

ROBERTO VALENCIA ARRIAGA

CRECIMIENTO GUIADO POR EXPORTACIONES Y METAS DE INFLACIÓN, LAS RESTRICCIONES EXTERNA E INTERNA AL CRECIMIENTO EN MÉXICO

Profesor de la Facultad de Economía
de la UNAM

RESUMEN

El presente trabajo tiene por objetivo demostrar que la estrategia de crecimiento guiado por exportaciones y el mecanismo de metas de inflación son la restricción externa e interna al crecimiento de México respectivamente. Al mismo tiempo pretendemos mostrar que ambas políticas son incompatibles, al menos en nuestro país. Para ello se desarrolla un sencillo modelo macroeconómico y se muestra evidencia estadística con la cual se pretende fundamentar nuestras ideas.

ABSTRACT

The objective of this working paper is to demonstrate that the export-led growth strategy and the inflation-targeting framework are the foreign and domestic restrictions to economic growth in Mexico. At the same time, we try to show that both policies are incompatible unless in Mexico. For that, we develop a simple macroeconomic model and also use statistical evidence with which we attempt to prove our ideas.

INTRODUCCIÓN

Los éxitos no alcanzados con el modelo de sustitución de importaciones, así como los serios problemas de endeudamiento y elevadas tasas de inflación sufridos durante los años ochenta, llevaron a México a realizar un cambio total en su política económica. El nuevo marco de pensamiento económico giraba alrededor de una menor participación del Estado y una mayor apertura al mercado, lo cual se construyó bajo las bases de dos importantes pilares: el modelo de crecimiento guiado por exportaciones y el mecanismo de metas de inflación.

Ambos representan en gran medida la semilla del fruto que hoy cosecha México en materia económica. Sus defensores alegan que los resultados han sido favorables, pues nunca se habían tenido las tasas de inflación que actualmente se tienen, así como la estabilidad macroeconómica, sin embargo en el otro polo, los críticos juzgan el bajo desempeño en el crecimiento económico. A la luz de los resultados, en el presente trabajo se pretenden mostrar dos cosas, por un lado que la política de crecimiento guiado por exportaciones ha sido para México un ancla de crecimiento externo, muy en línea con lo que mencionan Thirlwall (1979) y Vázquez y Avendaño (2012).

En este mismo sentido, sostenemos que el marco de metas de inflación se ha vuelto una restricción interna al crecimiento, debido a que el control de la inflación se ha logrado atando el crecimiento del salario real por una parte, y por otra manteniendo sobrevaluado el tipo de cambio.

En este último sentido se encuentra nuestra segunda hipótesis, pues nosotros sostenemos que el modelo de crecimiento guiado por exportaciones no es compatible con un esquema de metas de inflación, ya que en el primer caso es necesario utilizar al tipo de cambio como instrumento para incentivar la demanda de exportaciones mexicanas, pero al mismo tiempo, esto provoca presiones inflacionarias en la economía mexicana, por lo que en el marco de metas de inflación es necesario contar con un tipo de cambio sobrevaluado.

Lo anterior, ha dejado como consecuencia que el único motor de crecimiento para México, sea exógeno a nuestra política, pues depende de la evolución de la economía de nuestro principal socio comercial.

Para alcanzar nuestro objetivo, el trabajo se ha dividido en 5 secciones, además de la presente. En la primera daremos cuenta del contexto bajo el cual se da la apertura comercial de México y la adopción del modelo de crecimiento guiado por exportaciones; en la segunda se presenta una justificación teórica del porqué se pensaba que la apertura sería benéfica para el país; en la tercera se exponen los pilares bajo el cual se sostienen las metas de inflación

en México; en la cuarta sección se desarrolla un sencillo modelo macroeconómico a partir del cual pretendemos justificar desde la luz de la teoría económica el porqué de nuestras hipótesis, adicionalmente se presenta evidencia que da soporte a lo plasmado en esta introducción. Por último cerramos con una breve sección de conclusiones.

I. NACIMIENTO DEL TLCAN EN UN CONTEXTO DE DEUDA E INFLACIÓN

Durante la década de los setentas se vivían en México expectativas de crecimiento muy alentadoras, fundamentadas principalmente en los nuevos descubrimientos petroleros, por lo que México era un sujeto de crédito bastante atractivo. Ello nos llevó a una acumulación exponencial en el stock de la deuda externa, la cual entre 1965 y 1970 creció 99.15%, sumando un total de 4,262.70 millones de dólares en 1970. De este año a 1980 el incremento fue de 693.22%, por lo que la deuda ascendió a 33,812 millones de dólares, dejando una tasa de crecimiento media anual de 57.77% para la década de los setentas, mientras que en el pasado decenio había sido de 19.83% promedio anual.¹

La deuda alcanzó su tope en 1987, sumando 81,406.8 millones de dólares. Esto implica que entre 1970 y 1987 la deuda externa creció 1810%, lo cual reflejó una situación en la hoja de balance del país bastante comprometedor, pero lo más grave es que tales eventos empezaban a salir de control del país, pues no solo se registró un aumento marcado en el stock, también los flujos comprometidos dificultaban el destino del gasto público, de suerte que entre 1983 y 1988 se transferían por concepto de pago de la deuda anualmente una cantidad superior al gasto hecho en educación y salud juntos (Salinas, 2000). Para tener una idea de lo aquí descrito, véase la siguiente gráfica:

Gráfica 1 Saldo de la deuda externa mexicana (1970-1988)



Fuente: elaboración propia con datos de Gurría (1993).

