU = educación.

Bibliografía

- Abbott, A. y Jones, P. (2012). "Budget deficits and social protection: Cyclical government expenditure in the OECD", *Economics Letters*. Vol. 117, pp. 909-911. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2012.07.011>.
- Ackerman, E., Beer, C., Bruhn, K. y Correa, G. (2021). "Dossier Tres años de la 4T", *Política y Gobierno*. Vol. XXVIII, Núm. 2, pp. 1-8. <https://www.studocu.com/co/document/universidad-del-cauca/ciencia-politica/ackerman-edwin-3-anos-de-la-4t-posneoliberalismo-real-en-mex/40076677>
- Acosta, F. (2010). "De Pronasol a Oportunidades: política social y persistencia de la pobreza en México", *Revista Castellano-Manchega de Ciencias Sociales*. Núm. 11, pp. 231-246. <https://doi.org/10.20932/barataria.v0i11.162>.
- Altamirano, M. (2020). "Política social e igualdad de género en México, 2012-2018", *Foro Internacional*, Vol. LX, Núm. 2, pp. 755-789. <https://doi.org/10.24201/fi.v60i2.2738>
- Arriaga, R., Ramírez, E. y González C. (2023). "Estructura económica y empleo en México: propuestas de análisis para políticas públicas", *Contaduría y Administración*. Vol. 69, Núm. 1, pp. 125-157. <http://dx.doi.org/10.22201/fca.24488410e.2024.5035>.
- Arze, J., Gupta, S. y Hajdenberg A. (2013). "Is Social Spending Procyclical? Evidence for Developing Countries", *World Development*. Vol. 42, pp. 16-27. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2012.07.003>.
- Avelino, G., Brown, D. y Hunter W. (2005). "The Effects of Capital Mobility, Trade Openness, and Democracy on Social Spending in Latin America, 1980-1999", *American Journal of Political Science*, Vol. 49, Núm. 3, pp. 625-641. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5907.2005.00146.x>.
- Azar, P. y Fleitas, S. (2012). "Gasto público total y social: el caso de Uruguay en el siglo XX", *Revista de Historia Económica-Journal of Iberian and Latin American Economic History*. Vol. 30, Núm. 1, pp. 125-156. <https://doi.org/10.1017/S0212610911000255>
- Beal, K. (2021). "The Aged Population and Social Spending in Latin America: Comparing the Demographic Functionalist Theories and Political Pressure Arguments", *Politics & Policy*. Vol. 49, Núm. 5, pp. 1061-1091. <https://doi.org/10.1111/polp.12429>.
- Becerril, O. y Munguía, G. (2023). "¿Estado de Bienestar en México? algunas reflexiones en el albor de un nuevo paradigma económico", *Revista Latinoamericana, Estudios de la Paz y el Conflicto*. Vol. 4, Núm. 7, pp. 112-130. <https://doi.org/10.5377/rlpc.v4i7.14973>.

- Ben, M. y Raies, A. (2022). "Is social spending pro-poor in developing countries? The role of governance and political freedom", *Poverty & Public Policy*. Vol. 14, pp. 214-241. <https://doi.org/10.1002/pop4.347>.
- Bergh, A., Mirkina, I. y Nilsson, T. (2019). "Can social spending cushion the inequality effect of globalization?", *Economics & Politics*. Vol. 32, pp. 104-142. <https://doi.org/10.1111/ecpo.12143>.
- Bizberg, I. (2020). "El fracaso de la continuidad. La economía política del sexenio de Enrique Peña Nieto", *Foro Internacional*. Vol. 60, Núm. 2, pp. 629-682. <https://doi.org/10.24201/fi.v60i2.2735>.
- Bowersox, Z. (2017). "Does social spending add substance to formal rights?", *Journal of Human Rights*. Vol. 16, Núm. 1, pp. 44-60. <https://doi.org/10.1080/14754835.2015.1103156>.
- Breceda, K., Rigolini, J. y Saavedra, J. (2009). "Latin America and the Social Contract: Patterns of Social Spending and Taxation", *Population and Development Review*. Vol. 35, Núm. 4, pp. 721-748. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-4604>
- Brettschneider, A. (2008). "On the way to social investment? The normative recalibration of the German welfare state", *German Policy Studies*. Vol. 4, Núm. 2, pp. 19-66. <https://www.semanticscholar.org/paper/On-the-Way-to-Social-Investment-the-Normative-of-Brettschneider/a98b7f9f48a4647f1331e4a94c9f809f6e591374>
- Calzada, F. y Corona, E. (2008). "Empleo y migración en México, 2006-2012: un acercamiento prospectivo al proyecto de Felipe Calderón, 'Presidente del Empleo'", *Trabajo Social UNAM*. Vol. 19, pp. 171-182. <https://doi.org/10.22201/ents.20075987p.2008.19.20193>.
- Campillo, C. (2004). "Las políticas foxistas de combate a la pobreza en México", *Perspectivas Sociales*. Vol. 6 Núm. 1-2, pp. 10-24. <http://eprints.uanl.mx/8796/>
- Campos, R., Delgado, V. y Medina, E. (2020). "Política social y combate a la pobreza en México. Análisis de la Cartilla Social", *Gestión y política pública*, Vol. 29, Núm. 2, pp. 355-386. <https://doi.org/10.29265/gypp.v29i2.777>.
- Cárdenas, E. (2018). "Política hacendaria en México de 2013 a 2017. Una primera aproximación al sexenio", *El Trimestre Económico*. Vol. 85, Núm. 340, pp. 887-923. <https://doi.org/10.20430/ete.v85i340.764>.
- Cardozo, M. (2006). "Políticas de lucha contra la pobreza en México. Principales resultados y limitaciones", *Fermentum. Revista Venezolana de Sociología y Antropología*. Vol. 16, Núm. 45, pp. 15-56. <https://biblioteca.inap.gob.ar/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=10302>
- Centeno, R. (2021). "López Obrador o la izquierda que no es", *Foro Internacional*. Vol. 60, Núm. 1, pp. 163-207. <https://doi.org/10.24201/fi.v61i1.2716>.

- Cohen, E. y Franco, R. (1992). *Evaluación de proyectos sociales*. 4ta. Edición. Siglo XXI Editores, México, p. 318.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [Cepal] (1994). "El gasto social en América Latina: un examen cuantitativo y cualitativo". Cuadernos Cepal Núm. 73.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [Cepal] (2010). "La medición del gasto social es más que una actividad contable. Notas de la Cepal, Núm. 65. Disponible en: https://www.cepal.org/notas/65/EnFoco_GastoSocial
- Cordero, J. M. (2013). "Análisis del ejercicio federal presupuestal del 2000 comparado vs. el que se lleva ejercido hasta el primer semestre del 2011", *Administración e Desarrollo*. Vol. 41, Núm. 57, pp. 31-43. <https://revistas.esap.edu.co/index.php/admindesarro/article/view/116/pdf>
- Flamand, L. y Moreno, C. (2015). "La protección social en salud durante el gobierno de Calderón. Avances y rezagos en el diseño y la implementación del Seguro Popular (2006-2012)", *Foro internacional*, Vol. 55 Núm. 1, pp. 217-261. <https://doi.org/10.24201/fi.v0i0.2266>
- Fondo Monetario Internacional [FMI] (2001). "Manual de estadísticas de finanzas públicas 2001". FMI.
- Galindo, A. (2022). "La planeación de la política social en México, 2019-2024", *Carta Económica Regional*. Vol. 34, Núm. 129, pp. 123-143. <https://doi.org/10.32870/ce.v0i129.7823>.
- González, I. (2018). "La política social en México (1980-2013): alcance e impactos sobre la desigualdad económica y la pobreza", *Documentos de Trabajo IELAT*. Núm. 109, pp. 4-62. https://ielat.com/wp-content/uploads/2018/03/DT_109_Iv%C3%A1n-Gonz%C3%A1lez-Sarro_Web_abril-2018-2.pdf
- González, M. (2016). "Crecimiento socioeconómico, estabilidad macroeconómica y política económica bajo los gobiernos panistas de Vicente Fox y Felipe Calderón", *El Cotidiano*. Vol. 195, pp. 53-62. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32543454007>
- Guillén, A. (2007). "Para superar el estancamiento económico en México: "nudos críticos" de un proyecto nacional de desarrollo", *Revista de Economía Política*. Vol. 274, Núm. 108, pp. 575-594. <https://doi.org/10.1590/S0101-31572007000400005>
- Hernández, J. (2022). "La Cuarta Transformación: ¿hacia una nueva transformación inconclusa?", *Argumentos. Estudios críticos de la sociedad*. Núm. 98, pp. 193-211. <https://doi.org/10.24275/uamxoc-dcsh/argumentos/202298-08>.
- Hevia, F. (2009). "De Progresista a Oportunidades: efectos y límites de la corriente cívica en el gobierno de Vicente Fox", *Sociológica*. Vol. 24, Núm. 70, pp. 43-81. <https://www.scielo.org.mx/pdf/soc/v24n70/v24n70a3.pdf>

- Jaramillo, M. (2020). "¿Una nueva política social?: cambios y continuidades en los programas sociales de la 4T. México: transición y vértigo", *Análisis Plural*. <https://rei.iteso.mx/handle/11117/6397>
- Józefowicz, A. (2019). "Balance de la economía mexicana en el sexenio de Enrique Peña Nieto", *Doctoranda*, Universidad de Belgrano, Argentina, pp. 1-19. <https://www.sciencespo.fr/opalc/sites/sciencespo.fr.opalc/files/BALANCE%20DE%20LA%20ECONOMIA%20MEXICANA%20EN%20E%20L%20SEXENIO%20DE%20ENRIQUE%20PE%C3%91A%20NIETO.pdf>
- Kim, Y. y Choi, Y. (2020). "Does social protection crowd out social investment?", *Policy and Society*. Vol. 39, Núm. 2, pp. 208-225. <https://doi.org/10.1080/14494035.2019.1677377>.
- Lloyd-Sherlock, P. (2000). "Failing the needy: public social spending in Latin America", *Journal of International Development*, Vol. 12, pp. 101-119. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-1328\(200001\)12:1<101::AID-JID622>3.0.CO;2-0](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-1328(200001)12:1<101::AID-JID622>3.0.CO;2-0).
- López, J. (2021). "La política económica de la llamada cuarta transformación", *Латинская Америка*. Núm. 7, pp. 38-56. https://www.researchgate.net/profile/Jorge-Lopez-Arevalo/publication/353649758_The_economic_policy_of_the_self-proclaimed_4th_transformation_in_Mexico/links/61bd351bd88475981f97512/The-economic-policy-of-the-self-proclaimed-4th-transformation-in-Mexico.pdf
- Lusting, N., Gray, G., Higgins, S., Jaramillo, M., Paz, V., Pererira, C., Pessiono, C., Scott, J. y Yañez, E., (2012). "The impact of taxes and social spending on inequality and poverty in Argentina, Bolivia, Brazil, Mexico and Peru: a synthesis of results", *CAF Working Paper*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2226571>
- Madrid, R. y Ladrón, R. (2013). "Análisis de los programas de desarrollo social en México y su impacto en el Presupuesto de Egresos de la Federación", *Ciencia Administrativa*. Núm. 2, pp. 26-36. <https://cienciaadministrativa.uv.mx/index.php/cadmiva/article/view/1654>
- Martínez, M. (2023). "Política social y pobreza en la 4T", *Revista Mexicana de Sociología*. Vol. 85, Núm. Especial, pp. 41-69. <https://doi.org/10.22201/iis.01882503p.2023.0.60448>
- Mota, L. (2002). "La política social del gobierno del cambio", *Convergencia Revista de Ciencias Sociales*. Vol. 9, Núm. 30, pp. 241-255. <https://convergencia.uaemex.mx/article/view/1673>
- Ordóñez, G. (2021). "Política social", En H. Zamitiz (Coord.), *Un balance de gestión gubernamental: Enrique Peña Nieto (2012-2018)*. Bonilla Artigas editores, Ciudad de México, pp. 203-235.

- Ordóñez, G. y Huesca, L. (2021). "Tendencias del gasto social y del desempeño económico en el periodo neoliberal en México: ¿convergencia y agotamiento?" *Revista Propuestas para el Desarrollo*, Núm. V, pp. 21-44. <https://www.propuestasparaeldesarrollo.com/index.php/ppd/article/view/131>
- Ornelas, J. (2006). "La política de combate a la pobreza en México, 1982-2005", *Papeles de población*. Vol. 12, Núm. 47, pp. 86-114. <https://rppoblacion.uaemex.mx/article/view/8684>
- Ornelas, J. (2007). "La economía mexicana en el gobierno de Vicente Fox (2000-2006)", *Aportes, Revista de la Facultad de Economía, BUAP*. Vol. XII, Núm. 34, pp. 141-158. <https://www.redalyc.org/pdf/376/37603408.pdf>
- Padilla, S. (2020). "Efectos de las políticas económicas en el crecimiento económico y desarrollo social de México durante el primer año de gobierno encabezado por AMLO", *Econógrafos Escuela de Economía*. Núm. 146, pp. 2-25. <https://fce.unal.edu.co/media/files/CentroEditorial/documentos/econografos/EE/econografos-EE-146.pdf>
- Quiñonez, P. (2022). "Social Spending and Income Inequality in Latin America. A Panel Data Approach", *Social Policy and Society*. First View, pp. 1-28. <https://doi.org/10.1017/S1474746422000343>
- Ramírez, B. (2016). "La seguridad social y la pensión universal", en E. Lomelí y G. Barba (Eds.), *Nueva ronda de reformas estructurales en México, ¿nuevas políticas sociales?* El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, Baja California, pp. 259-276.
- Ramírez, E. (2008). "La Política Fiscal desde una perspectiva de Crecimiento Endógeno, Equilibrio Presupuestal y Fluctuaciones de Corto Plazo", *Problemas de Desarrollo*. Vol. 39, Núm. 152, pp. 113-137. <https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2008.152.7704>
- Ramírez, E. (2020). "La reforma tributaria: una discusión necesaria en la nueva normalidad", *Contaduría y Administración*. Vol. 65, Núm. 4, Especial Covid-19, pp. 1-24. <http://dx.doi.org/10.22201/fca.24488410e.2020.3019>
- Ramírez, E. (2022). "Política social y reforma tributaria: reflexiones postpandemia", en E. Basilio (Coord.), *Políticas Macroeconómicas y Estancamiento Económico, en México y América Latina; implicaciones ante la Covid-19*. UNAM-IIEc, México, pp. 111-135.
- Ramírez, E. (2023). "Recuperación y ciclo económico algunos indicios para América Latina", en E. Basilio (Coord.), *La Política Económica en México y América Latina de frente a la recesión económica: Retos y Oportunidades para la recuperación*. UNAM-IIEc. En prensa.
- Ramírez, E. y Aguilar, R. (2021). "La aritmética básica del ingreso básico universal en México", en J. Morales (Coord.), *Administración, Modernidad y Nueva Normalidad*. Universidad Autónoma Metropolitana, Ciudad de México, pp. 247-267.

- Ramírez, E. y Martínez, G. (2023). "Ingresos tributarios y pensión de adultos mayores: la experiencia reciente en México", en E. Ramírez (Coord.), *Los impuestos en México, análisis y propuestas para una mejor relación impositiva (segunda parte)*. Universidad Autónoma Metropolitana, Ciudad de México, en prensa.
- Rocha, J. (2016). "En sus primeros tres años de gobierno, Enrique Peña Nieto quedó a deber", *Análisis Plural*. <https://rei.iteso.mx/items/f7d40f48-ec67-497e-a17c-3206119f6e38>
- Rodríguez, K. (2020). "Políticas sociales y cambio hacia la izquierda en México", *RevIISE*. Vol. 15, Núm. 14, pp. 169-185. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8296998>
- Rojas, J. (2020). "La economía social solidaria y la política social del nuevo gobierno federal", *Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*. Vol. 29, Núm. 57, pp. 68-87. <https://doi.org/10.20983/noesis.2020.1.4>
- Rubio, B. (2015). "La soberanía alimentaria en México: una asignatura pendiente", *Mundo Siglo XXI*. Vol. X, Núm. 36, pp. 55-70. <https://biblat.unam.mx/hevila/MundosisgloXXI/2015/no36/5.pdf>
- Siren, S. (2021). "Is There Anything Left? The Politics of Social Spending in New Democracies", *Governance*. Vol. 34, pp. 67-86. <https://doi.org/10.1111/gove.12466>
- Tetreault, V. (2012). "La política social y los programas para combatir la pobreza en México ¿Oportunidades para quiénes?", *Estudios Críticos del Desarrollo*. Vol. II, Núm. 2, pp. 41-74. <https://doi.org/10.35533/e.cd.0202.dvt>
- Yeon, J. (2017). "Does Oil Hinder Social Spending? Evidence from Dictatorships, 1972-2008", *Studies in Comparative International Development*. Vol. 52, pp. 457-482. <https://doi.org/10.1007/s12116-017-9237-y>

ANÁLISIS DEL GASTO PÚBLICO EN SALUD Y PROTECCIÓN SOCIAL, 2000-2022

*Jaime Alberto Rangel Bernal**
*Enid Asvany Guzmán Caballero***

Introducción

El gasto público en salud y protección social es un elemento sustancial para el bienestar de una población y el desarrollo económico de un país. En México —así como para la gran mayoría de las naciones—, ambos rubros representan una gran responsabilidad para el gobierno federal y toman relevancia en la agenda política y económica. Asimismo, debido a la emergencia sanitaria derivada de la pandemia por la Covid-19, se hicieron evidentes las deficiencias que existen en el sistema de seguridad social para hacer frente a situaciones como la saturación de servicios hospitalarios, el desabasto de medicamentos e insumos asociados, la desigualdad social en la atención primaria a la salud y la falta de *derechohabencia* de servicios de salud, esto, a su vez, mostró que el sistema de seguridad social en México no protege a toda la población y que es necesario un incremento del gasto público en salud y protección social.

Derivado de lo anterior, es importante conocer el destino de los recursos federales que fueron asignados para mejorar las condiciones de bienestar de la población. Por ello, el presente capítulo tiene como objetivo analizar el comportamiento que ha tenido el gasto público en los rubros de salud y protección social en los sexenios del gobierno federal durante el periodo 2000-2022, siendo su principal contribución en el impacto de los recursos en los niveles de pobreza y el acceso a los servicios de salud.

Este capítulo focaliza dos áreas interrelacionadas. En la primera parte se presentan los principales argumentos teóricos que sustentan la relación positiva

* Profesor de la Facultad de Economía, Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Correo electrónico: jarangelb@uaemex.mx

** Profesora de la Facultad de Enfermería y Obstetricia, Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Correo electrónico: eaguzmanc@uaemex.mx

que existe entre el gasto social y las condiciones de bienestar de la sociedad, mientras que la segunda se centra en el análisis del comportamiento por sexenio presidencial del gasto público destinado a salud y protección social durante el periodo 2000-2022, en el que se aprecia que el gasto público en salud como porcentaje del PIB oscila entre 1.8% y 2.8%, lo que representa menos de la mitad de lo sugerido por la OMS; asimismo, durante el gobierno de Andrés Manuel López Obrador (AMLO), se presenta un incremento de 1% en el promedio del gasto con respecto a su predecesor Enrique Peña Nieto (EPN).

Para el caso del gasto público en protección social como porcentaje del PIB, durante el gobierno de AMLO, se superó por primera vez la barrera de 4%, cifra que representa más del doble de lo que se destinaba durante el gobierno de Vicente Fox Quesada (VFQ). Finalmente, se presentan las conclusiones en las que se destaca la necesidad de priorizar el gasto público en los rubros de salud y protección social a fin de reducir la vulnerabilidad social que limita el bienestar social y económico de México.