¹ Con datos de Gurría, 1993.

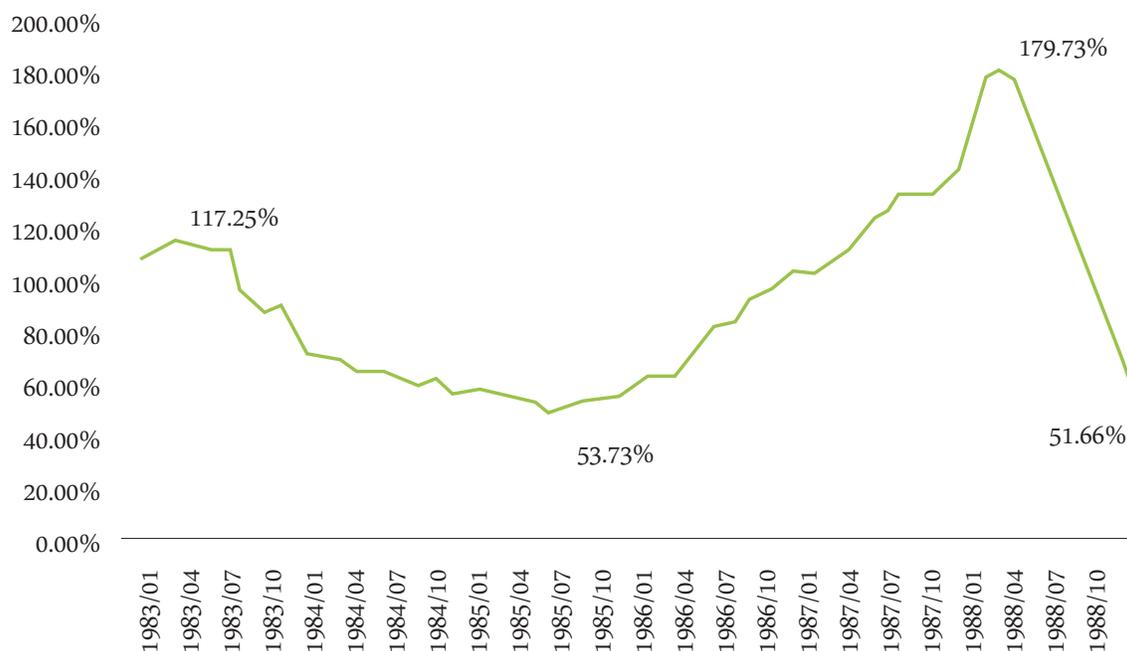
El serio problema de la deuda provocó un cambio rotundo en la política económica del país, donde el Estado dejaría de ser el gran rector de la economía y ésta comenzaría a ser dirigida por las libres fuerzas del mercado, para ello, de acuerdo con Nadal (1997) se tenían que seguir tres estrategias: privatizaciones, conversión industrial y apertura comercial (en Moreno, 2011).

En este marco, México se integró formalmente al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) el 25 de julio de 1986 con lo que comienza su participación formal en el comercio internacional. Su nuevo compromiso implicó hacer algunos ajustes en materia fiscal aplicable al comercio exterior, no obstante se dejó en claro que se continuaría con la protección de sus sectores claves como la explotación petrolera; además se sostendría el Plan Nacional de Desarrollo, que principalmente estaba enfocado en proteger el sector agrícola y algunos más que con éste se encadenaban (El País, 1986).

Por otra parte, acompañando al serio problema de la deuda externa, en México se vivían muy elevadas tasas de inflación por aquellos años, por lo que este sería el contexto que heredaría Carlos Salinas como Presidente, quien ya en su campaña presidencial entendía la situación, pues durante mayo de 1988, en un discurso de campaña en Monterrey, señalaba que existían dos prioridades a combatir: “abatir el elevado endeudamiento del país y detener la inflación (que el año previo había alcanzado más de 150%)” (Salinas, 2000, p. 9).

Para darnos una idea de la magnitud de la inflación, veamos una gráfica en la cual es posible apreciar el comportamiento de ésta a tasa anual durante el sexenio de Miguel de la Madrid.

Gráfica 2 Tasa de inflación anualizada (1983-1988)



Fuente: elaboración propia con datos de INEGI.

En la imagen se observa que el punto más alto se alcanzó en marzo de 1988 con una tasa de 179.73%, comenzando a partir de ahí una caída importante que llegó a ser a fin de año del 51.66%, una gran mejora, pero sin duda, alta aún (aunque la más baja desde que Miguel de la Madrid fungía como Presidente).

Una vez tomando el poder Carlos Salinas, se enfocó por completo a controlar el problema de la deuda externa, para lo cual obtuvo un gran respaldo del gobierno estadounidense, aunque a decir de algunos la renegociación no fue de costo cero para México, pues se le sugirió adoptar una serie de medidas dictadas en algo que sería conocido como el Consenso de Washington (Guillén, 2012), donde quizá entre las más importantes se encuentren la apertura comercial y la reforma financiera, esta última, a su vez, requería de un abatimiento de la inflación.

Una vez controlado este gran pendiente, comienza la historia del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), que cabe destacar, originalmente fue propuesto por G. Bush en una primera entrevista que sostendría con el todavía Presidente electo mexicano durante noviembre de 1988, como una zona de libre comercio, lo cual en ese momento no prosperó, pues a razón de Carlos Salinas, no era buena idea poner en la mesa dos temas que podrían contraponerse, tal es, por un lado controlar la deuda y por otro un posible tratado de libre comercio, ya que podría correrse el riesgo de que ellos aceptarían la renegociación de la deuda a cambio de algunos beneficios para sus productos en México, sin que nuestro país pudiera aprovechar la apertura del mercado (Salinas, 2000).

Ya durante 1990, que el tema de la deuda parecía estar controlado, Salinas participa en una serie de eventos en Europa, donde él ya iba con la idea del tratado de libre comercio con Estados Unidos, la cual va ganando fuerza luego de cada conversación que sostenía con dirigentes de aquellos países. No obstante algo que quizá terminó por ratificar que el tratado sería el pilar de su gobierno, fue lo que el Primer Ministro Alemán Helmut Kohl le dijo:

En el año 2000 habrá tres grandes zonas en el mundo. La primera: Corea, Japón y el Pacífico Asiático (...). Segunda: Estados Unidos y Canadá. Y tercera la Comunidad Europea (...) Las perspectivas para México son claras: o se integra a la América del Norte o puede rezagarse como país fuera del bloque (Salinas, 2000, p. 47).

Esto sin duda era un mensaje muy ad hoc a las ideas de Salinas, pues él estaba convencido que México necesitaba más empleos y más divisas, y que la única forma de conseguir ambos era a través de las exportaciones, lo cual exigía tener mayor acceso al mercado estadounidense (Salinas, 2000).

Así bien, se iniciarían una serie de debates tanto en México como en Estados Unidos con opiniones divididas en ambos bandos, de suerte que en las dos naciones se podían encontrar tanto argumentos a favor como en contra de lo que después sería el TLCAN.

En la siguiente sección daremos cuenta de estos debates desde el punto de vista de la teoría económica

II. RAZONES TEÓRICAS DE LA APERTURA COMERCIAL

La negociación del TLCAN motivó muchas mesas de discusiones en diversas disciplinas, desde luego del lado económico había mucho que decir, y en particular desde el punto de vista teórico.

Si pudiéramos empeño en revisar a los autores clásicos y su percepción sobre el comercio internacional, seguramente encontraremos más puntos a favor que en contra.

Partiendo de las ideas de David Ricardo podemos deducir que el comercio siempre va a resultar benéfico para todos, pues a nivel macroeconómico la frontera de posibilidades de producción y por tanto de consumo se expanden, dado que las naciones participantes tenderán a especializarse en la producción de uno (o más bienes) en los que obtenga mayores ventajas comparativas, e importarán aquellos en los cuales no las tenga (Krugman, Obstfeld y Melitz, 2012), haciendo de esto, un modo de intercambio benéfico para los participantes, ya que la mayor oferta de bienes hará que los precios de los mismos disminuyan y en consecuencia eso se vea reflejado en un aumento en el poder adquisitivo de los consumidores.

Desde luego los productores también se beneficiarán ya que podrían tener acceso a materias primas más baratas, todo debido a la eliminación de aranceles u otras barreras no arancelarias que dificulten y encarezcan el tráfico de las mercancías. En suma, menores costos de producción aunados a un mayor poder adquisitivo de los consumidores deberían desembocar en un mayor crecimiento económico. Una explicación teórica más particular que ofrece grandes razones para la apertura de México se puede encontrar en los siguientes dos enfoques:

El primero es el Teorema Heckscher-Ohlin, el cual sostiene que una economía debe exportar aquellos bienes, que para su generación requieren de un factor de la producción donde la citada nación es más intensiva (abundante), y por tanto importar aquellos bienes que para su generación se requiere de aquel factor donde se es menos intensivo (Krugman, Obstfeld y Melitz, 2012). A partir de esta premisa se infiere que México tenía que concentrarse en producir bienes intensivos en mano de obra e importar aquellos bienes intensivos en capital.