1. La importancia del gasto social en las condiciones de bienestar de la sociedad

1.1 El Estado de Bienestar

Una de las prioridades de los gobiernos centrales de cualquier nación es lograr establecer e implementar diferentes estrategias que garanticen las mejores condiciones de bienestar para sus ciudadanos, por ello, a lo largo de la historia se han generado grandes debates acerca de cómo obtener y preservar niveles adecuados de bienestar. En este sentido, se debe partir de la definición de bienestar y profundizar en el concepto del Estado de Bienestar, así como las principales características que lo conforman.

La Real Academia Española (s.f.) define *bienestar* como el “conjunto de las cosas necesarias para vivir bien” es decir, el concepto enmarca la necesidad de contar con las condiciones mínimas para llevar una vida digna, sin embargo, al incorporar el concepto del Estado de Bienestar, éste cobra relevancia, pues implica una responsabilidad directa del Gobierno para conformar escenarios propicios que lo favorezcan, y se establece como un esquema de organización del Estado, donde la tendencia consiste en procurar una mejor distribución de la renta y mayores prestaciones sociales para los más desfavorecidos.

De acuerdo con Navarro (2005), la definición básica del Estado de Bienestar es la que se establece como el conjunto de instituciones públicas proveedoras de servicios sociales que tienen el objetivo de mejorar las condiciones de vida y promover la igualdad social, además de que su eficiencia suele medirse a partir de los niveles de desigualdad en las percepciones salariales de los diferentes estratos sociales.

Para poder comprender más acerca de lo que es el Estado de Bienestar y la causa de su origen, es preciso remontarse a la segunda mitad del siglo XIX en Europa occidental, momento en que se suscitó la conformación de instituciones sindicales y de servicios de salud, así como la creación de un marco jurídico dirigido principalmente a regular las relaciones laborales y a asegurar la protección de la clase obrera, con el objetivo de reducir su vulnerabilidad ante los riesgos de trabajo. Lo anterior se fortaleció con la fundación de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en 1919, institución encargada a nivel mundial de velar por los derechos de los trabajadores, así como su protección ante siniestros y riesgos de trabajo (Godinho y Vasconcelos, 2021).

Asimismo, para una conformación adecuada del Estado de Bienestar, es importante considerar dos grupos de gastos: en el primero, el enfoque debe estar orientado hacia bienes preferentes: salud, educación, vivienda y fomento al empleo. Mientras que el segundo grupo se caracteriza por considerar gastos en programas de transferencia de recursos, tales como pensiones, subsidios familiares entre otros (Briceño y Gillezeau, 2012).

Por otra parte, los primeros parámetros del Estado de Bienestar consistieron en la instauración de un sistema de salud pública y seguridad social aunado al fortalecimiento de los derechos sociales tales como la educación y la salud universal y gratuita, la cultura, la vivienda y la alimentación. Dichos rubros fueron ampliándose con el transcurso de los años y adecuándose a las condiciones sociodemográficas de cada nación. En este sentido, las diez características fundamentales que en la época actual debe contener el Estado de Bienestar son (Godinho y Vasconcelos, 2021):

- a) Presencia e institucionalización de una democracia multidimensional en la que participen los rubros social, político, económico, cultural y jurídico.
- b) Presencia e institucionalización de los derechos civiles y políticos desde un enfoque mucho más inclusivo y antidiscriminatorio.

- c) Presencia e institucionalización de los derechos individuales, sociales y colectivos, destacando aquellos que tienen que ver con el desarrollo social tales como empleo, salud, educación, protección social y vivienda.
- d) Reconocimiento y apoyo a las instituciones encargadas de velar por los intereses y la protección de los trabajadores, tales como los sindicatos.
- e) Fortalecer la presencia de medios de comunicación capaces de difundir de manera objetiva las principales problemáticas y los obstáculos inherentes al bienestar social.
- f) Fomentar la participación con equidad y en mayor medida de las mujeres en los distintos ámbitos de la sociedad política y civil.
- g) Garantizar la universalidad de los derechos sociales a partir de una participación relevante del Estado y sus instituciones.
- h) Asegurar el equilibrio fiscal del Estado.
- i) Fomentar un sistema económico sostenible cimentado en la responsabilidad social y ambiental.
- j) Fomentar la participación política de la sociedad civil y la de grupos sociales históricamente relegados por su condición étnica o social.

Derivado de lo anterior, el Estado de Bienestar vela por los derechos sociales, fomenta sistemas de seguridad social inclusivos y universales; se preocupa por los trabajadores y los protege ante los riesgos laborales, así como a sus dependientes económicos; fomenta la equidad de género, promueve finanzas públicas sanas y, a partir de la implementación de políticas públicas que buscan mejorar los niveles de desarrollo social, sienta las bases para establecer un desarrollo económico sostenible.

A su vez, autores como Barr (2018) sostienen que el Estado de Bienestar es parte de las políticas de los gobiernos para incentivar el crecimiento económico, ya que es considerado como un mecanismo de distribución eficiente del riesgo social, debido a que una de sus finalidades es la de proporcionar protección contra la pobreza, el desempleo y las enfermedades, así como brindar ayuda mediante programas de transferencia de recursos dirigidos a grupos vulnerables y programas de asistencia social.

De tal manera que, a lo largo de la historia, la evolución del concepto se encuentra cimentada en la idea de que, por medio de éste se puede contribuir de manera importante en el crecimiento económico de una nación, tal y como sucedió en los gobiernos democráticos de occidente al terminar la Segunda Guerra

Mundial y, en especial, durante el capitalismo del bienestar, el cual se caracterizó por un crecimiento económico considerable y sostenido (Navarro, 2005).

Sin embargo, no es posible conformar un Estado de Bienestar sin un sistema de seguridad social que sea eficiente, lo cual puede lograrse ofreciendo servicios de salud de calidad y con cobertura universal, es decir, que todos sin excepción tengan acceso a cualquier tipo de tratamiento médico, sin importar su condición económica o laboral. Adicionalmente, se debe asegurar a los trabajadores para que no dejen de percibir ingresos durante etapas de desempleo y brindarles protección contra accidentes de trabajo, invalidez y protegerlos durante la etapa de la vejez (Levy, 2019).

Finalmente, en el caso particular de México, la implementación del concepto de Estado de Bienestar presenta un gran obstáculo debido a que el sistema de seguridad social se encuentra fragmentado a causa de su origen, el cual fue implementado para proteger únicamente al sector laboral formal. Asimismo, la comunidad indígena en su mayoría no tiene acceso a los servicios de las instituciones de seguridad social y desafortunadamente la cobertura de las prestaciones sociales está altamente condicionada a la región geográfica del país. Por ejemplo, para el caso del empleo, la cobertura del sistema de seguridad social es muy baja debido a que el porcentaje de trabajadores, tanto asalariados como autoempleados y patrones que son derechohabientes, ha permanecido en niveles de entre 35% y 37% desde 2005 (Altamirano *et al.*, 2020).

1.2 La seguridad social: pilar para el desarrollo económico y social

La OIT (s.f.) define la *seguridad social* como “la protección que una sociedad proporciona a los individuos y los hogares para asegurar el acceso a la asistencia médica y garantizar la seguridad del ingreso, en particular en caso de vejez, desempleo, enfermedad, invalidez, accidentes del trabajo, maternidad o pérdida del sostén de familia”. En este sentido, las políticas públicas deben adecuarse a las necesidades sociales, así como a las condiciones demográficas y económicas de cada nación, de tal manera que se promueva una amplia cobertura y, por ende, la reducción de la vulnerabilidad de los habitantes.

Asimismo, de acuerdo con Mesa-Lago (2004:30), para que un sistema de seguridad social pueda ser eficaz en la protección que brinda debe cumplir con ocho principios fundamentales:

- a) Universalidad en la cobertura

- b) Igualdad, equidad o uniformidad en el trato
- c) Solidaridad y redistribución del ingreso
- d) Comprensividad y suficiencia de las prestaciones
- e) Unidad, responsabilidad del Estado, eficiencia y participación en la gestión
- f) Sostenibilidad financiera
- g) Promoción del ahorro nacional y el mercado de capitales
- h) Inmunidad a la injerencia estatal y política

Sin embargo, en la región de América Latina (AL) los principios fundamentales se han convertido en todo un desafío para el Estado, entre otras cosas debido a que se pone en tela de juicio la capacidad financiera de los gobiernos para establecer una cobertura universal y de calidad, toda vez que la principal fuente de financiamiento para dichos sistemas es la recaudación tributaria y las cotizaciones —aportaciones a la institución de seguridad social de afiliación— de los trabajadores que se encuentran en el sector formal, en una zona geográfica en la que la informalidad laboral es una constante y se encuentra en porcentajes elevados (Mesa-Lago, 2004).

Por otra parte, la seguridad social desempeña un rol fundamental para mejorar las condiciones de bienestar en una sociedad, autores como Levy (2019) sostienen que las naciones que tienen bajos niveles de pobreza son aquellas en las que los sistemas de seguridad social se caracterizan por tener una amplia cobertura, además de que los servicios brindados son de calidad, y existe a su vez un fomento del empleo productivo. En este tenor, Narro *et al.* (2010) destacan que los sistemas de seguridad social son fundamentales para lograr el desarrollo económico y la estabilidad social. Sin embargo, dichos sistemas se encuentran condicionados a la naturaleza demográfica y epidemiológica de cada país.

A su vez, de acuerdo con Damon (2016), un sector de los economistas considera que el gasto en seguridad social es improductivo debido a que afecta el dinamismo de los mercados de trabajo perjudicando el crecimiento económico; otro sector, sin embargo, defiende que los sistemas de seguridad social estimulan el desarrollo económico debido a que el recurso asignado para disminuir las condiciones de pobreza provoca un efecto de incremento en la demanda y el consumo de las personas de bajos ingresos, y conlleva a la creación de más empleos.

Un caso específico se presentó durante la crisis financiera mundial de 2008 en la que la mayor parte de los gobiernos incrementó el gasto público social con la finalidad de proteger a la población de los efectos adversos, esto fue un hecho fundamental que disminuyó el impacto negativo de la crisis en la economía familiar, con lo que quedó demostrado que los sistemas de seguridad social tienden a estabilizar y mitigar los efectos de las crisis financieras, lo cual es más efectivo si dicho sistema es eficiente (OIT, 2014).

Derivado de lo anterior, es evidente la relevancia que tienen los sistemas de seguridad social, debido a que están diseñados para atender aspectos sustanciales para las personas, tales como el derecho a la educación y los servicios de salud, el fomento al empleo, la protección a los riesgos laborales, así como la protección social que involucra, entre otras cosas, la atención del combate a la pobreza mediante los diferentes programas sociales y la protección durante la vejez, gracias a las pensiones. Por lo tanto, la seguridad social se ha convertido en uno de los principales retos en el mundo globalizado actual (OIT, s.f.).

1.3 Relación del gasto público en salud y protección social con el bienestar socioeconómico

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe define el *gasto público social* como la cantidad de recursos otorgados al financiamiento de las políticas relacionadas con seis funciones sustantivas: I) protección social, II) salud, III) educación, IV) vivienda y servicios comunitarios, V) actividades recreativas, cultura y religión y VI) protección al medio ambiente" ([Cepal], 2023a). Es así que este concepto comprende aspectos inherentes a los sistemas de seguridad social y, por ende, al Estado de Bienestar.

En México la clasificación del gasto público federal se encuentra dividida en tres apartados: I) clasificación funcional —se subdivide conforme a los objetivos socioeconómicos que se persiguen en cuanto a desarrollo social, desarrollo económico y gobiernos—, II) clasificación económica —se desglosa en gasto de inversión y gasto corriente—, y III) clasificación administrativa —conformada de acuerdo con la naturaleza de la instancia pública que ejerce el gasto— (Diario Oficial de la Federación, 2010).

En este sentido, y con base en los objetivos del presente capítulo, se considera el rubro de desarrollo social que se encuentra dentro de la clasificación funcional, debido a que en esta sección se desglosa el recurso destinado a fortalecer todos aquellos programas, actividades y proyectos que favorecen las

condiciones de bienestar de la población y cuyos apartados concuerdan con las funciones sustantivas que enmarca la Cepal.

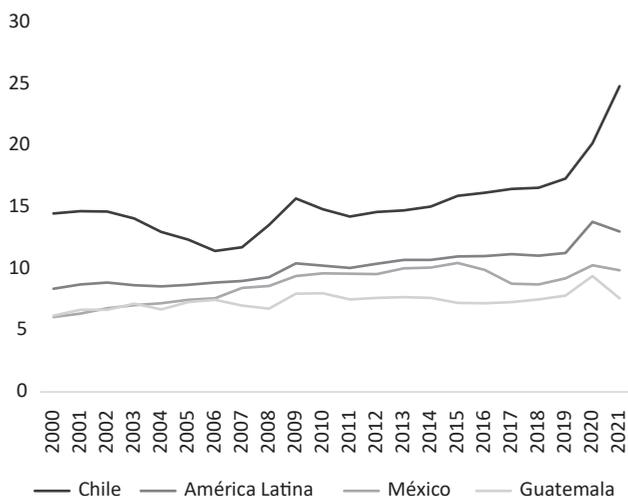
La importancia que tiene el gasto público va más allá de solo garantizar las mejores condiciones de bienestar para la población, dado que tiene repercusiones económicas importantes, pues tiene la capacidad de influir en el crecimiento económico y reducir la pobreza al generar escenarios favorables para que los sectores más vulnerables —económicamente hablando— puedan contribuir en el proceso de crecimiento, sin embargo, el reto consiste en asignar con eficiencia los recursos para lograr un equilibrio entre el gasto que se destina específicamente a fortalecer el crecimiento económico y el gasto que se asigna para combatir y reducir la pobreza (Rivera y Marroquín, 2013).

Patiño y Brizuela (2016) llevaron a cabo un estudio econométrico en el que demuestran que un incremento en el gasto social mejora el bienestar general de la población, sin embargo, resaltan la importancia de que la asignación de recursos por parte del gobierno debe ser más justa y equitativa para evitar un desarrollo humano dispar. Por su parte, Lambert (2019) concluye que el gasto social es importante para contener el problema de la pobreza y disminuir la desigualdad social. En este sentido, ambos estudios destacan la importancia que tiene el gasto social para crear entornos con mejores condiciones de bienestar socioeconómico y conformar estratos sociales menos desiguales e inclusivos.

Sin embargo, para el caso de México, en lo que respecta a la asignación de recursos para gasto social como porcentaje del producto interno bruto (PIB) durante el periodo 2000-2021, los datos no son muy alentadores, toda vez que, de acuerdo con la Cepal, la cifra estuvo por debajo del promedio de los países de AL y muy alejada de lo que presentó Chile, país que registró durante 2021 la proporción más elevada con cerca de 25%, mientras que México únicamente logró 9.9%, situándolo en 2.3% por arriba de Guatemala que fue la nación con la menor proporción en toda la región (véase gráfica 1).

En este sentido, para el objetivo del presente capítulo se analizan únicamente los rubros del gasto social en materia de salud y protección social, dos áreas sustanciales del sistema de seguridad social mexicano. Para el caso del gasto social en salud suele verse más como una inversión en lugar de un gasto, pues si la población económicamente activa goza de atención médica de calidad y existen programas sociales dedicados a la prevención y promoción de la salud, se puede generar una mayor productividad laboral, reducción de pérdidas de

Gráfica 1. AL: gasto público social según clasificación de funciones del gobierno, 2000-2021 (porcentajes del PIB)



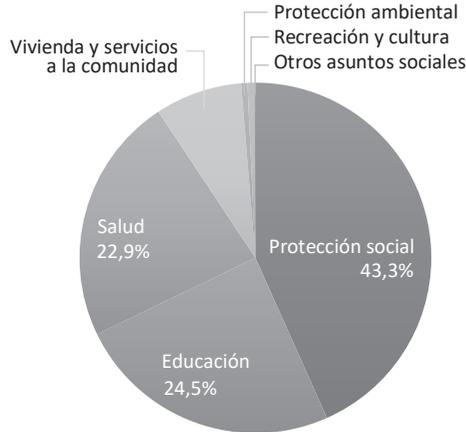
Fuente: elaboración propia con datos de la Cepal (2023c).

producción en las empresas a causa de enfermedad de sus trabajadores y, en consecuencia, incentivar el crecimiento económico (Castillo *et al.*, 2021).

Por otra parte, el gasto público en protección social tiene grandes implicaciones para reducir la vulnerabilidad social de todas las personas, pues de acuerdo con la Cepal (2023b) los recursos destinados a este rubro son para cubrir servicios como incapacidad laboral, edad avanzada, sobrevivientes —dependientes económicos—, desempleo, vivienda y exclusión social; así como transferencias a personas y familias mediante distintos programas sociales dirigidos a combatir la pobreza y aminorar la situación de riesgo de los sectores más marginados.

En México, de acuerdo con información de la Cuenta Pública de 2022, para el caso de la función desarrollo social, el apartado de protección social reflejó el mayor destino de recursos con 43.3%, casi el doble de lo que se otorgó a la salud (22.9%) y a la educación (24.5%) (véase gráfico 2). Dicha situación se ha originado en gran medida por el gasto creciente que representa el sistema de pensiones, así como el impulso que en la actualidad el gobierno federal está dando a los programas sociales, como la pensión universal para personas adultas mayores.

Gráfica 2. Distribución del gasto en desarrollo social, 2022
(porcentajes)



Fuente: elaboración propia con datos de la Cuenta Pública (2022).

2. Análisis del gasto público en salud y protección social en México durante el periodo 2000-2022

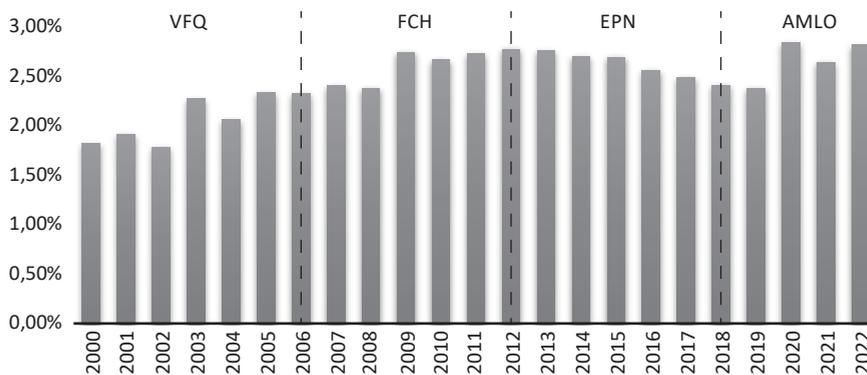
La Organización Mundial de la Salud (OMS) sostiene que cada país debería destinar al menos 6% de su PIB al gasto público en salud (Centro de Investigación Económica y Presupuestaria, A.C. [CIEP] (2017a)). Lamentablemente, México está muy lejos de alcanzar esta meta. La gráfica 3 muestra que el porcentaje asignado durante el presente siglo oscila entre 1.8% y 2.8%, es decir, menos de la mitad de lo recomendado. En este sentido, durante la administración de VFQ se tuvieron los niveles más bajos, con un promedio anual de 2.1%. En contraste, bajo el gobierno de Felipe Calderón Hinojosa (FCH), se experimentó una mejora, llegando a 2.8% al final de su mandato en 2012.

Desafortunadamente, durante la gestión de EPN no se logró mantener una tendencia ascendente, sino que, por el contrario, el porcentaje disminuyó anualmente hasta llegar al nivel de 2.4% en 2018.