La otra idea nace luego del éxito logrado por los países asiáticos Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwan (Heras y Gómez, 2015), mismo que se adjudica a la hipótesis del crecimiento guiado por las exportaciones (export-led growth), que en concreto hace referencia a la correlación que hay entre el crecimiento económico y las exportaciones (Rodríguez y Venegas, 2010).

En ambas hipótesis y otras más, se defiende que el comercio internacional puede traer para un país beneficios como: incrementos en la competitividad (Balassa, 1978), esto debido a la exposición que los productores nacionales tienen con los extranjeros y que en aras de ganar mercado tendrán que mejorar sus procesos.

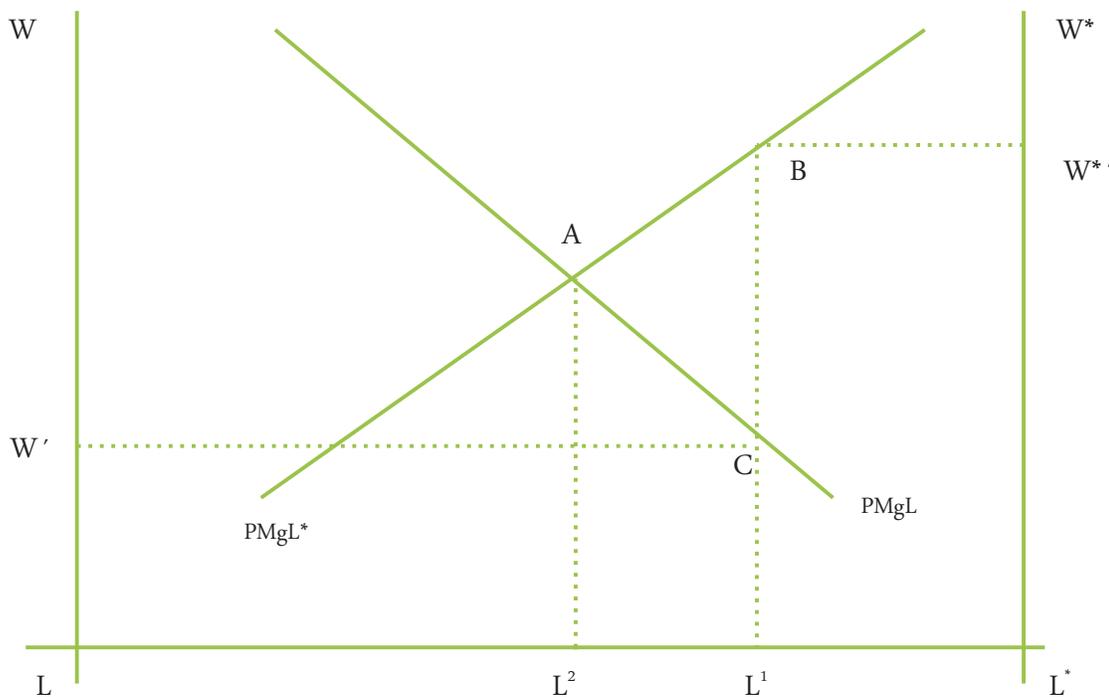
Otro es que se generan economías de escala con beneficios especiales para las economías más pequeñas (Helpman y Krugman, 1985). Este resultado esperado se podría reclamar dados los rendimientos crecientes por los que podrían atravesar las industrias de economías pequeñas, de suerte que los mayores volúmenes de producción exigirían eficientar sus procesos productivos reduciendo sus costos y aumentando sus utilidades. Un tercer beneficio es el acceso a mejores tecnologías y más capitales (McKinnon, 1964).

Un tema que alcanzó que el debate llegara a sus máximos tonos fue la gran diferencia salarial que había entre ambas naciones, pues nuestros ahora socios comerciales señalaban que el tratado llevaría a una gran migración de empresas a México, pues en este país encontrarían mano de obra que haría lo que en Estados Unidos a un costo más bajo.

Por su parte en México no se pensaba adoptar esta bandera como la principal ventaja competitiva, de hecho algunos sostenían que el comercio internacional traería un incremento en los salarios, de suerte que llegaría un momento de convergencia salarial, elevando el ingreso per cápita y mejorando la distribución del ingreso (Sánchez,1992 y Vázquez y Meyer, 2013).

La razón para esperar este beneficio se encuentra en una ampliación del teorema Heckscher-Ohlin, al teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson (Samuelson 1971), y que se puede sintetizarse en la siguiente figura:

Figura 1 Convergencia salarial



Fuente: Krugman, Obstfeld y Melitz (2012).