Por último, en el caso del gobierno de AMLO, se pudo observar cierta mejora con respecto al sexenio anterior, particularmente durante 2020, 2021 y 2022, en los cuales se registraron niveles superiores a los últimos tres años de la administración de EPN. A su vez, durante el mandato de AMLO, se ha asignado

anualmente en promedio 2.7%, por lo que, a pesar de que se ha observado una recuperación en los últimos años, ésta se inició a partir de 2020, motivada por el brote de la pandemia de Covid-19. Por lo tanto, los gobiernos posteriores deberán redoblar esfuerzos para acercar al país al porcentaje recomendado de 6%.

Gráfica 3. Gasto público en salud, 2000-2022 (porcentajes del PIB)

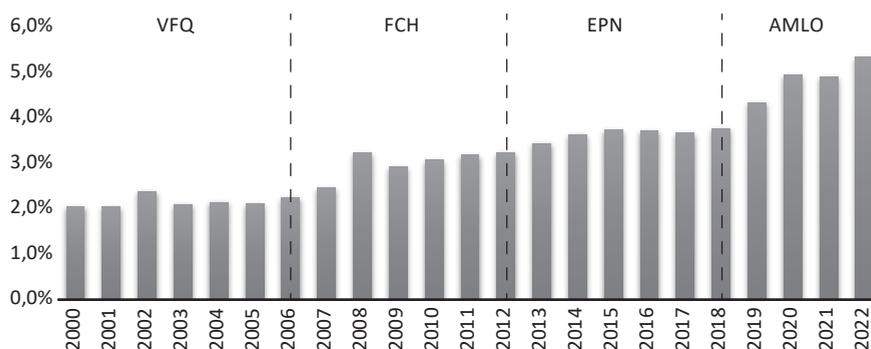


Fuente: elaboración propia con datos de la Cuenta Pública (2003-2022) y el Centro de Estudio de las Finanzas Públicas ([CEFP], 2000-2002).

En contraparte, el gasto público en protección social como porcentaje del PIB presenta a lo largo del periodo de estudio una tendencia de crecimiento anual sostenida (véase gráfica 4), en la cual es evidente que durante el gobierno de AMLO se ha canalizado un mayor porcentaje de los recursos públicos a la protección social, superando en 2019 por primera vez la barrera de 4%, hecho que sus predecesores no lograron alcanzar, e incluso en 2022 superó en poco más del doble de lo que se destinaba durante el gobierno de VFQ al haber realizado un gasto máximo histórico de 5.3% respecto al PIB.

Sin embargo, se debe tomar en cuenta un aspecto sumamente importante: dentro del ramo de protección social está considerado el pago de pensiones y jubilaciones, de hecho, éstas representan actualmente casi 80% del total del gasto en dicho apartado. En este sentido, la principal causa para que el gasto público en pensiones y jubilaciones esté aumentando son los costos de transición de la reforma estructural implementada durante 1997 en el sistema de pensiones mexicano para los trabajadores afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y en el año 2007 para los trabajadores del Instituto de

Gráfica 4. Gasto público en protección social, 2000-2022 (porcentajes del PIB)



Fuente: elaboración propia con datos de la Cuenta Pública (2003-2022) y el CEFP (2000-2002).

Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), en la cual, al colapsar financieramente ambos sistemas, el Estado optó por transitar hacia un esquema de cuentas individuales, mediante el cual cada empleado por medio de aportaciones obligatorias, principalmente, va acumulando capital en su cuenta de ahorro para el retiro.

No obstante, para poder cubrir el déficit generado en el sistema anterior, y que los trabajadores afiliados a los institutos mencionados puedan recibir su pensión, el gobierno federal se vio en la necesidad de asumir las obligaciones para cubrir dichas prestaciones sociales, por lo que el financiamiento se da a partir de sus ingresos tributarios. A su vez, y con base en las estimaciones del CIEP (2017b), se determinó que dicho déficit seguirá en aumento hasta el periodo 2030-2035, dependiendo del instituto social de afiliación, lo que genera una presión importante en las finanzas públicas y limita el envío de una mayor cantidad de recursos a rubros importantes para el bienestar social como el empleo, la educación y la salud.

En la gráfica 5 se evidencia cómo, a partir de 2013, durante el gobierno de EPN, el gasto público en términos reales destinado a pensiones y jubilaciones comenzó a superar el presupuesto asignado a la salud. A lo largo del periodo de estudio, esta brecha continuó ampliándose. Para el caso de la protección social, desde 2007 el recurso público erogado ha sido mayor que el de la salud y en 2022 existió una diferencia de 472,523.6 millones de pesos (mdp), casi el doble de lo que se registró en el último año de la administración de EPN —250,660.8 mdp.

El gasto en protección social está alcanzando niveles históricos debido a varios factores, incluyendo el déficit en el sistema de pensiones y el reciente apoyo del gobierno de AMLO a programas sociales, destacando la asignación más significativa al programa Pensión para el Bienestar de las Personas Adultas Mayores (PBAM) en el presupuesto de egresos de la federación de 2023, representando casi 57% del total asignado a programas sociales.

El PBAM se convirtió en un derecho constitucional a partir de 2020, ofreciendo cobertura universal a todos los ciudadanos de 65 años en adelante. Su propósito es mejorar las condiciones de bienestar de los adultos mayores y garantizarle acceso a la protección social, con una asignación económica actual de 4,800 pesos bimestrales, proyectándose un aumento a 6 mil pesos bimestrales para 2024 (CEFP, 2022).

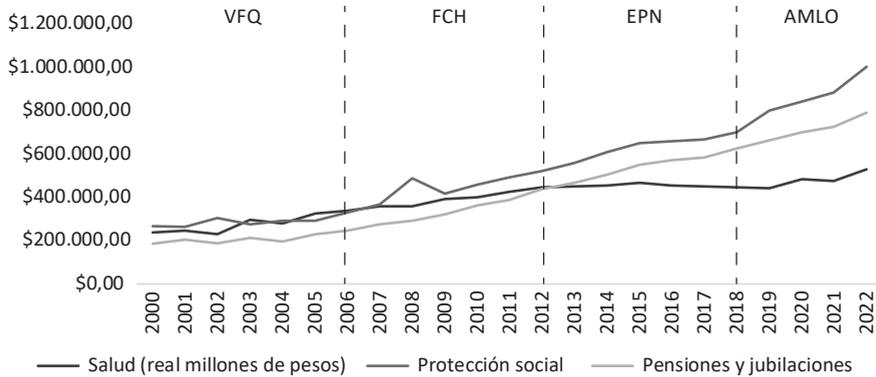
En 2022, el gasto público destinado al PBAM registró la tasa de crecimiento real anual más alta que haya existido para dicho programa desde su creación en 2007, con 57.1%. Es importante señalar que dicho crecimiento supera significativamente al de los apartados de educación y la salud, los cuales experimentaron un crecimiento anual de 1.7% y 11%, respectivamente. Por tanto, es crucial realizar proyecciones adecuadas para evaluar su sostenibilidad financiera y su relevancia en las finanzas públicas. Dado el proceso de envejecimiento poblacional en México y la naturaleza universal de este programa, la presión en las finanzas públicas podría desencadenar mayores niveles de endeudamiento y la reducción de recursos para otros programas sociales dirigidos a jóvenes, niños indígenas y mujeres en situaciones vulnerables.

De acuerdo con las proyecciones del Consejo Nacional de Población ([Conapo], 2023), la población mexicana actual de 65 años y más asciende a 10.8 millones, representando 8.3% de la población total. No obstante, se estima que para 2050 este número aumentará a 26.8 millones, es decir, un crecimiento de 148.7% en los próximos 27 años, representando 18.2% de la población total. Asimismo, se proyecta que para 2070 habrá 38.9 millones de personas mayores de 65 años, lo que supone un aumento de 261.3% en comparación con la cifra actual y constituirá cerca de 30% de la población total de México en ese momento, lo que plantea una perspectiva sobre la cantidad de recursos necesarios para financiar el PBAM.

Por último, es importante señalar que el gasto público en salud en términos reales ha experimentado un crecimiento modesto en los últimos diez años.

Aunque se observó una tendencia ligeramente ascendente durante los mandatos de VFQ y FCH, el sexenio de EPN registró un estancamiento prácticamente total —comenzando en 448,806 mdp y finalizando en 446,497 mdp—. Sin embargo, con AMLO, parece evidenciarse nuevamente una tendencia creciente, alcanzando un máximo histórico en términos reales en 2022, con un gasto de 528,347 mdp (véase gráfica 5). Esto subraya la necesidad de impulsar con mayor fuerza los recursos destinados al sistema de salud mexicano.

Gráfica 5. Gasto público en protección social y salud, 2000-2022 (mdp a precios de 2013)

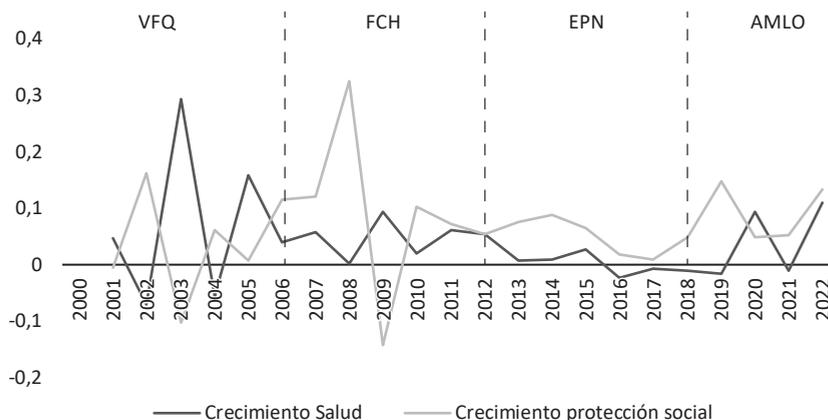


Fuente: elaboración propia con datos de la Cuenta Pública (2003-2022) y el CEFP (2000-2002).

Por otra parte, al analizar las tasas de crecimiento anual del gasto público en salud, en la gráfica 6 se observa que los mayores incrementos se presentaron durante el gobierno de VFQ, en particular en 2003 y 2005, debido a que se tuvo un aumento anual de 29.3% —67,248 mdp en términos reales— y 15.8% —44,300 mdp en términos reales—, respectivamente. Desafortunadamente, en los siguientes periodos gubernamentales no volvieron a presentarse incrementos de tal magnitud e incluso se registraron tasas anuales negativas en los cuatro años previos a la pandemia por Covid-19.

En lo que respecta a las tasas de crecimiento anual del gasto público en protección social, destaca el sexenio de FCH, pues en dicho periodo se presentó el mayor incremento anual en el gasto realizado para fortalecer la protección social con 32.5% —118,960 mdp en términos reales—, sin embargo, al año siguiente y posiblemente por los efectos de la crisis financiera mundial de 2009,

Gráfica 6. Tasas de incremento anual del gasto público en salud y protección social, 2000-2022 (porcentajes y precios de 2013)



Fuente: elaboración propia con datos de la Cuenta Pública (2003-2022) y el CEFP (2000-2002).

se registró la mayor caída anual en el periodo de estudio con -14.2% — $69,070$ mdp en términos reales—. Para el sexenio de EPN, los aumentos anuales presentaron altibajos, aunque con una tendencia decreciente durante los dos años finales de su gobierno. No obstante, con las políticas sociales implementadas durante el inicio del gobierno de AMLO, tales como las prestaciones sociales universales no contributivas —pensión del bienestar, entre otras—, han originado como consecuencia una tendencia al alza en las tasas de crecimiento obteniendo niveles de más de 10% en 2019 — $102,647$ mdp en términos reales— y 2022 — $118,112$ mdp constantes— (véase gráfica 6).

Tras analizar el comportamiento del gasto público en los sectores de salud y protección social durante el periodo 2000-2022, se presentan a continuación los datos relacionados con la pobreza y las deficiencias en los servicios de salud y el acceso a la seguridad social. Estos datos son relevantes debido a la interrelación y los objetivos compartidos entre el gasto público destinado a fortalecer el sistema de salud, reducir la pobreza y mejorar las condiciones de bienestar de la población.

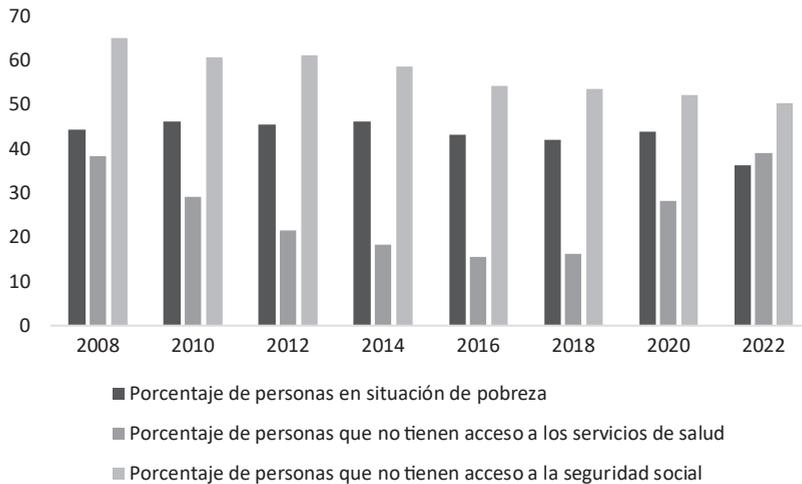
Con base en los datos del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [Coneval] (2023), se puede inferir un decremento sostenido en el número de personas que no tienen acceso a la seguridad social, pasando de 65% que se tenía en 2008 a 50% en 2022, a pesar de que sigue siendo un número muy elevado —la mitad de la población—, todo indica que el

incremento en el gasto a la protección social tuvo efectos positivos en las prestaciones sociales de la población mexicana (véase gráfica 7).

En cuanto a la situación de pobreza entre los habitantes, el periodo de 2000 a 2020 no demostró avances significativos, manteniéndose en un rango de entre 41.9% y 46.2%. Sin embargo, en 2022 se logró una reducción notable, disminuyendo el porcentaje de personas en esta condición a 36.3%, marcando el progreso más notable en los últimos 14 años.

Por otro lado, en lo referente al acceso a los servicios de salud, se observaron mejoras considerables de 2008 a 2018, con una reducción de más de la mitad en el número de personas que carecían de esta prestación. No obstante, tanto en 2020 como en 2022, se experimentaron retrocesos notables, siendo preocupante el aumento de más de 20 puntos porcentuales de personas que no tienen acceso a servicios de salud entre 2018 y 2022. Estos retrocesos son una señal de alarma que destaca la necesidad de impulsar un incremento en los recursos destinados a mejorar la situación en este sector.

Gráfica 7. Personas en situación de pobreza y carencias sociales, 2008-2022 (porcentajes)



Fuente: elaboración propia con datos del Coneval (2023).

Conclusiones

Derivado de la pandemia por Covid-19, en México se evidenció que el sistema de seguridad social no protege a toda la población y por ende es necesario priorizar el gasto público en los rubros de salud y protección social a fin de hacer frente a los desafíos sociales y económicos que comprometen el bienestar socioeconómico de la población.

El gasto social en salud es de gran relevancia, pues si la población goza de atención médica de calidad y existen programas sociales dedicados a la prevención y promoción de la salud, se favorece la productividad laboral y disminuyen los gastos por enfermedad, por ende, existe mayor crecimiento económico. En este sentido, es importante que el gobierno federal promueva una mayor asignación de recursos para cumplir con el porcentaje sugerido por la OMS y garantizar que haya un mayor acceso a los servicios de salud.

Por otra parte, el gasto público en protección social tiene grandes implicaciones para reducir la vulnerabilidad social de todas las personas, pues los recursos destinados a este rubro son para cubrir servicios como incapacidad laboral, edad avanzada, desempleo, vivienda y exclusión social. Si bien se han logrado avances importantes en cuanto a la cobertura de la seguridad social, se debe mantener dicha tendencia para transitar en el mediano plazo hacia la universalidad.

La cada vez mayor asignación de recursos a la protección social, particularmente durante la administración de AMLO, demuestra un compromiso significativo del gobierno con la mejora del bienestar social y el apoyo a segmentos vulnerables de la población. Sin embargo, es esencial evaluar la sostenibilidad financiera de estos programas sociales a largo plazo, considerando el envejecimiento de la población y las proyecciones demográficas que indican un aumento considerable en la proporción de personas mayores en las décadas venideras.

A su vez, casi 80% de dichos recursos se ocupa para cubrir el pago de pensiones, lo que genera una presión importante en las finanzas públicas y poco margen para la atención de otros rubros importantes para el desarrollo social, como la educación y la salud.

La interrelación entre el gasto público en salud, la protección social y la reducción de la pobreza subraya la necesidad de una planificación estratégica a largo plazo para lograr resultados sostenibles y significativos. Esto implica un enfoque integral que aborde no solo la asignación de recursos financieros, sino

también la implementación efectiva de políticas que fortalezcan la infraestructura de salud, mejoren el acceso a los servicios de salud y fomenten un desarrollo económico equitativo y sostenible para todos los sectores de la sociedad.

Bibliografía

- Altamirano, M., Campos, R., Alba, C., Sobarzo, H., Carrillo, J., Rodas, A., Arenas, A., y Porcel, A. (2020). *Hacia un Estado de bienestar para México*. El Colegio de México. Ciudad de México, <https://bienestar.colmex.mx/wp-content/uploads/2020/12/Hacia-un-Estado-de-bienestar-2020.pdf>
- Barr, N. (2018). "Cambios en las tendencias", *Finanzas e Desarrollo*. Vol. 55, Núm. 4, pp. 16-19.
- Briceño, W. y Gillezeau, P. (2012). "Argumentos sobre el Estado de Bienestar", *Neotium*. Vol. 8, Núm. 23, pp. 26-66.
- Castillo, K., Rodríguez, A. y López, S. (2021). "La salud ¿es un gasto o una inversión?", *Revista Salud en Tabasco*. Vol. 7, Núm. 1 y 2, pp. 57-61.
- Centro de Estudios de las Finanzas Públicas [CEFP] (2022). "Aspectos relevantes sobre pensiones en los Criterios Generales de Política Económica 2023". <https://www.cefp.gob.mx/publicaciones/nota/2022/notacefp0632022.pdf>
- Centro de Estudios de las Finanzas Públicas [CEFP] (2023). "Presupuesto y Gasto". CEFP. http://www3.diputados.gob.mx/camara/001_diputados/006_centros_de_estudio/02_centro_de_estudios_de_finanzas_publicas__1/006_presupuesto_y_gasto/04_cuenta_publica/01_cuenta_publica
- Centro de Investigación Económica y Presupuestaria, A.C. [CIEP] (2017a). "Gasto en Salud y Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)". CIEP. <https://ciep.mx/wp-content/uploads/2022/10/Gasto-en-Salud-y-Objetivos-de-Desarrollo-Sostenible.pdf>
- Centro de Investigación Económica y Presupuestaria, A.C. [CIEP] (2017b). "Pensiones en México. 100 años de desigualdad". CIEP. <https://pensionesenmexico.ciep.mx/pdf/Pensiones-en-Mexico-100-Anos-de-Desigualdad.pdf>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [Cepal] (2023a). "Base de datos de inversión social en América Latina y el Caribe". Cepal. Recuperado el 28/08/2023 de <https://observatoriosocial.cepal.org/inversion/es/indicador/gasto-social>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [Cepal] (2023b). "Base de datos y publicaciones estadísticas". Cepal. Recuperado el 20/09/2023 de <https://statistics.cepal.org/portal/cepalstat/dashboard.html?theme=1&lang=es>

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [Cepal] (2023c). "Base de datos de inversión social en América Latina y el Caribe". Recuperado el 30/08/2023 de <https://observatoriosocial.cepal.org/inversion/es/indicador/gasto-social#:~:text=El%20gasto%20p%C3%ABlico%20social%20se,%E2%80%8BProtecci%C3%B3n%20del%20medio%20ambiente>.
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [Coneval] (2023). "Medición de la pobreza". Cepal. Recuperado el 10/09/2023 de <https://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/PobrezaInicio.aspx>
- Consejo Nacional de Población [Conapo] (2023). "Bases de datos de la Conciliación Demográfica 1950 a 2019 y Proyecciones de la Población de México 2020 a 2070". Cepal. <https://www.gob.mx/conapo/documentos/bases-de-datos-de-la-conciliacion-demografica-1950-a-2019-y-proyecciones-de-la-poblacion-de-mexico-2020-a-2070>
- Cuenta Pública (2022). "Presentación Cuenta Pública 2022". Gobierno de México. <https://www.cuentapublica.hacienda.gob.mx/es/CP/2022>
- Cuenta Pública (2023). "Informes de la Cuenta Pública". Gobierno de México. <https://www.cuentapublica.hacienda.gob.mx/>
- Damon, J. (2016). "El impacto socioeconómico de la seguridad social". Asociación Internacional de la Seguridad Social. https://ww1.issa.int/sites/default/files/documents/publications/3-ISSA_SEISS-206480.pdf
- Diario Oficial de la Federación [DOF] (2010). "Acuerdo por el que se emite la clasificación funcional del gasto". https://www.conac.gob.mx/work/models/CONAC/normatividad/NOR_01_02_003.pdf
- Godinho, M. y Vasconcelos, L. (2021). "Estado de Bienestar Social: características generales, obstáculos y desafíos en América Latina", *E-Revista Internacional de la Protección Social*. Vol. VI, Núm. 1, pp. 107-140. <https://dx.doi.org/10.12795/e-RIPS.2021.i01.06>
- Lambert, F. (2019). "Cómo el gasto social en México redujo la pobreza y la desigualdad del ingreso". Fondo Monetario Internacional. <https://www.imf.org/es/Blogs/Articles/2019/10/02/11895>
- Levy, S. (2019). "Una prosperidad compartida. Transformando la seguridad social en México para crecer con equidad". Banco Interamericano de Desarrollo. <http://dx.doi.org/10.18235/0002060>
- Mesa-Lago, C. (2004). "Las reformas de pensiones en América Latina y su impacto en los principios de la seguridad social". Repositorio Cepal. http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5126/1/S043152_es.pdf
- Narro, J., Moctezuma, D. y Orozco, L. (2010). "Hacia un nuevo modelo de seguridad social", *Economía UNAM*. Vol. 7, Núm. 20, pp. 7-33.

- Navarro, M. (2005). "Modelos y regímenes de bienestar social en una perspectiva comparativa: Europa, Estados Unidos y América Latina", *Desacatos*. Núm. 21, pp. 109-134.
- Organización Internacional del Trabajo [OIT] (S.F.). "Hechos concretos sobre la seguridad social". OIT. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/-dcomm/documents/publication/wcms_067592.pdf
- Organización Internacional del Trabajo [OIT] (2014). "World Social Protection Report 2014/15: Building economic recovery, inclusive development and social justice". OIT. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/-dcomm/documents/publication/wcms_245201.pdf.
- Patiño, J. y Brizuela, M. (2016). "Incidencia del Gasto Social en el Índice de Desarrollo Humano del Paraguay. Periodo 1990-2010", *Población y Desarrollo*. Vol. 22, Núm. 42, pp. 57-66. [https://doi.org/10.18004/pdfce/2076-054x/2016.022\(42\)057-066](https://doi.org/10.18004/pdfce/2076-054x/2016.022(42)057-066)
- Real Academia Española. (s.f.). "Diccionario de la lengua española". <https://dle.rae.es/bienestar>
- Rivera, E. y Marroquín, J. (2013). "Efectos del gasto público social en la reducción de la pobreza en países de América Latina", *Tiempo Económico*. Vol. VIII, Núm. 24, pp. 21-32.

POBLACIÓN JOVEN EN LA POLÍTICA SOCIAL. JÓVENES QUE NI ESTUDIAN NI TRABAJAN, 2000-2023

*Yuliana Gabriela Román Sánchez, Daniel Lozano Keymolen**
*y Claudia Yolanda Albarrán Olvera***

Introducción

Existen diversas investigaciones sobre la política social en México (Martínez, 2020; López, 2014); no obstante, son menos aquellas que se han centrado en el análisis de la política social hacia la población joven (García, 2017; Rodríguez, 2011); tema que se ha abordado en otros países latinoamericanos (Otálvaro y Vergara, 2016; Rodríguez, 2011; Krauskopf, 2000); incluso europeos, como el caso de España (Planas *et al.*, 2014).

En general, las políticas sociales dirigidas hacia la población joven son parte de las políticas sectoriales cuyo objetivo es atender a un grupo en riesgo —vulnerable—, principalmente en los ejes como educación, salud, prevención de violencia, deporte, o en construcción de espacios específicos: institutos, casas, clubes, entre otros, logrando escasos avances para integrar y mejorar la vida de los jóvenes e, incluso, se registran aumentos en el rubro aislamiento social (Rodríguez, 2011).

A nivel internacional, han existido programas muy específicos para la población joven, como el Projoven, en Perú para capacitar e insertarlos al mercado laboral; el programa Avancemos, en Costa Rica, a partir de transferencias para hogares con integrantes en edad de estudiar la secundaria; el Programa Escuelas Abiertas, en Brasil, para que los jóvenes permanezcan estudiando, y el Programa Projovenes para prevenir la violencia juvenil en El Salvador (Rodríguez, 2011). En México, destaca recientemente el Programa Jóvenes Construyendo el futuro, como prioritario.

* Profesores del Centro de Investigación Aplicada para el Desarrollo Social (CIADES) de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX).

** Profesora de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX).

Para 2010, la Fundación Idea, el Instituto Mexicano de la Juventud y el Fondo de Población de Naciones Unidas (Fundación Idea, Imjuve y UNFPA, 2011) afirmaron que en México existían por lo menos 106 programas del ámbito federal dirigidos hacia a la población joven, pero que solo cuatro de cada diez contaban con evaluación (García, 2017). Para 2023 se sabe que cuatro de nueve programas tiene dirección hacia la población joven, el más importante —Jóvenes Construyendo el Futuro— con dos evaluaciones.

Algunos estudios (García, 2017; García *et al.*, 2012) definen los programas sociales hacia los jóvenes como “políticas de improvisación”, pues están mal planeados, no tienen objetivos claros para atender las demandas de dicho grupo, presentan un desarrollo incorrecto y un nulo empoderamiento, además de que sus resultados son de poco impacto en su bienestar.

El presente capítulo tiene como objetivo exponer las políticas sociales dirigidas hacia la población joven en México, desde la administración de Miguel de la Madrid (1982-1988) a la de Andrés Manuel López Obrador (AMLO) (2018-2024). De manera particular, se contrastan los datos oficiales con los reportados en la Encuesta Nacional de Empleo (ENE, 2000-2004) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE, 2005-2023) de los jóvenes que ni estudian ni trabajan en México.

La estructura del capítulo se compone por cinco apartados. El primero expone los referentes teóricos sobre la política social en México, destacándose el papel del Estado y algunos conceptos como política pública y política social. El segundo describe la política social en México, mediante una breve revisión histórica de los sexenios anteriores, con lo que se pretende mostrar el papel que ha tenido la población joven en la política social en dichos periodos de mandato gubernamental. El tercero muestra los datos obtenidos del Programa Jóvenes Construyendo el Futuro y un contraste con los datos de la ENE (2000-2004) y la ENOE (2005-2023). En el cuarto se analiza la presencia de los jóvenes en el desarrollo social en México. El capítulo finaliza con un quinto apartado que expone la discusión y algunos argumentos a manera de conclusiones.

1. Aspectos teóricos y antecedentes de la política social en México

Desde la teoría keynesiana era necesaria la intervención del Estado para estabilizar la economía mediante el incremento del gasto público, especialmente,

en periodos en los cuales el desempleo era alto. A partir de ello, surgió el Estado de Bienestar, cuyo objetivo principal era garantizar mejores condiciones de vida para sus habitantes, es decir, procurar que su población tenga protección social, acceso a los servicios de salud, la educación, un empleo, etc., lo que se ha denominado Estado Benefactor. Para lograr lo anterior, el Estado debe implementar políticas públicas; dentro de este conjunto de estrategias se encuentra la política social (De la Rosa, 2019; López, 2014). En México, el Estado de Bienestar se gestó en la primera mitad del siglo XX, con un Estado social y económicamente proactivo (De la Rosa, 2019).

La política social se puede definir como el conjunto de acciones concretas encaminadas a ofrecer a la población posibilidades de mejorar su vida, con ello se pretenden lograr sociedades cohesionadas y más equitativas (López, 2014).

La política social exitosa debe tener un conjunto de características como eficiencia, eficacia, inclusión participativa, continuidad a largo plazo, sostenibilidad política, institucional y financiera, así como seguimiento y evaluación permanentes (López, 2014).

La política social ha cambiado a lo largo del tiempo y por las situaciones de cada momento. De acuerdo con Merchand (2005), cuando prevalecía el modelo de sustitución de importaciones (1946-1982), además de prevalecer un Estado interventor, con un papel más fuerte que establecía las reglas y prioridades en la estructura y el desarrollo económicos, el conjunto de la política social se enfocaba a la inversión, era de carácter universal, se concentraba a nivel federal y protegía los derechos sociales.

Con el modelo neoliberal —modelo de acumulación flexible— gracias a la globalización que dio pie a la nueva economía global, se debilitó el papel del Estado y se fortaleció el del capital privado, se liberaron y desregularon las economías nacionales, surgió la política social con estilo corporativo-clientelar, se focalizó solo a la población en pobreza, se descentralizaron los gobiernos locales, dando protección a derechos individuales bajo una función asistencial y compensatoria, sujeta a evaluaciones periódicas (López, 2014).

De acuerdo con Barba (2004), citado en López (2014), se pueden identificar cuatro periodos de la política social en México; no obstante, de manera propia se agrega un quinto:

1. Primero (1917-1940). Fin de la Revolución Mexicana y etapa posrevolucionaria.

2. Segundo (1946-1982). Inicio de la política social y el modelo de sustitución de importaciones.
3. Tercero (1982-1988). Crisis de la política social.
4. Cuarto (1988-2018). Privatizaciones, reducción del Estado Benefactor, descentralización del gobierno y políticas sociales focalizadas (López, 2014).
5. Quinto (2018-2024). Denominada por el presidente AMLO, la cuarta transformación.

A continuación, se expone un recorrido histórico sobre la política social implementada en México desde hace algunos sexenios, con la intención de identificar sobre estas estrategias puestas en marcha, el papel y la relevancia que han tenido específicamente en la población joven.

2. Política social en México: una breve revisión histórica

El primer periodo en retomar es el posrevolucionario y el modelo de sustitución de importaciones (1946-1982). Este periodo se caracterizó por altos niveles de pobreza durante tres décadas. Con Lázaro Cárdenas (1934-1940) se inició la seguridad social; se fijó el salario mínimo; se impulsó el sector petrolero, electricista y ferroviario; se incrementó el gasto social; creció el reparto agrario; se dio la construcción de viviendas populares; se creó el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) en 1942, y se expandieron los servicios de educación, salud y alimentación. Con ello, hasta 1970 hubo tasas de crecimiento aceptables (De la Rosa, 2019; López, 2014).

Posteriormente, durante el periodo de una década (1970-1982) se impulsaron programas, sobre todo, para el sector agropecuario y pesquero, pues la población más pobre se encontraba en el ámbito rural, se crearon los Programas de Inversiones para el Desarrollo Rural (Pider); la Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados (Coplamar); y el Sistema Alimentario Mexicano (SAM) (López, 2014).

El inicio del neoliberalismo y el periodo presidencial de Miguel de la Madrid (1982-1988) se caracterizó por la privatización de empresas y la banca en particular, así como por la reorientación del crecimiento económico. Fue en esta administración que inició la política social con trasferencias económicas, al mismo tiempo se eliminaron los programas de Pider, Coplamar y SAM.

Se creó el Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol) y los programas denominados Conditional Cash Transfers (CCT) (López, 2014). Durante estas décadas las estrategias se concentraron sobre todo en el desarrollo rural y apoyo a las familias en pobreza; es decir, los jóvenes no eran una población objetivo dentro de la política social.

El periodo presidencial de Carlos Salinas de Gortari (CSG) (1988-1994) se caracterizó por un contexto de triple crisis: los problemas políticos con la situación electoral; la económica por el bajo crecimiento, y la social por la pobreza y desigualdad (Martínez, 2020). Respecto al tema abordado en este estudio, las acciones más importantes de política social que se implementaron fueron la creación del Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol) y de la Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol), el Sistema de Ahorro para el Retiro y Programa Procampo (Martínez, 2020; López, 2014) (véase esquema 1).

Esquema 1. Política social en el periodo presidencial de CSG, 1988-1994

| | |
|-----------------|---|
| Pronasol | <p>Objetivo: asegurar a todos los mexicanos un piso social básico en materia de alimentación, salud, educación y vivienda.</p> <p>Combatir la marginalización social y la extrema pobreza.</p> <p>Creación, rehabilitación y mantenimiento de infraestructura.</p> <p>Atendía a 41 millones de pobres y 17 millones de pobres extremos.</p> |
| Sedesol | <p>Se considera un parteaguas en la política social al representar la estructura administrativa para asignar el presupuesto a la política social.</p> |
| Procampo | <p>Implementar subsidios directos a los productores de granos básicos para fomentar el mercado local.</p> <p>Enfrentar las pérdidas por la apertura comercial.</p> |

Fuente: elaboración propia con base en Martínez (2020) y López (2014).

Pronasol no distinguía segmentos en particular, en cambio, identificaba como población objetivo a las comunidades donde los habitantes se encontraban en situación de pobreza; en este sentido, los jóvenes no fueron el centro de atención en las políticas sociales, solo se consideraba el mejoramiento de los espacios educativos, es decir, el objeto eran las escuelas, pero no el grupo estudiantil.

El periodo presidencial de Ernesto Zedillo Ponce de León (EZPL) (1994-2000) se caracterizó, por un lado, por la crisis económica que agravó la devaluación de la moneda, y por otro, el surgimiento del movimiento zapatista en

Chiapas que generó un conflicto político. En cuanto al seguimiento de la política social, desapareció Pronasol y surgió el Programa de Educación, Salud y Alimentación (Progresa), como programa de transferencias condicionadas (PTC), que más tarde se extendió a América Latina (AL) y después a otras partes del mundo (Martínez, 2020) (véase esquema 2).

Esquema 2. Política social en el periodo de EZPL, 1994-2000

| | |
|---|---|
| Progresa | <ul style="list-style-type: none"> • Población objetivo: niños y jóvenes de familias pobres a través de la atención en tres dimensiones: salud, educación y alimentación. • Formación de capital humano. • Transferencias monetarias directas según número de hijos y grado escolar. |
| Condicionabilidad y feminización | <ul style="list-style-type: none"> • Asistencia a la escuela. • Asistencia a los centros de salud. • Se centra en el individuo. |
| Ejes principales | <ul style="list-style-type: none"> • Atención focalizada a la pobreza extrema. • Reformar la seguridad social. • Descentralización. |

Fuente: elaboración propia con base en Martínez (2020) y López (2014).

Fue a partir de 1994 cuando se consideró a los jóvenes como población objetivo en la política social, sobre todo en la parte de la educación, mediante el apoyo de becas para evitar la deserción escolar.

A inicios del siglo XXI, con el presidente Vicente Fox Quesada (VFQ) (2000-2006) el país atravesaba por una buena situación económica, su triunfo fue avasallador con altas expectativas que terminaron mal al final del periodo.

Durante este tiempo se inició la estrategia de desarrollo social Contigo, la cual consistió en cuatro líneas de acción, que consideraba 223 programas federales, pero dos de los más importantes fueron: el Programa de Desarrollo Humano Oportunidades y Seguro Popular (véase esquema 3).

En ese sexenio se creó el Coneval como una instancia cuyo objetivo es evaluar la política social. No obstante, con su creación tampoco se logró erradicar la pobreza ni alcanzar la universalización de la atención a la salud; sin embargo, la población joven fue vista como un grupo vulnerable, al cual se le ofrecieron becas para aquellos egresados del nivel medio superior, apoyo para iniciar un negocio o invertir en algún patrimonio, pero no tuvo gran impacto.

Esquema 3. Política social en el periodo de VFQ, 2000-2006

| | |
|----------------------------------|---|
| Oportunidades | <ul style="list-style-type: none"> • Familias de zonas semiurbanas. • Familias de áreas metropolitanas. • Becas hasta el nivel medio superior. • Apoyo a adultos mayores. |
| Seguro popular | <ul style="list-style-type: none"> • Financiar los servicios de salud de primer, segundo, tercer y cuarto nivel. • Universalidad. |
| Jóvenes con oportunidades | <ul style="list-style-type: none"> • Becas para jóvenes egresados del nivel medio superior. • Iniciar un negocio. • Invertir en algún patrimonio. |

Fuente: elaboración propia con base en Martínez (2020) y López (2014).

El sexenio de Felipe Calderón Hinojosa (FCH) (2006-2012) destaca principalmente por dos eventos. El primero fue el conflicto político debido al poco margen con el que se declaró la victoria electoral, con ello se presentó la impugnación y la crisis política poselectoral; el segundo, por la decisión presidencial de declarar la guerra al narcotráfico, la que desencadenó más violencia y un aumento en los homicidios (Martínez, 2020).

La estrategia de política social de dicho gobierno se denominó Vivir Mejor y se trataba de un conjunto de acciones encaminadas a mejorar la vida de los mexicanos a partir de tres ejes: el desarrollo de capacidades básicas, la consolidación de la protección social y el impulso al desarrollo económico social y sustentable. Entre las estrategias para la población infantil y juvenil destacaba la continuación del programa de becas y la ampliación de la oferta educativa en los niveles de media superior y superior. Para la población en general, la intención era la universalización del acceso a los servicios de salud, ampliar las oportunidades de trabajo y el ingreso en los hogares. Los tres programas sociales más importantes fueron: Oportunidades, Seguro Popular, y 70 y más (Martínez, 2020) (véase esquema 4).

Durante ese sexenio cambió la metodología del Coneval para la estimación de la pobreza, situación que generó discusiones al respecto; asimismo esta misma institución realizó diversas evaluaciones a los programas sociales haciendo varias recomendaciones. La política social hacia la población joven fue de suma importancia en la incorporación y permanencia de los jóvenes en las

Esquema 4. Política social en el periodo de FCH, 2006-2012

| | |
|-----------------------|---|
| Oportunidades | <ul style="list-style-type: none"> • Continuación de la política anterior. • Ayudas para la alimentación. • Becas para niños y niñas de primero y segundo grado de primaria. |
| Seguro popular | <ul style="list-style-type: none"> • Afiliación al acceso a los servicios de salud. • Cobertura de 49.1 millones de 2011, sobre todo en el ámbito rural y de baja calidad. |
| 70 y más | <ul style="list-style-type: none"> • Mejorar las condiciones de vida física y mental de los adultos mayores. • Pensión económica de tipo no contributivo. |

Fuente: elaboración propia con base en Martínez (2020).

instituciones educativas del nivel medio superior, superior, incluso posgrado, dado que fue el rubro educativo donde se enfocó principalmente la política social hacia los jóvenes (Martínez, 2020).