En la figura anterior² se representa la existencia de dos economías, las cuales llamaremos a una local y a la otra extranjera. Supondremos que los factores capital y tierra están dados, además cada país tiene una tecnología también dada. Supongamos también que solo se produce un bien y es el mismo en ambas naciones. Por su parte, el factor trabajo se considera móvil, lo cual le da la propiedad de poder trasladarse de una economía a otra, para lo cual es necesario suponer que no hay barreras a la migración.

En el eje horizontal de la gráfica se mide la cantidad de trabajo. Con el punto L se simboliza la cantidad de trabajadores en el mercado local, mientras que con L^* se representa a la cantidad de trabajadores en el mercado extranjero. La suma de $L + L^*$ es la oferta total de trabajo mundial.

² La explicación de esta figura se hace en base a Krugman, Obstfeld y Melitz (2012) y Samuelson (1971)

Por otra parte el salario real pagado en el mercado local es W , medido en el eje vertical izquierdo, mientras el salario pagado en el extranjero está dado por W^* , contabilizado en el eje vertical derecho. La curva $PMgL^*$ representa a la productividad marginal del trabajo del extranjero, mientras la curva $PMgL$ hace alusión a la productividad marginal del trabajo nacional.

Ambas curvas encuentran su máximo nivel de eficiencia en el punto A, donde dadas las condiciones de tierra, trabajo, capital y tecnología, se puede alcanzar un nivel de producción que satisface las necesidades de ambas economías. En este nivel se tiene también que los salarios reales son los mismos, pues cada país produce en su punto óptimo.

Pero, supongamos que nos encontramos originalmente en el punto L^1 . En este caso, la cantidad de trabajo en el mercado nacional está dada por $L-L^1$, mientras la cantidad de empleo en el mercado extranjero va de L^1 a L^* . Si suponemos que estamos en un modelo con rendimientos decrecientes a escala y dado que estamos por encima del punto óptimo de trabajo para la economía local (L^2), entonces la productividad marginal del mismo va a descender, ubicándonos en el punto C, causando a su vez una contracción del salario real, por lo que éste se situará en W' .

Por otra parte, la economía extranjera, tiene un nivel de empleo muy por debajo del óptimo (L^2), lo cual hace que aún se encuentre en la fase de rendimientos crecientes de la productividad marginal del trabajo, es por ello que la productividad del trabajo y el nivel de salario son más altos señalados por el punto B y W^* respectivamente.

Ahora, dado que los trabajadores tienen la facultad de desplazarse de un mercado a otro, los nacionales al observar un mayor salario real en el extranjero, migrarán a ese mercado provocando que se reduzca la oferta laboral en el mercado nacional, desplazándose sobre la curva $PMgL$ a la izquierda, por lo que aumenta la productividad marginal y por ende eso viene acompañado de un mayor salario real en la economía local.

Por otro lado, la oferta de trabajo crecerá en el extranjero causando un desplazamiento sobre la curva $PMgL^*$ a la izquierda también, dejando como consecuencia una caída en la productividad marginal del trabajo en el extranjero y aparejado una disminución en los salarios reales de esa economía. Este proceso debería darse de modo tal que en algún momento converjan en el punto A, donde no existirán más incentivos para la migración.

En un escenario donde los países produzcan más bienes y donde quizá cada uno pueda especializarse como lo señala el modelo Heckscher-Ohlin, los resultados tendrían que ser los mismos, pues si fuera el caso donde el país local produce manufacturas y el extranjero bienes de tecnología, y donde se sepa que en el país local los salarios son más bajos que los del extranjero, entonces el trabajo como factor móvil y maleable, se especializaría para producir bienes de tecnología, probablemente recibiendo una formación académica o técnica que lo orienten a poderse desempeñar en la industria de la tecnología. De este modo, una vez culminada su preparación migrarían al extranjero. No obstante, el mismo proceso de acumulación de mano de obra irá provocando que la productividad marginal del trabajo en esta industria se reduzca y por lo tanto nuevamente los salarios reales caigan hasta el punto que converjan con los de la industria manufacturera, que dicho sea de paso, la productividad marginal en esta industria se iría dando en un aumento gradual, pues la escasez de mano de obra generaría una oportunidad para incrementar la productividad de estos trabajadores y por ende recibir aumentos en sus remuneraciones.

Este proceso de ajuste en ambas industrias y ambos países se daría durante cierto periodo de tiempo, pero al final del ajuste ya no existirían incentivos para las futuras generaciones de trabajadores de especializarse en la producción de bienes tecnológicos, resultando igual para los trabajadores laborar en una u otra industria.

Estos ajustes e igualación salarial en ambos mercados de paso terminarían eliminando la migración, dado que a los trabajadores les daría lo mismo laborar en uno u otro mercado.

Así bien, se esperaba que la estrategia de crecimiento guiado por exportaciones, materializada a través del TLCAN, entregará dos puntas de crecimiento, por un lado un gran mercado para nuestros productores, teniendo de esta forma un motor de crecimiento soportado en el exterior, y por otra parte, un sólido mercado interno como consecuencia de la convergencia salarial, lo que haría que los productores orientados al mercado nacional, también se beneficiaran de esta dinámica.

III. METAS DE INFLACIÓN EN MÉXICO

Dentro de este proceso de cambios estructurales para nuestro país, la liberalización financiera fue uno de los pilares primordiales, pues de acuerdo al Gobierno del momento, se requería de ahorro para impulsar el crecimiento del país, y dado que el ahorro interno era muy reducido, la única opción se encontraba en los ahorros externos.

Así bien, los intereses mexicanos y externos parecen haberse alineado, de modo que se inició con la estrategia debida para captar capitales extranjeros, lo cual iba a ser un proceso que demandaría una gran cantidad de ajustes en el mercado nacional, pues los inversionistas exigían condiciones favorables para sus recursos, por lo que era necesario dejar que las tasas de interés y el tipo de cambio se determinaran en el mercado, así mismo era indispensable mantener estable la tasa de inflación, con el fin de desalentar la fuga de capitales externos (Guillén, 2012).

Desinflar a la economía mexicana que históricamente había padecido de altas tasas de inflación, fue quizá uno de los puntos clave para poder cumplir con el proceso de liberalización financiera, y para lograrlo era necesario que el banco central fuera autónomo.

La idea de ser autónomo radica principalmente en que el Gobierno no puede exigir al banco central que le otorgue crédito. Y este tema se encuentra sumamente vinculado con el manejo de la política fiscal, pues dada la eliminación de la facultad de otorgar financiamiento de parte del banco central al Gobierno, éste debe financiar su gasto público principalmente con ingresos tributarios y con aquellos que emanen de las empresas públicas. Lo cual conlleva que el Estado debe mantener finanzas sanas con un tope del déficit como proporción del PIB (Carstens, 2015).

Lo anterior no es un mero dato histórico, es algo muy relevante en la conducción de la política económica en México, pues si el país lograba estabilizar la tasa de inflación, sentaría las bases para dar cumplimiento a varios de los compromisos contenidos en el Consenso de Washington. Conscientes de esto, las autoridades económicas hicieron todo lo posible para que México lograr resolver el problema de la inflación.

México adopta formalmente como estrategia para contener el incremento desorbitado en los precios la conocida como metas de inflación partir de 2001 (Banxico, 2002). Parte importante para lograr este objetivo se encontraba en mantener una postura fiscal sólida (Banxico,

2002) que no fue otra cosa más que desaparecer la participación de la política fiscal como mecanismo de promoción de la actividad económica (Mantey, 2011; Galindo y Ros, 2008).

En el marco de metas de inflación se sostiene que un banco central puede inferir en el comportamiento de la inflación cuando ésta es producto de choques de demanda, esto significa que cuando el producto efectivo se acerque al producto potencial, o bien se cierre la brecha del producto, se generarán presiones inflacionarias (Arestis, 2009). Ante un escenario de este tipo, un aumento en la tasa de interés sería suficiente para desalentar la demanda, lo cual contendría los incrementos en precios dados por un aumento en el nivel de empleo (Carlin y Soskice, 2006).

No obstante lo que menciona el modelo, en economías como la mexicana la inflación logró controlarse gracias a la estabilidad del tipo de cambio, donde la tasa de interés fue el instrumento de control indirecto pero para influir en el tipo de cambio y el traspaso de este último a los precios, y no en el nivel de producto, como lo sostiene el llamado modelo de tres ecuaciones. Evidencia de ello muestran Mantey (2011), Aizenman and Hutchison (2008), Ibarra (2008) y Cruz, Sánchez, y Amann (2011) entre otros.

Así bien, el tipo de cambio ha sido utilizado durante todos estos años como ancla para contener a la inflación y no como herramienta para estimular una mayor demanda de exportaciones, lo cual es una fuerte crítica que algunos realizan a la política de estos últimos años (Véase Huerta, 2006).

IV. RESULTADOS DE UN MODELO DE CRECIMIENTO GUIADO POR EXPORTACIONES CON METAS DE INFLACIÓN

En la presente sección pretendemos hacer una evaluación de los dos pilares de política económica que han acompañado al país en las últimas décadas, por un lado el inicio de una economía abierta dado a partir de 1994 con lo cual se buscaba apuntalar el crecimiento a través de mayores exportaciones, lo cual exigía una serie de elementos que acompañaran al tratado para lograr el éxito esperado, entre ellos que los productos mexicanos fueran competitivos en los mercados internacionales, pues finalmente México tomó como ventaja competitiva sus bajos costos de producción para contender en el mercado.

Este tema podría ser sostenible en el tiempo si se cumplían una de dos posibilidades, por un lado mantener bajos salarios que provocaran a las empresas internacionales para instalarse en México, o por otra parte contar con un tipo de cambio competitivo que abaratara artificialmente los productos mexicanos.