El periodo de gobierno de Enrique Peña Nieto (EPN) (2012-2018) estuvo lleno de críticas sobre la manera de gobernar, escándalos, presuntos hechos de corrupción, abuso del manejo de recursos públicos, entre otros. Sin embargo, fue en este sexenio donde se presentó por primera vez la recomendación de incorporar los indicadores de seguimiento para cada política social implementada. Los principales programas de política social fueron: Cruzada Nacional contra el Hambre, Prospera y Seguro de Vida para Jefas de Familia (Martínez, 2020) (véase esquema 5).

Esquema 5. Política social en el periodo de EPN, 2012-2018

| | |
|---|---|
| Cruzada Nacional contra el Hambre | <ul style="list-style-type: none"> • Regular para coordinar varios programas y atender las condiciones de pobreza extrema y problemas alimentarios severos. • El 75% de los indicadores no fueron utilizados ni cumplidos. • El 25% restante no alcanzó la tercera parte de las metas. |
| Prospera | <ul style="list-style-type: none"> • Seguimiento de Progres y Oportunidades. • Programa de inclusión social. • Componentes: alimentación, salud, educación e inclusión. |
| Seguro de Vida para Jefas de Familia | <ul style="list-style-type: none"> • Madres de familia monoparentales en condición de pobreza y vulnerabilidad. • Apoyo económico mensual para permanecer en el sistema escolar. |

Fuente: elaboración propia con base en Martínez (2020).

Esquema 6. Política social en México, 1910-2022

| | |
|---|--|
| <p>Periodo posrevolucionario (1910-1988)</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Programas al sector agropecuario y pesquero. • Impulso del sector ferroviario. • Programa del Sistema Alimentario Mexicano. • Esperanza de vida de 33.5 a 60.9 (1930-1970). |
| <p>Carlos Salinas (1988-1994)</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Pronasol. • Sedesol. • Procampo. • Esperanza de vida de 70.9 en 1990. |
| <p>Ernesto Zedillo (1994-2000)</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Progresá: Apoyo a niños y jóvenes en la educación. • Formación de capital humano. • Esperanza de vida 74.7 en 2000. |
| <p>Vicente Fox (2000-2006)</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Oportunidades: Becas hasta el nivel medio superior. • Jóvenes con oportunidades. • Seguro popular. • Esperanza de vida de 75.5 en 2006. |
| <p>Felipe Calderón (2006-2012)</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Oportunidades: Becas para niños. • Seguro popular. 70 y más. • Esperanza de vida de 74.0 en 2010. |
| <p>Enrique Peña (2012-2018)</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Cruzada Nacional contra el Hambre. • Prospera: Seguimiento de Oportunidades. • Seguro de Vida para Jefas de Familia. • Esperanza de vida 75.1 en 2018. |

Fuente: elaboración propia con base en Martínez (2020) y López (2014).

De acuerdo con el Instituto Nacional Electoral (INE, 2018), el presidente AMLO (2018-2024) llegó a la presidencia con un triunfo contundente de 53.0% del total de votos, 30 puntos porcentuales de diferencia respecto a su contrincante, la victoria más grande en la historia electoral en tres décadas en México. Hasta este momento su periodo se distinguió por una dualidad de opiniones y la pandemia de Covid-19, que afectó gravemente la situación económica del mundo y, por supuesto, del país.

Dentro de la política social de este gobierno destaca la creación del Sistema de Información Social Integral (SISI) con la intención de tener mayor focalización de acciones en el ámbito del desarrollo social; también se implementó la

idea de la elaboración del presupuesto basado en los resultados obtenidos de las evaluaciones (Martínez, 2020). El esquema 6 expone un resumen de la política social del país.

La inclusión de la población joven en la política social ha ido tomando terreno a lo largo del tiempo, resultado, entre otros factores, de la estructura demográfica del país, pues la esperanza de vida al nacer se ha incrementado: de 33.5 años de vida en promedio en 1930 pasó a 60.9 en 1970. Este indicador fue de 70.9 años en 1990 y se calcula que en 2000 la esperanza de vida fue de 74.7, que pasó a 75.6 para 2023, y se espera se incremente a 79.6 en 2050 (Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi], 2022; Consejo Nacional de Población [Conapo], 2022).

En la situación demográfica del país, la población joven representa un grupo importante, con mayor presencia en décadas pasadas y con un declive paulatino a lo largo del tiempo, por el denominado envejecimiento demográfico. En 1950 los jóvenes de 18 a 29 años tenían una participación de 20.8%, la cual se incrementó a 21.6% en 2000 y dos décadas después (2020) se redujo a 19.6% respecto al total de la población (Inegi, 1950, 2000, 2020a).

El cambio demográfico en la estructura por edad ha llevado a que la edad media de la población también se incremente, este indicador pasó de 17.1 años en 1950 a 19 años dos décadas después; fue de 22.0 años en 2000, de 29.5 años en 2023 y será de 38.4 años en 2050 (Conapo, 2022). Sin embargo, la presencia de los jóvenes en la pirámide poblacional fue de tal impacto que incluso se habló del bono¹ demográfico que después de convirtió en dividendo demográfico.²

La participación de los jóvenes en la dinámica de la sociedad está determinada por múltiples factores sociales, económicos, demográficos entre otros, de hecho, el concepto de juventud surgió por primera vez en la época moderna a finales del siglo XVIII, en Europa. En las sociedades primitivas no era posible distinguir con claridad esta etapa. Incluso en la época de la industrialización,

1 El bono demográfico se define como el aumento de la población en edad de trabajar, junto con la reducción de la dependencia económica de niños y ancianos, bajo la premisa de que lo anterior permitiría un crecimiento de la mano de obra que contribuya al crecimiento económico.

2 El bono demográfico se convierte en dividendo porque hay situaciones adversas para lograr el crecimiento económico como recomponer la protección social mediante: 1) la creación de la pensión básica ciudadana; 2) el regreso a la pensión de beneficios definidos con un límite de tres a cinco salarios mínimos; 3) el ahorro individual debe restringirse para la parte del salario por encima de ese límite; 4) promover la responsabilidad social del sector financiero (Ham, 2009).

en sociedades europeas no había una diferencia entre la infancia y la vida adulta, ya que desde pequeños —alrededor de los siete años— empezaba la vida laboral. Fue a partir de la Revolución Francesa (1789-1799) y la de Austria (1848) cuando surgió el interés por el rol de la población joven; sin embargo, fue en la época moderna cuando tomó mayor importancia.

Aunado a lo anterior, se puede destacar que la categoría de juventud surgió en las clases socioeconómicas más altas, debido a que se promovía la idea de que sus hijos dedicaran un periodo exclusivamente a la educación, postergando la unión conyugal y su inicio en el mercado laboral (Margulis, 2009).

La etapa de la juventud tiene relación con el desarrollo económico social de cada país, de ahí que dicha etapa tenga diferente duración de acuerdo con el orden económico, social, cultural y político de la sociedad en la que se encuentre (Souto, 2007).

El desarrollo de la juventud se ve influido por la política, ya que el surgimiento de instituciones y reglamentaciones puede frenar o impulsarlo, otro factor es la regulación del acceso al mercado laboral y sus condiciones (Palazzo, 2007). Para el caso de México, se han creado instituciones para atender a la población joven tal como el Instituto Nacional de la Juventud, así como en las entidades federativas; sin embargo, poco ha sido el impacto de éstos en el empoderamiento de los jóvenes en la sociedad.

Centrando la atención entre la política social y su relación con la población joven es posible observar que, en efecto, la población joven sí está considerada, no solo por la magnitud que representa, sino que están contemplados aquellos jóvenes más vulnerables; no obstante, se deben continuar evaluando los programas de política social para que no se traten de proyectos desarticulados sin efectos ni impactos.

En la siguiente sección se presenta un análisis más específico sobre la política social en México durante el periodo de AMLO (2018-2024).

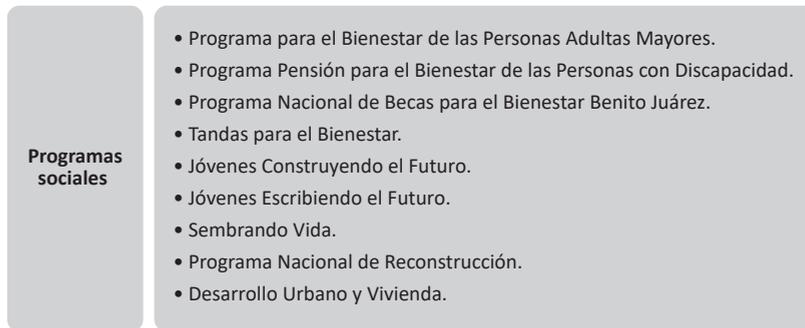
3. La población joven en la política social de AMLO

El presidente de México, AMLO, ha denominado su mandato como popular y social de la cuarta transformación, con lineamientos como honradez y honestidad; a partir de políticas dirigidas hacia los que menos tienen y hacia una economía para el bienestar. El objetivo de esta cuarta transformación, en

términos de política social, es alcanzar y proveer bienestar a toda la población a partir de la “lucha contra la corrupción y la frivolidad, la construcción de la paz y la seguridad, los proyectos regionales y los programas sectoriales” (Diario Oficial de la Federación, [DOF], 2019, p. 11).

En este sentido, para impulsar el bienestar de la población a partir del desarrollo sostenible, AMLO, en el Proyecto de Nación (2018-2024), propuso 20 programas y 10 proyectos con el fin de aumentar las condiciones de vida de la sociedad (Salgado y Rivera, 2022); sin embargo, en el Plan Nacional de Desarrollo (2019-2024), quedaron solo nueve programas (véase esquema 7).

Esquema 7. Política social en el periodo de AMLO, 2019-2024



Fuente: elaboración propia con base en el Gobierno de México (2019).

De estos nueve programas, cuatro están estrechamente relacionados con los jóvenes: el Programa Pensión para el Bienestar de las Personas con Discapacidad, el Programa Nacional de Becas para el Bienestar Benito Juárez, Jóvenes Escribiendo el Futuro y Jóvenes Construyendo el Futuro, éste último considerado prioritario (Salgado y Rivera, 2022) (véase esquema 8).

Estos cuatro programas muestran la atención que el gobierno federal recientemente ha puesto en niños y jóvenes discapacitados, invisibilizados por décadas en la política social, al igual que a los jóvenes que ni estudian ni trabajan, a quienes erróneamente se les ha llamado *NiNis* —por estudios anteriores (Navarrete *et al.*, 2021; Leyva y Negrete, 2014) se sabe que su condición se debe a decisiones del jefe de hogar y a la composición de este mismo, pues la mayoría de ellos hacen labores domésticas y de cuidado familiar—. Así como a niños y jóvenes que reciben beca para continuar sus estudios, como parte del

seguimiento de programas anteriores; sin embargo, en conjunto parecen reflejar que por primera vez son tomados en cuenta dentro de la política social, a pesar de que aún se desconoce el impacto que han tenido los programas en la vida de los jóvenes.

Esquema 8. Política social hacia los jóvenes en el periodo de AMLO (2019-2024)

| | |
|--|--|
| <p>Pensión para el Bienestar de personas con Discapacidad</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Apoyo permanente hacia niños, niñas y jóvenes (hasta los 29 años) con discapacidad. • Monto \$2,250 bimestrales. |
| <p>Becas para el Bienestar Benito Juárez</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Para población infantil y jóvenes menores de 18 que viven en pobreza extrema. • Para quienes estudien en educación inicial y básica, media superior y superior. • Monto \$800 mensuales. |
| <p>Jóvenes escribiendo el futuro</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Para jóvenes menores de 29 años inscritos en algún centro de educación superior en modalidad escolarizada. • Vivir en hogar pobre. • Apoyo \$4,800 bimestrales. |
| <p>Jóvenes Construyendo el Futuro</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Dirigido a la población joven de 18 a 29 años que no estudian ni trabajan. • Reciben una capacitación laboral. • Beca \$3,600 mensual. |

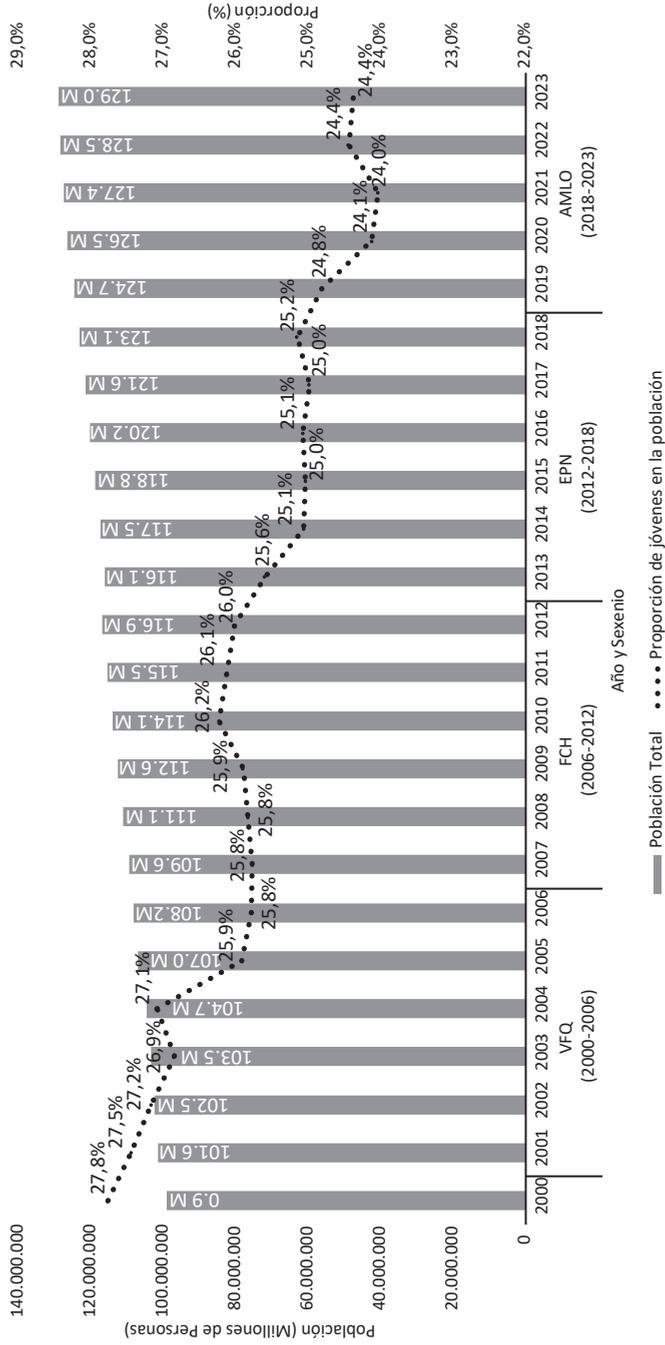
Fuente: elaboración propia con base en el Gobierno de México (2019).

4. Estimación de la población que ni estudia ni trabaja por sexenio

De acuerdo con el Inegi (2020b), se considera como población joven a aquellas personas de entre 15 y 29 años. En México, dicha población, respecto al total, se redujo en tres puntos porcentuales, pasando de 27.8% a 24.4%, de 2000 a 2023; aunque en términos absolutos se incrementó de 27.7 a 31.4 millones (véase gráfica 1). Al respecto se puede destacar una reducción relativa de la presencia de los jóvenes en México, y con ello un cambio en la estructura por edad, para ser cada vez más evidente el envejecimiento demográfico.

Antes de exponer los datos de la población que no estudia ni trabaja encontrada en las encuestas y compararla con el Programa Jóvenes Construyendo el

Gráfica 1. Población total y joven, 2000-2023



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Inegi (2000-2023).

Futuro, resulta necesario hacer algunas precisiones: 1) para el periodo de 2000 a 2004 se utilizaron los segundos trimestres³ de la ENE; 2) para 2005-2023 se usaron los segundos trimestres de la ENOE, la razón fue que a partir de 2005, el Inegi dio a conocer la ENOE como la fusión de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) y la Encuesta Nacional de Empleo (ENE), describiendo la ENOE como la encuesta más sólida y robusta estadística y metodológicamente para el análisis del mercado de trabajo en México. Por lo anterior el cuadro 1 expone la estimación —operacionalización— de la población que ni estudia ni trabaja a partir de las encuestas. A partir de lo anterior, se destacan ligeras⁴ diferencias en la estimación de esta población —lo cual es una de las limitaciones de la investigación.

Cuadro 1. Operacionalización de la población que ni estudia ni trabaja

| <i>Encuesta</i> | <i>Población que ni estudia ni trabaja</i> |
|--|---|
| <i>Encuesta Nacional de Empleo (ENE): 2000-2004</i> | La semana pasada estudió (p1_1) Población no ocupada (clase2) Motivo por el que no trabaja (p1f) Población sin discapacidad (c_inac5c) |
| <i>Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE): 2005-2023</i> | Población que no estudia (cs_p17) Población no ocupada (clase2) Población sin discapacidad (c_inac5c) |

Fuente: elaboración propia.

Los datos encontrados muestran que durante el sexenio de VFQ (2000-2006) la proporción de estos jóvenes respecto a la población joven, pasó de 24.2% a 24.5% de 2000 a 2004 (ENE, 2000-2004), al considerar la ENOE (2005, 2006) la proporción se estimó de 20.8% a 20.4% para 2005 y 2006 —se reserva la idea de comparar estos resultados y afirmar una reducción significativa, ya que la fuente de datos cambió—. Por su parte, en el periodo de FCH se observó una reducción de dos puntos porcentuales, al pasar de 20.4% a 18.7% de 2006 a 2012.

Los datos estimados muestran que su presencia se mantiene con ligeros cambios a la baja, de un punto porcentual, pues durante el periodo de EPN (2012-2018) inició en 18.7% y terminó en 17.7% (Inegi, 2012-2018). Durante

3 Por considerarse éstos los más estables.

4 La principal diferencia radica en la pregunta planteada para ubicar a la población que no estudia: en la ENE se preguntó si la semana pasada estudió con las respuestas sí o no, mientras que en la ENOE se interroga sobre la asistencia a la escuela.

el gobierno actual (2018-2023), su participación se estimó entre 17.7% en 2018 y 16.3% en 2023, es decir, terminan en 5.1 millones (véase gráfica 2).

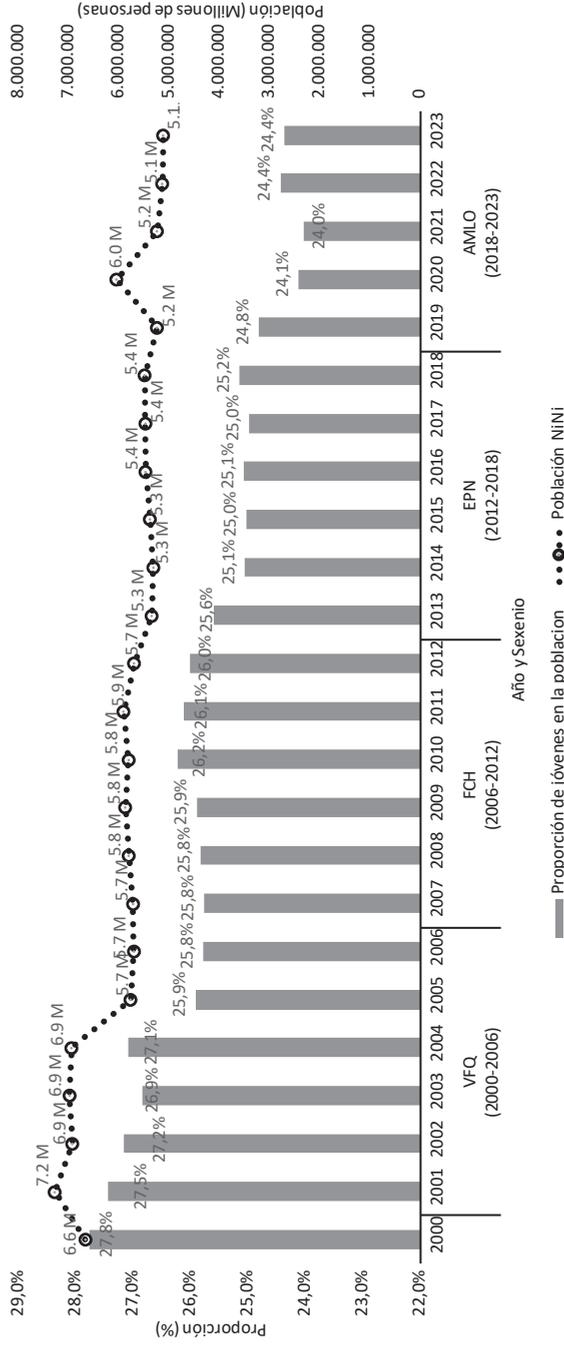
Los datos permiten observar que antes de la pandemia de Covid-19 la presencia de los jóvenes que no estudian ni trabajan se mantenía relativamente estable; sin embargo, durante y después de la pandemia su participación aumentó en números absolutos; lo anterior pudo ser resultado de múltiples factores: bajo crecimiento económico, escasa absorción de mano de obra del mercado de trabajo, permanencia en casa o aumento de los quehaceres domésticos y de cuidados de los integrantes al interior del hogar.