A la luz de los años transcurridos vemos que México decidió tomar la primera medida (Guillén, 2012), que de paso fungió como una herramienta muy efectiva junto con la sobrevaluación del tipo de cambio para contener la inflación en México.

De esta manera el país encontró su equilibrio general teniendo como variable pivote un salario real estancado y en algunos momentos, decreciente pues esto permitiría alcanzar dos objetivos, por un lado ser atractivo para los capitales industriales extranjeros, y por otra parte contener el alza en los precios.

IV.1 MODELO DE REFERENCIA

En esta sección construiremos un modelo sencillo que parte de 4 simples pero útiles ecuaciones, con lo cual buscamos dar una explicación teórica de la experiencia mexicana al intentar hacer convivir la estrategia de crecimiento guiado por exportaciones junto con un marco de metas de inflación, para más adelante mostrar evidencia de lo descrito.

El modelo parte de lo siguiente:

$$J = J(\theta, Y_{t-n}, Y^*), \quad J_\theta, J_{Y^*} > 0; J_{Y_{t-n}} < 0 \quad (1)$$

$$C = C(w), \quad C_w > 0 \quad (2)$$

$$I = I(Y_{t-n}), \quad I_{Y_{t-n}} > 0 \quad (3)$$

$$Y = C + I + G + J, \quad J = X - M \quad (4)$$

Donde:

J = Saldo neto de la balanza comercial; θ = Tipo de cambio real; Y^* = PIB de Estados Unidos; Y_{t-n} = PIB de México rezagado; C = Consumo interno; w = Salarios reales; I = Inversión; G = Gasto público; X = exportaciones; M = importaciones.

En (1) se define el saldo neto de la balanza comercial en función del tipo de cambio real (θ), del PIB de Estados Unidos (Y^*) y del PIB mexicano rezagado (Y_{t-n}). La derivada parcial de J respecto al tipo de cambio real viene dado por la expresión $J_\theta > 0$, lo cual implica que hay una respuesta con signo positivo de la balanza comercial ante movimientos del tipo de cambio real, es decir ante una depreciación (aumento de θ) las exportaciones aumentarán, y las importaciones disminuirán, por lo que el saldo será favorable para la balanza comercial; por el contrario, una apreciación del peso frente al dólar norteamericano reduciría el monto de exportaciones y alentaría a las importaciones. Esto de acuerdo a la condición Marshall-Lerner, que suponemos se cumple para México en el largo plazo, tal como encuentran Galindo y Guerrero (1997) o más recientemente Arriaga y Landa (2015). No obstante, también supondremos que el efecto de una depreciación es para México limitado, de suerte que:

$$1 > Y_J > 0 \quad (1.1)$$

Es decir la derivada parcial del producto respecto a la balanza comercial es mayor a cero pero menor a uno, dado que ante una depreciación del tipo de cambio real, habrá una mejora en la balanza comercial, pero esta mejora será mermada por la dependencia del crecimiento exportador de las importaciones como lo plantean Vázquez y Avendaño (2012). Es decir que un aumento en las exportaciones viene acompañado por un incremento en las importaciones, pues los bienes de exportación mexicanos se producen con un alto contenido de insumos importados, lo cual provoca que parte de la riqueza sea derramada hacia el exterior.

De (1) también se desprende que la balanza comercial será sensible a la elasticidad ingreso tanto de las exportaciones (dada por $J_{Y^*} > 0$), como de las importaciones ($J_{Y_{t-n}} < 0$), es decir, ante un mayor crecimiento de la economía estadounidense, el saldo en balanza comercial será favorable, debido a una mayor demanda de nuestras exportaciones (Galindo y Guerrero, 1997; Arriaga y Landa, 2015).

En este orden, podemos expresar lo siguiente:

$$Y_{Y^*} > 1 \quad (1.2)$$

Es decir la derivada parcial del producto respecto al producto de nuestro principal socio comercial es mayor uno, lo cual viene dado a partir de que ante un aumento en el crecimiento económico de aquel país, nuestras exportaciones crecerán, favoreciendo a la balanza comercial y por tanto causando efectos en el producto nacional ligeramente mayores al crecimiento de aquel país, tal como reportan Caballero y López (2013).

En este punto es importante hacer una distinción entre los efectos dados por el tipo de cambio y el producto extranjero sobre la balanza comercial y el crecimiento en general. Un aumento de ambos parece dejar los mismos resultados, dado que en los dos casos, seguiría un crecimiento en la demanda por exportaciones, lo cual a su vez implican mayores importaciones. No obstante, la diferencia estriba en que con un tipo de cambio depreciado, el costo de los insumos importados aumenta, por lo que el efecto de un estímulo a la demanda vía precios tiene un efecto contraccionista en el corto plazo como lo señalan en su artículo seminal Krugman y Taylor (1978), ya que como se explicó anteriormente, una depreciación del peso provoca presiones inflacionarias, algo que si vinculamos con la ecuación (2), permitirá observar que vendría una caída en el salario real lo que terminará contrayendo el consumo y por ende frenaría el crecimiento económico, de modo que el posible efecto expansionista que haya causado un mayor volumen de exportaciones terminaría disipándose por la contracción en el mercado interno. De hecho, esta situación, dejaría un efecto redistributivo del ingreso, pues aquellos agentes involucrados en el sector exportador mejorarían su posición dentro de su participación en el producto, mientras que los agentes que hacen el mercado interno, perderían participación en el producto.