Cabe destacar que durante el periodo de 2000 a 2023, la presencia de esta población por sexo se mantuvo relativamente constante, y fueron las mujeres quienes representaron cerca de 86.0%. Las gráficas 3 a 6 muestran, por un lado, la presencia total de los jóvenes en términos absolutos —color negro— y, al mismo tiempo, la proporción de jóvenes que no estudian ni trabajan —color gris—, donde no se observa un cambio relevante por sexo durante estos periodos presidenciales, en otras palabras, las mujeres son quienes mayor presencia tienen dentro de esta población y su participación se incrementa al aumentar la edad.

La presencia de más mujeres en esta categoría está relacionada tanto por cuestiones de género como por la dinámica familiar. Es la población femenina la primera que sacrifica el trabajo o la educación cuando existen problemas en el hogar relacionados con bajos ingresos, desempleo, trabajo doméstico o cuidados familiares. De hecho, los datos de la ENOE muestran que al menos seis de cada diez mujeres realizan labores del hogar, cuidan algún integrante de la familia, o a sus propios hijos.

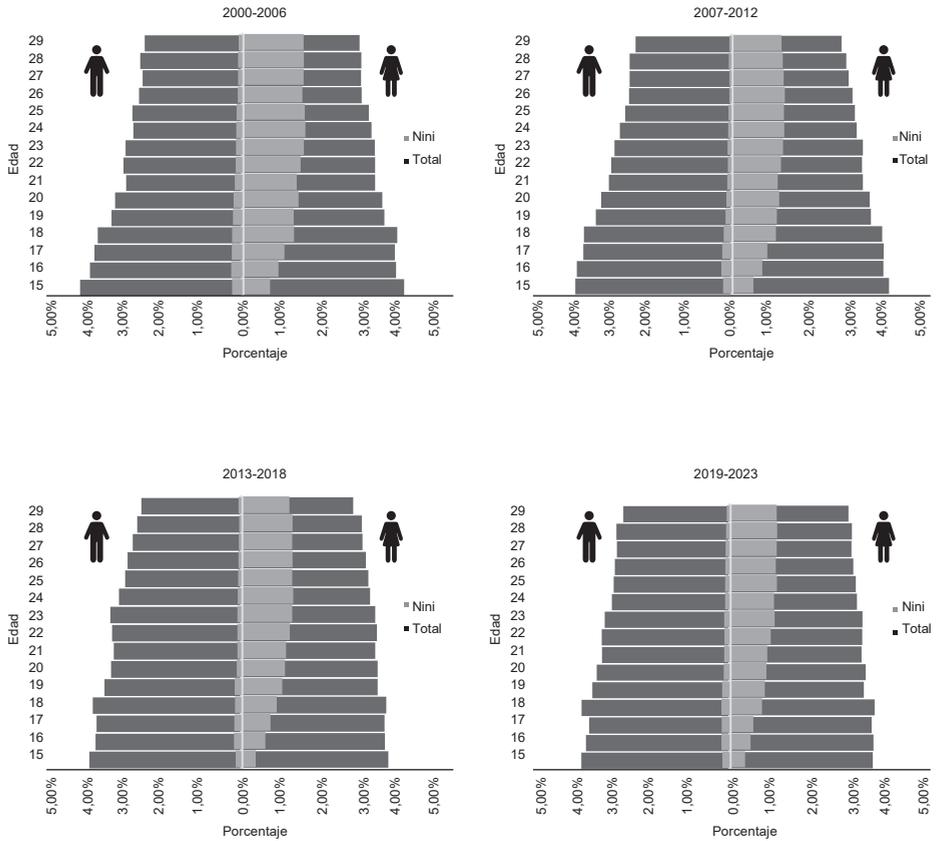
Los pocos cambios encontrados en las encuestas del Inegi sobre la presencia de jóvenes que no estudian ni trabajan en México podrían entenderse a partir de dos aspectos: 1) por el bajo, nulo o negativo crecimiento económico del país, que en el mejor de los casos ha sido de 5.1% en 2010, lo cual ha obstaculizado la creación de nuevos empleos, y 2) por la escasa asignación presupuestaria que tiene la educación, incluso con una reducción de este rubro. La gráfica 7 muestra los niveles de crecimiento/decrecimiento del producto interno bruto (PIB), así como la proporción de éste que se le asigna al rubro educativo; sin asignación de presupuesto para atender las demandas de la población joven se visualiza un panorama oscuro, más aún para quienes se encuentran excluidos de escuela y trabajo, dos dimensiones de gran relevancia para la juventud.

Gráfica 2. Población joven y jóvenes que ni estudia ni trabaja en México, 2000-2023

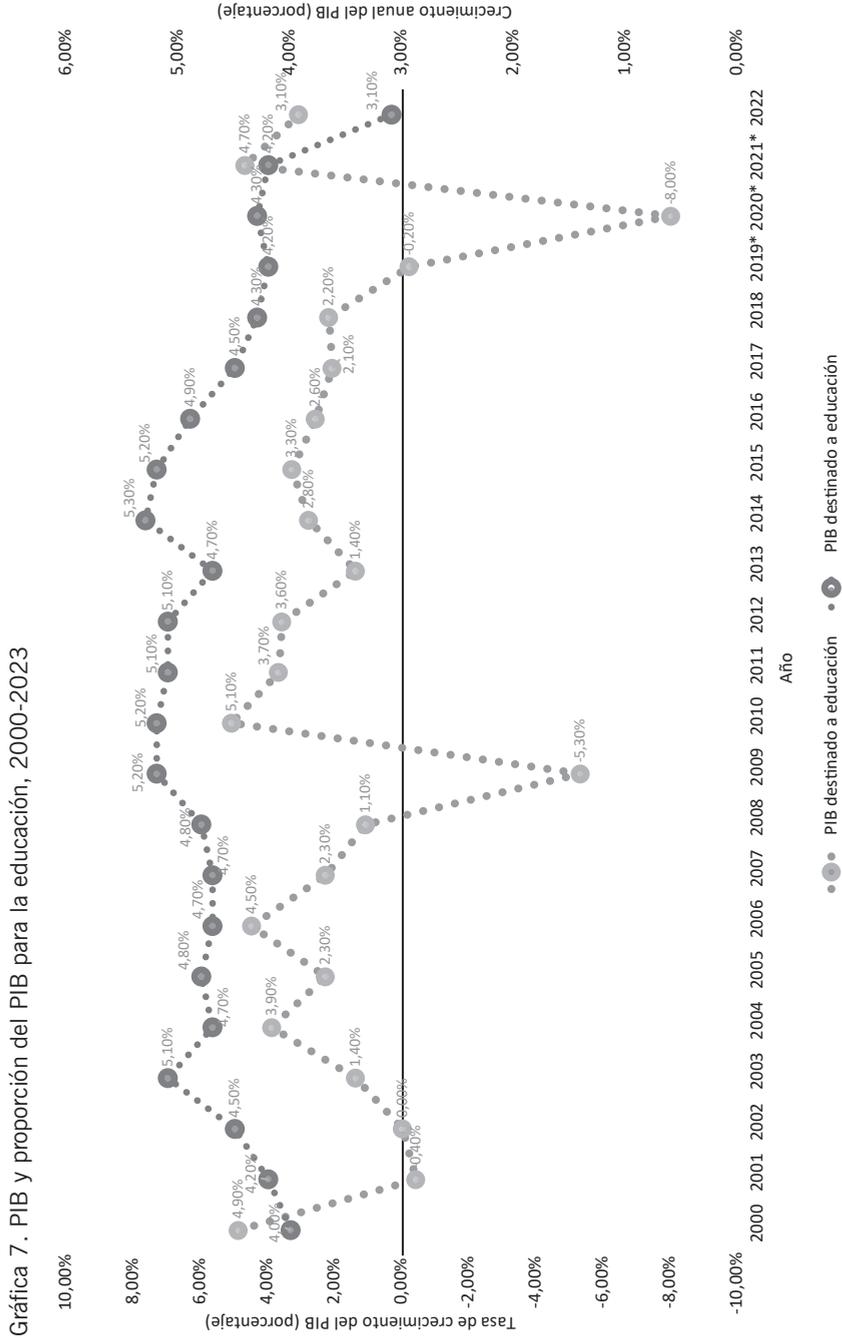


Fuente: elaboración propia a partir de datos del Inegi (2000-2023).

Gráficas 3 - 6. México: Distribución de la población joven y jóvenes que ni estudian ni trabajan por edad y sexo, 2000-2023



Fuente: elaboración propia con base en datos del Inegi (2000-2023).



Fuente: Instituto de Estadística de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO, 2021) y el CIEP (2021). Estimaciones del Centro de Investigación Económica y Presupuestaria (CIEP).

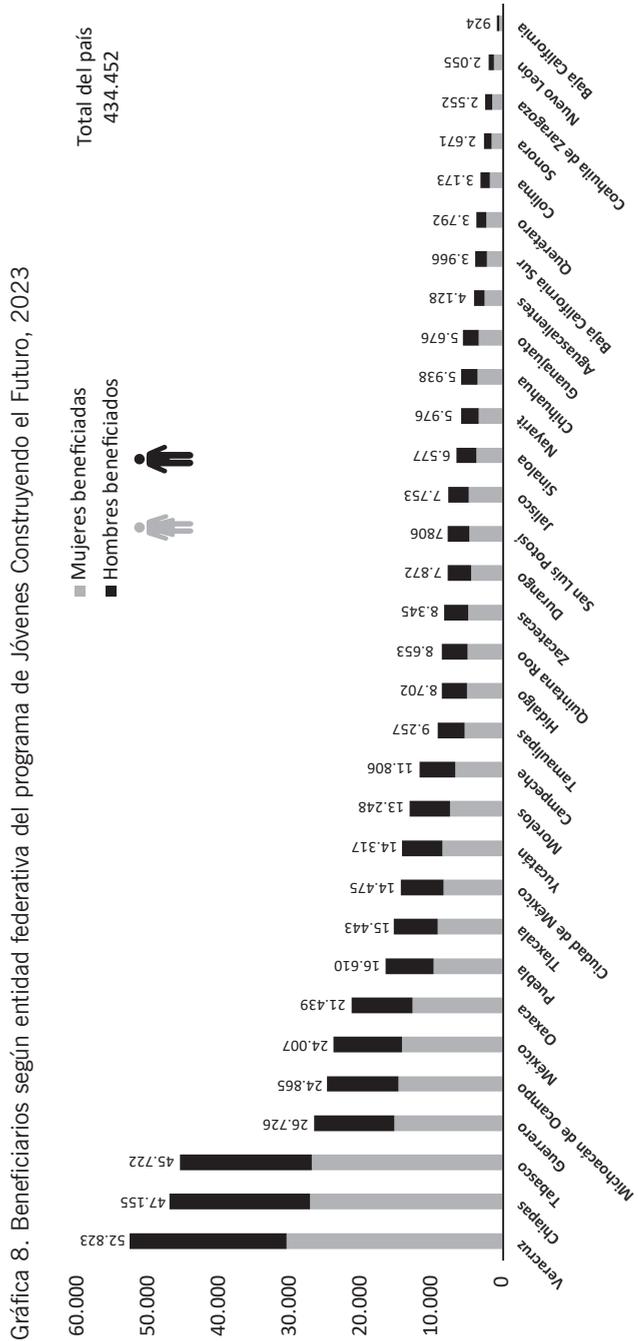
4.1 Las encuestas: ENE y ENOE vs. el Programa Jóvenes Construyendo el futuro

El programa Jóvenes Construyendo el Futuro benefició a 1,120,543 jóvenes en 2019, y la suma se incrementó a 1,565,128 en 2020. Para 2021 fueron 2,105,696 beneficiados y se esperaba que para el 2022 fueran 2,339,547, cifra que fue rebasada. Para julio de 2023, la cifra presentada fue de 2,566,827, de ellos 1,483,475 son mujeres y 1,083,352 hombres. El monto aproximado asignado al programa ha sido superior a 67,558 millones de pesos (mdp). La cantidad de beca inició en \$3,600 en 2019; se incrementó a \$3,748, en 2020; pasó a \$4,310 en 2021, y se ubicó en \$5,258 en 2022 (Salgado y Rivera, 2022). Finalmente, para julio de 2023 la beca fue de \$6,310.00 mensuales.

De acuerdo con los datos publicados por el Gobierno de México, hasta el mes de marzo de 2023 el total de nuevos beneficiarios jóvenes asciende a 434,452 personas de 18 a 29 años en toda la república mexicana. Destacan las entidades del sureste de México con más beneficiarios. Veracruz sobresale como la entidad con un mayor número de jóvenes que reciben el apoyo: 52,823 (12.2%), posteriormente se encuentra Chiapas con 47,155 (10.9%) y Tabasco con 45,722 (10.5%), en cuarto, quinto y sexto sitio se encuentran Guerrero, Michoacán y el Estado de México con 26,726; 24,865, y 24,007 (6.2%, 5.7% y 5.5%), respectivamente (véase gráfica 8). Estas entidades también muestran los niveles de desarrollo humano más bajos del país.

Por otro lado, las entidades de Coahuila, Nuevo León y Baja California son los estados con menor número de beneficiarios: 2,552; 2,055 y 924 (0.6%, 0.5% y 0.2%), respectivamente; también son los que registran mejores indicadores de índice de desarrollo humano (IDH). En este sentido, parece haber una relación entre el número de beneficiarios y el IDH, es decir, entre menor sea el IDH mayor número de beneficiarios y viceversa, lo cual sugiere en un principio una buena distribución de la política social hacia los jóvenes (véase gráfica 8).

También se pudo obtener información de los últimos beneficiarios por edad y sexo, de la cual se observa una mayor participación de mujeres (255,925) que de hombres (178, 521), en términos cuantitativos se registraron seis mujeres contra cuatro hombres que obtuvieron beneficio del programa. Mientras que, por edad se pudo observar que aquellos jóvenes de 18 o 19 años registran mayor participación; a partir de los 20 años la tendencia a ser beneficiario se reduce paulatinamente (véase gráfica 9). En este sentido, vale la pena destacar la mayor presencia de mujeres, sobre todo de menores de 20 años.

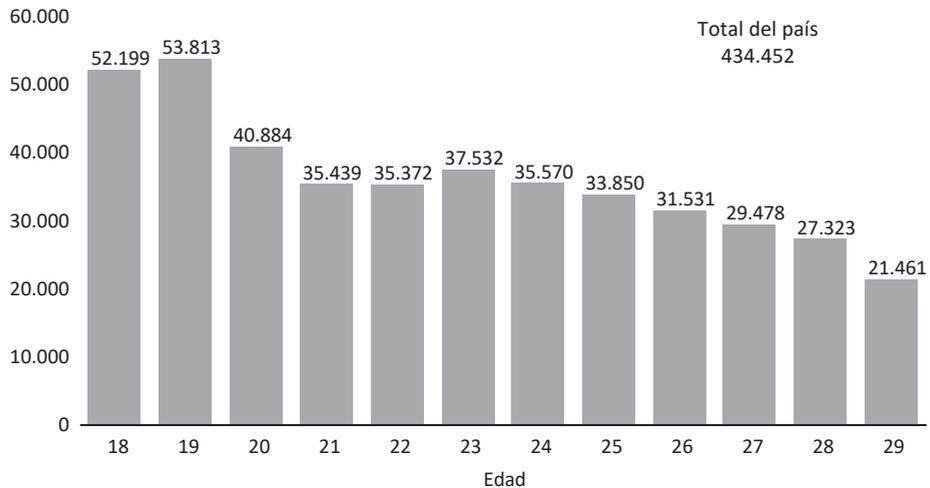


Fuente: elaboración propia con base en datos del Gobierno de México (2023).

Respecto al nivel académico de la población beneficiaria, los datos muestran que sobresalen entre los que reciben el apoyo gubernamental aquellos que tienen o han concluido el nivel medio superior. Es decir, los jóvenes beneficiarios con preparatoria o bachillerato ascienden a 204,394 jóvenes, que representan 47.1%; con secundaria concluida, el número es de 115 mil 230 (26.5%); los datos muestran que se apoya más a los jóvenes con alguna carrera universitaria que a aquellos que tienen primaria —14.4% contra 8.9%— (véase gráfica 10).

De lo anterior se puede afirmar que quienes reciben el beneficio del programa tienen, principalmente, educación básica y media superior.

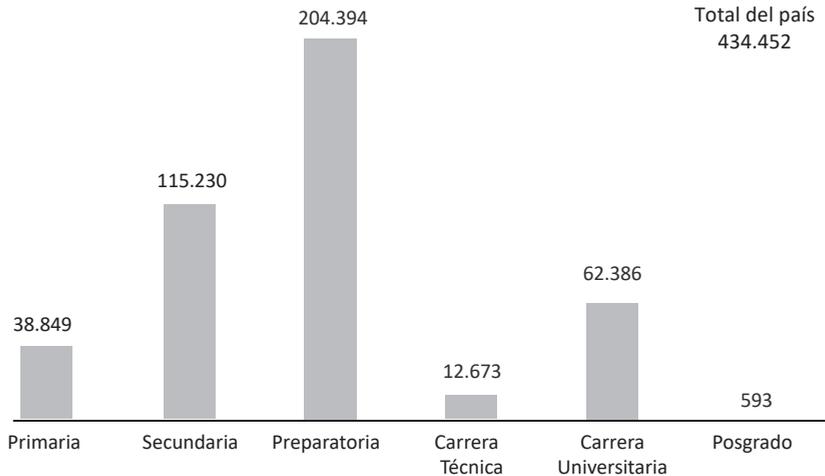
Gráfica 9. Beneficiarios según edad del Programa de Jóvenes Construyendo el futuro, 2023



Fuente: elaboración propia con base en datos del Gobierno de México (2023).

El programa ha tenido dos evaluaciones: la primera en 2020 por el Coneval y la segunda en 2021 por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (Conasami) de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS). En la primera se reconocen los logros alcanzados, la incorporación de las tecnologías de la información, y se propone establecer mecanismos diferenciados de atención entre los jóvenes que se encuentran en alta vulnerabilidad y aquellos que no lo están (Salgado y Rivera, 2022).

Gráfica 10. Beneficiarios según nivel de escolaridad del Programa de Jóvenes Construyendo el Futuro, 20



Fuente: elaboración propia con base en datos del Gobierno de México (2023).

En la segunda evaluación se recomienda la actualización y mejora en todos los niveles de la matriz de indicadores para resultados (MIR) del programa. Asimismo, se reconoce que cumple con el objetivo para el que fue creado, dado que los jóvenes beneficiarios tienen una probabilidad de 42.0% de insertarse al mercado de trabajo en comparación con aquellos no beneficiarios (23.6%). Las familias de los jóvenes con este beneficio aseguran un ingreso y se reduce la probabilidad (3.4%) de que los integrantes de un hogar se queden sin comer. El efecto fue mayor en las localidades rurales (6.7%), donde los jóvenes beneficiarios tuvieron 20.1% más probabilidad de acceso a la salud que si no hubieran sido beneficiarios (Salgado y Rivera, 2022).

En suma, el Programa Jóvenes Construyendo el Futuro, cuya población objetivo es aquella que ni estudia ni trabaja, permite contrastar el total de este grupo poblacional con datos de la ENOE para el segundo trimestre del periodo comprendido entre 2018 y 2023. Los resultados muestran que, en términos absolutos, estos jóvenes suman 5.4, 5.2, 6.0, 5.2, 5.1 y 5.1 millones de jóvenes, respectivamente; mientras que el Programa de Jóvenes Construyendo el Futuro tiene como último dato que 2.5 millones de jóvenes en esta condición que han sido beneficiarios; sin embargo, a partir de la ENOE no se observa una reducción significativa a pesar del apoyo de los programas dirigidos a este segmento.

Conclusiones

En términos cuantitativos se pudo observar que para 2023 han sido beneficiados 2.5 millones de jóvenes, es decir, la mitad de los 5.1 millones captados por la ENOE (2023) como jóvenes que no estudian ni trabajan. Si bien la suma de beneficiarios por el programa es importante, con los datos de la ENOE no es posible observar una tendencia contundente hacia la baja; no obstante, no por ello se podría afirmar que el programa no tiene impactos positivos en esta población joven.

La posible explicación de por qué no se observa la tendencia hacia la baja en la ENOE, a pesar de la existencia y apoyo del programa, podría estar relacionada con las siguientes hipótesis:

- a) La condición en esta población es temporal: tres de cada diez presenta una duración de un trimestre continuo en esta situación, mientras que nueve de cada 100 se ubican en alrededor de un semestre; 5.0% se ubican en un año seguido (Navarrete *et al.*, 2021).
- b) De manera longitudinal —estudio por cohorte en la ENOE— se identificó que casi 60.0% de los casos de jóvenes en esta condición tiene una permanencia constante, que va entre tres a 15 meses (Navarrete *et al.*, 2021).

Ante esto se puede concluir que la condición de los jóvenes que no estudian ni trabajan no es una situación definitiva en la mayoría de los casos, se trata de una condición transitoria que puede ser de tres meses como el menor tiempo, y que, en este proceso, aunque muchos jóvenes hayan sido beneficiados habrá otros que ingresen al grupo, lo que impide ver en términos cuantitativos una reducción.

En este sentido, se podría confirmar que el programa durante la administración de AMLO ha tenido como beneficiarios a uno de cada dos jóvenes en esta situación en México. Aunque resulta un buen intento para incluir y empoderarlos a partir de capacitaciones para insertarse al mercado laboral, aún falta mucho por hacer, no solo cuantitativamente sino también cualitativamente, con mejores capacitaciones, cursos y experiencias.

Para cerrar, resulta prudente continuar y exigir las evaluaciones de todos los programas, pues solo éstas obtendrán elementos sobre los impactos que ha tenido la población beneficiaria y se encontraran áreas de oportunidad para mejorar, buscando que sean políticas públicas integrales y no programas de moda.

En este mismo sentido, exigir mejores condiciones de empleo, así como crear nuevas plazas de trabajo, mejorar la calidad de la educación en México, destinar mayor gasto en educación para retener y atraer a los jóvenes a estudiar, atender la violencia como un problema de salud pública, al igual que el consumo de drogas y alcohol, y crear políticas públicas para reducir los niveles de violencia que se vive actualmente en el país, solo así el desarrollo social llegará efectivamente a la población joven.

Bibliografía

- Centro de Investigación Económica y Presupuestaria [CIEP] (2021). "Gasto público en educación. PPEF 2021". <https://ciep.mx/gasto-publico-en-educacion-ppef-2021/>>
- Consejo Nacional de Población [Conapo] (2022). "Indicadores demográficos 1950 – 2070". Recuperado el 28/01/2023 de <https://datos.gob.mx/busca/dataset/proyecciones-de-la-poblacion-de-mexico-y-de-las-entidades-federativas-2020-2070/resource/ead6da86-95b2-478e-a2b7-4322be546ea9>
- De la Rosa, J. (2019). "Modelos de desarrollo en América Latina", en J.J. De la Rosa y A. S. Méndez (Coords.), *Políticas públicas alternativas*. Partido de la Revolución Democrática, Instituto de Formación Política, Ciudad de México, pp. 17-26.
- Diario Oficial de la Federación [DOF] (2020). "Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024". Recuperado el 17/03/2023 de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/510853/Plan_Nacional_de_Development_2019-2024.pdf
- Fundación Idea, Instituto de la Juventud [Imjuve] y Fondo de Población de las Naciones Unidas [UNFPA] (2011). *Evaluación transversal: Políticas y programas para el desarrollo de la juventud*. Imjuve. Ciudad de México.
- García, V. (2017). "Evaluación de políticas públicas juveniles en tres municipios del Estado de México (2013-2015)", *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud*. Vol. 15, Núm. 1, pp. 403-418. <https://doi.org/https://dx.doi.org/10.11600/1692715x.1512528012016>
- García, V., Rosas, R. y Salazar, S. (2012). *Exclusión juvenil y de género. Expresiones de una violencia velada*. Indesol. Ciudad de México.
- Gobierno de México (2023). "Programa Jóvenes el futuro". Gobierno de México. Recuperado el 07/07/2023 de <https://jovenesconstruyendoelfuturo.stps.gob.mx/>
- Ham, R. (2009). "Discurso de aceptación del Premio Nacional de Demografía 2009", *Papeles de Población*. Vol. 15, Núm. 61, pp. 35-37. <https://www.scielo.org.mx/pdf/pp/v15n61/v15n61a2.pdf>

- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (1950). "Censo de Población y Vivienda 1950". Inegi. Recuperado el 28/04/2023 de <https://www.Inegi.org.mx/programas/ccpv/1950/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2000). "Censo de Población y Vivienda 2000". Inegi. Recuperado el 28/04/2023 de <https://www.Inegi.org.mx/programas/ccpv/2000/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2000-2004). "Encuesta Nacional de Empleo 2000-2004. México. Segundos trimestres". Inegi. Recuperado el 03/10/2023 de <https://www.Inegi.org.mx/programas/ene/2004/#Microdatos>.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2005-2023). "Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2005-2023. Segundos trimestres. México". Inegi. Recuperado el 03/10/2023 de <https://www.Inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/#microdatos>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2020a). "Censo de Población y Vivienda 2020". Inegi. Recuperado el 03/10/2023 de <https://www.Inegi.org.mx/programas/ccpv/2020/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2020b). "Comunicado de Prensa Núm. 393/20". Estadísticas a propósito del Día Internacional de la Juventud Datos Nacionales. https://www.Inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2020/Juventud2020_Nal.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi] (2020c). "Censo Nacional de Gobierno, Seguridad Pública y Sistema Penitenciario Estatales 2020". Inegi. Recuperado el 15/07/2023 de <https://www.Inegi.org.mx/programas/cngspspe/2020/>
- Instituto Nacional Electoral [INE] (2018). "Da a conocer INE resultados del cómputo de la elección presidencial 2018". Inegi. Recuperado el 128/04/2023 de <https://centralectoral.ine.mx/2018/07/06/da-conocer-ine-resultados-del-computo-de-la-eleccion-presidencial-2018/>
- Leyva, G. y Negrete, R. (2014). "Nini: un término ni pertinente ni útil", *Coyuntura Demográfica*. Vol. 5, Núm. 1, pp. 15-20. https://coyunturademografica.somede.org/wp-content/plugins/coyuntura_demografica/DEMOGRAFICA/ANEXOS/ANX-2014-05-059.pdf
- López, R. (2014). "Caracterización de la política social en México: limitaciones y retos", *Revista Eleuthera*. Vol. 11, Núm. 1, pp. 54-81. <https://revistasojs.ualdas.edu.co/index.php/eleuthera/article/view/4721>
- Margulis, M. (2009). *Juventud: presente y futuro, Sociología de la cultura. Conceptos y problemas*. Biblos, Pensamiento social. Buenos Aires.
- Martínez, I. (2020). "Cinco sexenios de política social en México", *Revista de Estudios Políticos*. Vol. 188, Núm. 1, pp. 159-196. <https://doi.org/10.18042/cepc/rep.188.06>.

- Merchand, M. (2005). "Los conceptos de política social y sus restricciones económicas que determinan su accionar en el ámbito de las políticas", *Contribuciones a la Economía*. Vol. 1, pp. 1-30. <https://www.eumed.net/ce/2005/mam-ps.htm>
- Navarrete, E., Román, Y. y Sosa, M. (2021). "Los jóvenes que no estudian y no trabajan en México. Un análisis con el panel de la ENOE (2008-2019)", en E. L. Navarrete y M. Padrón (Coords.), *(Re)significando a los jóvenes que ni estudian ni trabajan. Una mirada crítica a partir de 14 realidades*. El Colegio Mexiquense, Zinacantepec, Estado de México, pp. 25-64.
- Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura [UNESCO] (2021). "Gasto público en educación, total (% del PIB) México". Recuperado el 23/11/2023 de <https://datos.bancomundial.org/indicador/SE.XPD.TOTL.GD.ZS?locations=MX>
- Otálvaro, B. y Vergara C. (2016). "Evaluación Política Pública de Juventud de Cali (Colombia)", *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud*. Vol. 14, Núm. 1, pp. 519-530. <https://doi: 10.11600/1692715x.14135191114>.
- Palazzo, M. (2007). *Nombrar la juventud: discursos y representaciones de un término complejo. VII Jornadas de Traducción y Terminología*. CETRATER-Facultad de Filosofía y Letras- UNT. San Miguel de Tucumán.
- Planas, A., Soler, P. y Feixa, C. (2014). "Juventud, políticas públicas y crisis en España: ¿Triángulo mágico o triángulo de las Bermudas?", *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud*. Vol. 12, Núm. 2, pp. 551-564. <https://doi: 10.11600/1692715x.1223070314>.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo [PNUD] (2022). *Informe de desarrollo humano municipal 2010-2020: una década de transformaciones locales para el desarrollo de México*. PNUD México. Ciudad de México. <https://mexico.un.org/es/219449-informe-de-desarrollo-humano-municipal-2010-2020-una-de-CC%81cada-de-transformaciones-locales-en>
- Rodríguez, E. (2011). *Políticas de juventud y desarrollo social en América Latina: Bases para la construcción de respuestas integradas*. Unesco. San Salvador.
- Salgado, M. y Rivera, C. (2022). "Programa Jóvenes Construyendo el Futuro 2019 – 2022", *Economía Actual*. Vol. 15, Núm. 2, pp. 28-31. <http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/137759/Economia%20Actual%20Vol.15%202022-Notas%20%282%29.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Souto, S. (2007). "Juventud, teoría e historia: la formación de un sujeto social y de un objeto de análisis", *Historia Actual Online*. Vol. 1, Núm. 13, pp. 171-192. <https://doi.org/10.36132/hao.v0i13.208>.
- Uribe, C. (2004). "Desarrollo social y bienestar. Del individuo al Estado", *Universitas Humanista*. Vol. XXXI, Núm. 58, pp. 11-25. <https://www.redalyc.org/pdf/791/79105802.pdf>

COLABORACIONES

Dulce Albarrán Macías

Investigadora posdoctoral del Consejo Nacional de Humanidades, Ciencia y Tecnología (Conahcyt) en el Centro de Investigaciones en Ciencias Económicas (CICE) de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Doctora en Ciencias Económico Administrativas por la UAEMEX. Candidata al Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNII). Líneas generales de investigación: integración económica y fluctuaciones cíclicas. Entre sus publicaciones recientes —como autora y en coautoría— se encuentran: “Sincronización de los ciclos económicos de México y Estados Unidos: un enfoque de correlación dinámica”, *Investigación Económica*, 81(319), pp. 37-62 (2022); “Integración comercial y comercio exterior en el Mercosur: 1962-2013”, *Economía Coyuntural*, 6(3), pp. 77-104 (2021), y “Volumen, intensidad y proporción intra-industrial de comercio bilateral entre México y Estados Unidos, 1981-2017”, *Norteamérica*, 15(1), pp. 87-110 (2020).

Claudia Yolanda Albarrán Olvera

Profesora investigadora de tiempo completo de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Maestra en Estudios Urbanos y Regionales por la UAEMEX. Líneas generales de investigación: economía regional y urbana, desarrollo urbano y regional, y desigualdad territorial. Entre sus publicaciones recientes —como autora y en coautoría— se encuentran: “Educación en el marco de la innovación y la teoría de los recursos y capacidades: una propuesta analítica para los emprendedores mexicanos ante la pandemia Covid-19”, *Revista de Docencia. Práctica, investigación y gestión*, 2(2), pp. 121-150 (2022), y “La situación laboral de los jóvenes en las MiPyMes en la megalópolis de México”, *Economía Actual*, 15(2), pp. 48-53 (2022).

David Alemán Aldama

Licenciado en Economía por la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Estudiante de la Licenciatura en Relaciones Internacionales en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Entre sus publicaciones recientes —como autor y en coautoría— se encuentran: “La salud y el sistema de salud mexiquense de 2006-2021”, *Economía Actual*, 16(2), pp. 36-39 (2023), e “Inversión pública y privada e inversión extranjera directa en México, 2000-2021”, *Economía Actual*, 15 (número especial), pp. 37-42 (2022).

Roldán Andrés-Rosales

Profesor-Investigador en el departamento de Ciencias Sociales de la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Doctor en Economía por la UNAM. Miembro del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNII) Nivel I. Líneas generales de investigación: crecimiento y desarrollo económico regional; pobreza; exclusión social, y economía social, cooperativa y solidaria. Entre sus publicaciones recientes —como autor y en coautoría— destacan: “National Tourism and its Role in the POST-Covid economic recovery of the Mexican Regions”, *El Periplo Sustentable*, (45), pp. 296-315 (2023); “Análisis espacial de la dinámica del salario, flexibilidad y productividad laboral en las entidades federativas mexicanas, 2000:01-2021:01”, *Noésis. Revista de Ciencias Sociales*, 32(64), pp. 4-26 (2023), y “Análisis espacial de la desigualdad salarial y precariedad laboral en el sector turístico mexicano, 2003-2021”, *Contaduría y Administración*, 68(2), pp. 271-298 (2023).

Yolanda Carbajal Suárez

Profesora-Investigadora del Centro de Investigación en Ciencias Económicas (CICE) de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Doctora en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Miembro del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNII) Nivel I. Entre sus publicaciones recientes —como autora y en coautoría— se encuentran: “Determinantes de la competitividad en la manufactura mexiquense: un análisis a nivel de subsector, 2018”, *Revista de Economía*, 40(100), pp. 42-67 (2023); “Industria automotriz en la región del TL-CAN. Un análisis del valor agregado en las exportaciones bilaterales”, *Noésis*.

Revista de Ciencias Sociales, 32(63), pp. 47-66 (2023), y “Elementos para una política industrial y tecnológica en el sector automotriz de México”, *Denarius*, 2(45), pp. 187-227 (2023).

Leobardo de Jesús Almonte

Profesor-Investigador del Centro de Investigación en Ciencias Económicas (CICE) de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Doctor en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Miembro del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNII) Nivel I. Líneas generales de investigación: empleo y crecimiento económico y economía regional y sectorial. Entre sus publicaciones recientes —en coautoría— se encuentran: “Impacts of insecurity and Economic Growth on Foreign Direct Investment in Mexican States, 1999-2019”, *Economía, Sociedad y Territorio*, XXIII(73), pp. 867-899 (2023). “Análisis espacial de la dinámica del salario, flexibilidad y productividad laboral en las entidades federativas mexicanas, 2000.1-2021.1”, *Nósis. Revista de Ciencias Sociales*, 32(64), pp. 4-26 (2023). “National Tourism and its Role in the Post-Covid Economic Recovery of the Mexican Regions”, *El Periplo Sustentable*, 45, pp. 296-315 (2023).

Laura Elena del Moral Barrera

Profesora-Investigadora del Centro de Investigación en Ciencias Económicas (CICE) de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Doctora en Ciencias con especialidad en Economía por el Colegio de Postgraduados (Colpos). Líneas generales de investigación: economía agropecuaria, competitividad y economía regional. Entre sus publicaciones recientes —como autora y en coautoría— se encuentran: “La demanda de carne en el Estado de México, Ciudad de México y Jalisco, 2000-2020”, *Investigación y Ciencia de la Universidad Autónoma de Aguascalientes*, 31(89) (2023); “Un acercamiento a la competitividad de las exportaciones del sector agropecuario en México, 2018-2020”. En Y. Carbajal, L. De Jesús y V. H. Torres (Coords.), *Innovación y empleo en la actividad económica de las regiones de México*. UAEMEX/McGraw Hill, pp. 157-172 (2023), y “Regional and Dynamic Specialization of Beef Production in Mexico (2000-2018)”, *Agro Productividad del Colegio de Postgraduados*, 15(5), pp. 61-68 (2022).

Miguel Ángel Díaz Carreño

Profesor-Investigador del Centro de Investigación en Ciencias Económicas (CICE) de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Doctor en Ciencias con especialidad en Economía por el Colegio de Postgraduados (Colpos). Miembro del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNII) Nivel I. Líneas generales de investigación: macroeconomía, salarios y pobreza, y estadística aplicada. Entre sus publicaciones recientes —como autor y en coautoría— se encuentran: “Co-movimiento entre los índices de confianza del consumidor de México y Estados Unidos 2001-2018”, *Economía, Sociedad y Territorio*, XX(62), pp. 123-150 (2020); “La inseguridad alimentaria severa en los estados de México: Un análisis a partir del enfoque de las capacidades, 2008-2014”, *Estudios Sociales. Revista de Alimentación Contemporánea y Desarrollo Regional*, 29(53), pp. 2-24 (2019).

Enid Asvany Guzmán Caballero

Profesora-Investigadora de la Facultad de Enfermería y Obstetricia de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Doctora en Administración y Alta Dirección por la UAEMEX. Líneas generales de investigación: gerociencia aplicada en modelos de intervención salud y envejecimiento poblacional. Entre sus publicaciones recientes —como autora y en coautoría— se encuentran: “El impacto del estrés oxidativo en el adulto mayor”, *Academia Journals*, 15(4), pp. 257-260 (2023), y “Análisis de la Economía Envejecida en México 2021-2022”, *Economía Actual*, 15(4), pp. 47-50 (2022).

Zeus Salvador Hernández Veleros

Profesor-Investigador del Área Académica de Economía del Instituto de Ciencias Económico Administrativas (ICEA) de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo (UAEH). Doctor en Economía por la Universidad de Barcelona (UB). Miembro del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNII) Nivel I. Líneas generales de investigación: macroeconomía del crecimiento, de los ciclos económicos y estrategias para el desarrollo. Entre sus publicaciones recientes —como autor y en coautoría— se encuentran: “Analysis of Water Coverage in the Municipalities of the State of Guanajuato”, *International Journal of Combinatorial Optimization Problems and Informatics*, 14(2), pp. 59-66 (2023); “Dynamics of Tax Collection in Mexico during January 2018-February 2022”, *Journal of Administrative Science*, 4(8), pp. 22-28 (2023), y “Gasto

público y crecimiento en un modelo con dos sectores”, *Paradigma Económico*, 14(1), pp. 77-102 (2022).

Francisco Herrera Tapia

Investigador del Instituto de Ciencias Agropecuarias y Rurales (ICAR) de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Doctor en Ciencias Agropecuarias y Rurales por la UAEMEX. Miembro del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNII) Nivel II. Líneas generales de investigación: políticas públicas, desarrollo territorial y soberanía alimentaria. Entre sus publicaciones recientes —como autor y en coautoría— se encuentran: *Café mexicano. Producción, mercado y política pública*. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) (2023); *Agave y mezcal. Entre la tradición y la denominación de origen*. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) (2023), y *Vocabulario de la sociedad civil, la ruralidad y los movimientos sociales en América Latina*. Mnemosyne (2020).

Annel Hurtado Jaramillo

Profesora en el Centro de Investigación en Ciencias Económicas (CICE) de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Doctora en Ciencias en la especialidad en Estadística por el Colegio de Postgraduados (Colpos). Candidata al Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNII). Líneas generales de investigación: estadística aplicada, fluctuaciones cíclicas y pensiones. Entre sus publicaciones recientes —como autora y en coautoría— se encuentran: “Empleo, desempleo y actividad productiva en México, 1994-2021: un análisis de cambio estructural”, *Papeles de Población*, 28(111), pp. 11-48 (2022), y “Efecto de factores socioeconómicos y condiciones de salud en el contagio de Covid-19 en los estados de México”, en *Contaduría y Administración*, 62(1), pp. 1-20 (2020).

Daniel Lozano Keymolen

Profesor de tiempo completo en el Centro de Investigación Aplicada para el Desarrollo Social (Ciades) de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Doctor en Estudios de Población por El Colegio de México A. C. (Colmex). Miembro del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNII) Nivel I. Líneas generales de investigación: salud y mortalidad humana. Entre sus publicaciones recientes —como autor y en coautoría— se encuentran:

“Inseguridad alimentaria y síntomas depresivos: análisis antes y durante la pandemia por Covid-19 en México”, *Horizonte Sanitario*, 22(3), pp. 547-560 (2023); “Síntomas depresivos y Covid-19 en adultos de México”, *Revista Latinoamericana de Población*, 17, pp. e202303-e202303 (2023), y “Mortalidad en adultos mexicanos de 50 a 80 años de edad con multimorbilidad en un periodo de observación de 18 años”, *Estudios Demográficos y Urbanos*, 38(1), pp. 9-54 (2023).

Pablo Mejía Reyes

Profesor-Investigador del Centro de Investigación en Ciencias Económicas (CICE) de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Doctor en Economía por la Universidad de Manchester (RU). Miembro del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNII) Nivel III. Líneas generales de investigación: fluctuaciones cíclicas, integración económica internacional y política económica. Entre sus publicaciones recientes —como autor y en coautoría— se encuentran: “Gasto público y ciclos económicos en México, 1980-2021”, *Ensayos Revista de Economía*, XLII(2), pp. 151-182 (2023); “Recuperación del empleo en los estados de México en la fase post Covid-19”, *Revista de Contaduría y Administración*, 68(4), pp. 107-132 (2023), y “Crecimiento económico del Estado de México ante el cambio en la estrategia de desarrollo, 1981-2021”, *Korpus* 21, 3(8), pp. 287-306 (2023).

Jorge Eduardo Mendoza Cota

Investigador del Departamento de Estudios Económicos de El Colegio de la Frontera Norte (Colef). Doctor en Economía por la Universidad de Utah. Miembro del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNII) Nivel III. Líneas generales de investigación: economía regional, crecimiento económico y economía laboral. Entre sus publicaciones recientes —como autor y en coautoría— se encuentran: “¿Son la desigualdad y la pobreza un freno al crecimiento económico en México? Correlación y causalidad desde una perspectiva regional”, *El Trimestre Económico*, 89(356), pp. 1121-1151 (2022); “Determinants of US-Mexico Trade under the USMCA”, *Revista Norteamérica*, 6(12), pp. 375-402 (2021), y “The Impact of Regional Remittances on Economic Growth in Mexico: a Dynamic Space-Time Panel Approach”, *Papeles de Población*, 25(101), pp. 113-144 (2019).

Miguel Ángel Mendoza-González

Profesor-Investigador en el posgrado de la Facultad de Economía de Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Doctor en Economía por la UNAM. Miembro del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNII) Nivel III. Líneas generales de investigación: crecimiento y desarrollo económico; capital humano; diferenciales y discriminación salarial por género; remesas y migración; industria y clase creativa, y evaluación de política pública. Entre sus publicaciones recientes —como autor y en coautoría— se encuentran: “Análisis espacial de la desigualdad salarial y precariedad laboral en el sector turístico mexicano, 2003-2021”, *Contaduría y Administración*, 68(2), 271-298 (2023); “Motivations of Mexican workers to participate in Canada’s Seasonal Agricultural Workers Program”, *Investigación Económica*, 82(323), pp. 153-178 (2023), y “The Creative Economy and its Links in The Metropolitan Areas of Mexico”, *Area Development and Policy*, 8(1), pp. 84-102.

Jorge Luis Moranchel-Bustos

Profesor investigador de tiempo completo asignado al área de negocios en la Universidad del Valle de México, Campus Toluca. Doctor en Ciencias Económico-Administrativas por la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Candidato al Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNII). Líneas generales de investigación: desarrollo local; cadenas productivas; pobreza, marginación y desarrollo humano; análisis de datos espaciales, y econometría espacial. Entre sus publicaciones recientes —como autor y en coautoría— se encuentran: “Efectos sectoriales de la Covid-19 en la economía mexicana”. En E. Navarrete (Coord.), *Impactos del Covid-19 en México: estudios de índole social y económico*. Lectorum/Tecnológico de Monterrey, pp. 15-43 (2022), y “Fluctuaciones cíclicas de México y sus principales socios comerciales”. En V. H., Guadalajara y A. Ruiz (Coords.), *Avances en economía internacional finanzas y desarrollo*. Universidad de Guadalajara, pp. 40-70 (2021).

Brenda Murillo Villanueva

Profesora-Investigadora del Centro de Investigación en Ciencias Económicas (CICE) de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Doctora en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Miembro del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNII) Nivel I. Líneas generales de investigación: estructura

productiva nacional, cadenas globales de valor, empleo y crecimiento económico. Entre sus publicaciones recientes —como autora y en coautoría— se encuentran: “Industria automotriz en la región del TLCAN. Un análisis del valor agregado en las exportaciones bilaterales”, *Nóesis. Revista De Ciencias Sociales y Humanidades*, 32(63), pp. 47-66 (2023); “Origen y destino del valor agregado contenido en las exportaciones bilaterales entre México, Estados Unidos y Canadá, 2005, 2010 y 2015”, *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 53(210), pp. 39-63 (2022), y “Valor agregado en las exportaciones manufactureras del TLCAN, 2005, 2010 y 2015. Un análisis por subsector”, *Análisis Económico, Revista de la División de Ciencias Sociales y Humanidades*, XXXVII(95), pp. 69-88 (2022).

Sandra Ochoa Díaz

Profesora de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Maestra en Estudios Sustentables Regionales y Metropolitanos por la UAEMEX. Líneas generales de investigación: política fiscal. Entre sus publicaciones recientes —como autora y en coautoría— destacan: “Ingresos públicos y ciclos económicos en México: un análisis de cambio estructural”, *Contaduría y Administración*, 67(4), pp. 178-203 (2022), y “De la recesión a la recuperación: producción y empleo en México y el Estado de México”, *Problemas del Desarrollo*, 44(173), pp. 133-162 (2013).

Wendy Ovando Aldana

Profesora de tiempo completo en la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Doctora en Ciencias Económico-Administrativas por la UAEMEX. Miembro del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNII) Nivel I. Líneas de investigación: mercado de trabajo y economía regional. Entre sus publicaciones recientes —como autora y en coautoría— destacan: “Población ocupada y nivel de ingreso en las actividades terciarias en México en 2005, 2020 y 2021”, *Entreciencias: Diálogos en la Sociedad del Conocimiento*, 11(25), pp. 1-18 (2023); “Brechas productivas de la producción mexiquense del café tostado y molido en el contexto nacional, 2008-2018”. En F. Herrera, M. Rubí y C.R. Rivera (Coords.), *Café mexiquense. Producción, mercado y política pública*. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), pp. 117-137 (2023), y “Análisis de los costos de información de los productores de café del sur del

Estado de México: una perspectiva institucional”, *Región y Sociedad*, 35(1), pp. e1748-e1748 (2023).

Eduardo Ramírez Cedillo

Profesor-Investigador del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa (UAM-I). Doctor en Economía por la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Miembro del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNII) Nivel I. Líneas generales de investigación: política fiscal, finanzas públicas, gasto e ingreso público. Entre sus publicaciones recientes —como autor y en coautoría— se encuentran: “Estructura económica y empleo en México: propuesta de análisis para políticas públicas”, *Revista Contaduría y Administración*, 69(1), pp. 125-157 (2023); “Ingresos tributarios y pensiones para adultos mayores”. En E. Ramírez (Coordinador), *Los impuestos en México, análisis y propuestas para una mejor relación impositiva*. Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, pp. 264-310 (2023), y “El peso mexicano: estabilidad a prueba”. En E. Ramírez (Coord.). *Propuestas y políticas de la agenda pública al final del sexenio*. Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, pp. 391-426 (2023).

Jaime Alberto Rangel Bernal

Profesor-Investigador de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Maestro en Finanzas Cuantitativas por la Universidad Anáhuac. Líneas generales de investigación: finanzas, pensiones y seguridad social. Entre sus publicaciones recientes —como autor y en coautoría— se encuentran: “Panorama de la pensión para el bienestar de las personas adultas mayores en México, 2020-2023”, *Economía Actual*, 16(4), pp. 46-50 (2023), y “Análisis del gasto público en desarrollo social para el Estado de México, 2000-2023”, *Economía Actual*, 16(2), pp. 73-77 (2023).

Liliana Rendón Rojas

Profesora-Investigadora de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Doctora en Ciencias Económico-Administrativas por la UAEMEX. Miembro del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNII) Nivel I. Líneas generales de investigación: economía regional y sectorial. Entre sus publicaciones recientes —como autora y en coautoría— se

encuentran: “Efectos de la pandemia Covid-19 en la producción estatal de México”, *Investigación Económica*, 81(322), pp.110-132 (2022); “Empleo, desempleo y actividad productiva en México, 1994-2021: un análisis de cambio estructural”, *Papeles de Población*, 28(111), pp. 11-48 (2022), y “Identifying Resilient Industries in Mexico’s Automotive Cluster: Policy Lessons from the Great Recession to Surmount the Crisis Caused by Covid 19”, *Growth and Change. A Journal of Urban and Regional Policy*, 52(3), pp. 1552-1575 (2021).

Marlen Rocío Reyes Hernández

Profesora-Investigadora de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Doctora en Ciencias Económico-Administrativas por la UAEMEX. Miembro del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNII) Nivel I. Líneas generales de investigación: política fiscal y ciclo político económico, y ciclo político presupuestal. Entre sus publicaciones recientes —como autora y en coautoría— se encuentran: “Gasto público y ciclos económicos en México, 1980-2021”, *Ensayos Revista de Economía*, XLII(2), pp. 151-182 (2023); “Efectos del gasto público sobre la producción de los estados de México, 2004-2019: Un análisis de panel de datos espacial”, *Estudios Económicos*, XXXIX(78), pp. 97-125 (2022), “Political Budget Cycles in Latin America, 1982-2014”, *Finanzas y Política Económica*, 12(1), pp. 237-271 (2020).

Celso Rodrigo Rivera Rojo

Investigador posdoctoral del Consejo Nacional de Humanidades, Ciencia y Tecnología (Conahcyt) en el Instituto en Ciencias Agropecuarias y Rurales (ICAR) de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX) y catedrático de la Facultad de Contaduría y Administración en la UAEMEX. Doctor en Ciencias Económico-Administrativas por la UAEMEX. Miembro del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNII) Nivel I. Líneas generales de investigación: economía institucional, mercado de trabajo y mercados agrícolas. Entre sus publicaciones recientes —como autor y en coautoría— se encuentran: “Análisis de costos de información de los productores de café del sur del Estado de México: una perspectiva institucional”, *Región y Sociedad*, 35(1), pp. e1748-e1748 (2023); “Población ocupada y nivel de ingreso en las actividades terciarias en México, 2005, 2020 y 2021”, *Entreciencias: Diálogos en la Sociedad del Conocimiento*, 11(25), pp. 1-18 (2023), y *Café mexiquense. Producción, mercado y política pública*. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) (2023).

Yuliana Gabriela Román Sánchez

Profesora-Investigadora de tiempo completo en el Centro de Investigación Aplicada para el Desarrollo Social (CIADES) de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Doctora en Ciencias Económico-Administrativas por la UAEMEX. Miembro del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNII) Nivel I. Líneas generales de investigación: desigualdad y vulnerabilidad demográfica. Entre sus publicaciones recientes —como autora y en coautoría— se encuentran: “Análisis de la mortalidad en México a partir de la perspectiva de género”, *Debate Feminista*, 66, pp. 253-288 (2023); “Método para estimar proyecciones de población en la zona metropolitana del Valle de México. Años 2010-2020-2050”, *Población y Desarrollo* 29(56), pp. 57-71 (2023), y “Perfiles de los trabajadores infantiles en México, 2019. Una mirada sociodemográfica y laboral”, *Lecturas de Economía*, (99), pp. 283-308 (2023).

Juan Roberto Vargas Sánchez

Profesor-Investigador de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo (UAEH). Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM). Miembro del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNII) Nivel I. Líneas generales de investigación: investigación educativa y economía laboral. Entre sus publicaciones recientes —como autor y en coautoría— se encuentran: “Capital familiar y aprovechamiento escolar en secundarias mexicanas”, *Revista Colombiana de Educación*, (88), pp. 237-256 (2023); “Diversidad de efectos de factores asociados a los aprendizajes en matemáticas en primarias mexicanas”, *IE Revista de Investigación Educativa de la Rediech*, 13(e1494), pp. 1-21 (2022), y “Trabajo infantil y rendimiento escolar en México”, *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 53(208), pp. 125-150 (2022).

Daniel Velázquez Orihuela

Profesor-Investigador de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo (UAEH). Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM). Miembro del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNII) Nivel I. Líneas generales de investigación: teoría macroeconómica, del crecimiento y de la distribución del ingreso. Entre sus publicaciones recientes —como autor y en coautoría— se encuentran: “Distribución y crecimiento en economías abiertas: una explicación poskaleckiana”, *Apuntes del Cenes*, 42(75), pp. 17-43 (2023); “Una explicación neo-kaleckiana de la relación bidireccional entre

crecimiento y distribución", *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 53(211), pp. 107-132 (2022), y "Un modelo de equilibrio general con política redistributiva", *Economía Teoría y Práctica*, 30(56), pp. 19-39 (2022).

Reyna Vergara González

Profesora-Investigadora del Centro de Investigación en Ciencias Económicas (CICE) de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Doctora en Modelización Económica por la Universidad Autónoma de Madrid. Miembro del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNII) Nivel I. Líneas generales de investigación: macroeconomía y política monetaria. Entre sus publicaciones recientes —como autora y en coautoría— se encuentran: "Efectos industriales de la política monetaria en México: un enfoque de vectores autorregresivos estructurales en panel", *Paradigma Económico*, 12(2), pp. 125-154 (2020), y "Distribución espacial y especialización del empleo manufacturero de los municipios del centro de México, 1998-2013", *Equilibrio Económico, Revista de Economía, Política y Sociedad*, 16(47), pp. 35-60 (2019).

La economía mexicana en transición, 2000-2023,
coordinado por Pablo Mejía Reyes, Wendy Ovando Aldana
y Celso Rodrigo Rivera Rojo

se terminó de imprimir el 2 de diciembre de 2024.

Este libro es una coedición entre DC Learning y la Universidad Autónoma del Estado de México a través de la Dirección de Difusión y Promoción de la Investigación y los Estudios Avanzados, adscrita a la Secretaría de Investigación y Estudios Avanzados.

La impresión consta de 300 ejemplares.

Por parte de la UAEMEX,
la coordinación editorial: Patricia Vega Villavicencio,
el análisis e interpretación del sistema antiplagio: Yeydi López Hernández
y la revisión ortotipográfica: Guadalupe Álvarez Martínez.

Por parte de DC Learning
Coordinación general: John Salazar
Coordinación de la edición: Rosa Laura Hernández
Diseño editorial: Carolina Velásquez Valencia

Por disposición del Reglamento de Acceso Abierto se publica la versión PDF de este libro el 22 de noviembre de 2024 en el Repositorio Institucional de la Universidad Autónoma del Estado de México.



Pablo Mejía Reyes

Profesor-Investigador del Centro de Investigación en Ciencias Económicas (CICE) de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Doctor en Economía por la Universidad de Manchester (RU). Miembro del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNI) Nivel III. Líneas generales de investigación: fluctuaciones cíclicas, integración económica internacional y política económica.



Wendy Ovando Aldana

Profesora de tiempo completo en la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX). Doctora en Ciencias Económico-Administrativas por la UAEMEX. Miembro del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNI) Nivel I. Líneas de investigación: mercado de trabajo y economía regional.



Celso Rodrigo Rivera Rojo

Investigador posdoctoral del Consejo Nacional de Humanidades, Ciencia y Tecnología (Conahcyt) en el Instituto en Ciencias Agropecuarias y Rurales (ICAR) de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX) y catedrático de la Facultad de Contaduría y Administración en la UAEMEX. Doctor en Ciencias Económico-Administrativas por la UAEMEX. Miembro del Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores (SNI) Nivel I. Líneas generales de investigación: economía institucional, mercado de trabajo y mercados agrícolas.

Desde mediados de los años ochenta la economía mexicana transitó por un modelo de desarrollo basado en una economía abierta y de mercado, que no generó el crecimiento económico esperado ni revirtió añejos problemas de pobreza y desigualdad. Para enfrentar estos retos, a partir de 2018 se adoptó un modelo que ha enfatizado el bienestar social, lo que ha demandado una mayor participación del Estado, pero manteniendo los pilares del modelo anterior.

En este contexto, el presente libro contrasta el comportamiento de las principales variables económicas durante los últimos cuatro sexenios presidenciales, destacando sus efectos sobre el mercado laboral y diferentes medidas de bienestar social y enfatizando el papel del Estado en esta nueva estrategia de desarrollo.

*Leobardo de Jesús Almonte
Annel Hurtado Jaramillo
Dulce Albarrán Macías
Jorge Luis Moranchel-Bustos
Laura Elena del Moral Barrera
Yolanda Carbajal Suárez
David Alemán Aldama
Reyna Vergara González
Miguel Ángel Díaz Carreño
Brenda Murillo Villanueva
Marlen Rocío Reyes Hernández
Sandra Ochoa Díaz
Jorge Eduardo Mendoza Cota*

*Daniel Velázquez Orihuela
Juan Roberto Vargas Sánchez
Zeus Salvador Hernández Veleros
Roldán Andrés-Rosales
Miguel Ángel Mendoza-González
Francisco Herrera Tapia
Liliana Rendón Rojas
Eduardo Ramírez Cedillo
Jaime Alberto Rangel Bernal
Enid Asvany Guzmán Caballero
Yuliana Gabriela Román Sánchez
Daniel Lozano Keymolen
Claudia Yolanda Albarrán Olvera*



Universidad Autónoma
del Estado de México



ISBN 978-607-633-955-8



9 786076 339558

Secretaría de Investigación
y Estudios Avanzados

ISBN 978-607-99472-6-2



9 786079 947262

DC Learning