Por otra parte, cuando la expansión se da vía un mejor desempeño del producto extranjero, esto conlleva mayores exportaciones que también vienen con más importaciones, pero en esta ocasión sin cambios en los precios relativos, por lo que no hay efectos de segundo orden en los precios internos. Con esta situación el aumento de Y^* , nos lleva a un incremento de X y M , pero con $X > M$, por lo que J mejora, al tiempo que el salario real se mantiene constante al igual que el consumo, dejando un efecto positivo en el producto nacional.

Por otra parte existirá un punto donde un mayor crecimiento del PIB mexicano, nos llevará a una contracción en el saldo neto de la balanza comercial en futuros periodos, causado por una mayor demanda de productos extranjeros, desembocando en una caída en el producto nacional, lo cual es compatible con la idea de la restricción externa al crecimiento de Thirlwall (1979). Esto sugiere que el crecimiento interno tiene un límite que de rebasarse ocasionaría una fuga de riqueza al extranjero.

Lo aquí presentando también significa que los efectos en el crecimiento del producto nacional de la elasticidad ingreso de nuestras exportaciones es mayor que los efectos de la elasticidad precio, dicho de otro modo:

$$Y = Y(\theta, Y^*), \text{ donde } Y_\theta < Y_{Y^*} \quad (1.3)$$

Continuando, en (2) se define que el consumo interno depende de forma directa del salario real, por lo que implícitamente estamos incluyendo el efecto de la tasa de inflación.

En este sentido podemos expresar que:

$$Y_w > 1 \quad (2.1)$$

Es decir, ante un cambio porcentual de uno por ciento en el salario real, el consumo aumentará de modo tal que se verá reflejado en un aumento del producto mayor a uno, como lo aseveran (López y Caballero, 2013)

En (3) se define a la inversión en función del desempeño del PIB mexicano de periodos atrás, a lo cual supondremos que:

$$Y_{Y-n} > 1 \quad (3.1)$$

Esto es así por el efecto multiplicador de la inversión como se explica en Kalecki (1917) y Keynes (1936)

Por último en (4) se expresa la identidad del PIB, en la cual haremos un supuesto adicional, dado que ha desaparecido la participación de la política fiscal, supondremos que G es constante, por lo que (4) se puede re-expresar de la siguiente manera:

$$Y = C + I + J \quad (4.1)$$

De esta forma tenemos que el crecimiento económico dependerá de:

$$Y = Y(\theta, w, Y^*, Y_{t-n}), \text{ con } Y_\theta < Y_{Y^*}; Y_w \text{ y } Y_{Y-n} > 1 \quad (5)$$

Es decir el producto dependerá de forma positiva del tipo de cambio real, de los salarios reales, el producto del extranjero y del crecimiento del producto nacional de periodos previos, sin embargo debemos advertir de la ineficiencia al intentar crecer a través de una depreciación del tipo de cambio, pues como ya se explicó antes, abaratar nuestras exportaciones causa que un aumento en la demanda de ellas venga acompañada de un aumento en las importaciones.

Pero debe notarse que este fenómeno es consecuencia de la débil estructura del aparato industrial mexicano ya que la falta de proveedores nacionales para las empresas exportadoras hace que éstas busquen insumos en el exterior, aunado a ello de políticas fiscales que incentivan el consumo de bienes importados como el programa IMMEX.³ Por otra parte la dependencia de insumos importados para producir bienes de exportación hace que la tasa de inflación sea muy sensible a las depreciaciones del tipo de cambio, por lo que intentar estimular la demanda por este camino no es lo más adecuado.

Dicho de otro modo, intentar estimular al crecimiento guiado por exportaciones es incompatible con el crecimiento interno, pues frena el consumo nacional. En este sentido la herramienta más eficiente es que el sector exportador crezca como consecuencia de una expansión del producto extranjero, sin embargo, es evidente que se trata de una variable ajena a la política nacional, por lo que esta situación hace el crecimiento nacional endógeno al extranjero.

³ En este programa se pide a las empresas exportadoras de manufacturas que al adquirir insumos importados se procesen en México y se retornen como bienes finales al extranjero, generando en ese momento un derecho para reclamar en devolución el IVA que haya causado la importación. Esto coloca en desventaja a los proveedores de insumos nacionales, pues ellos están obligados a trasladar el IVA a sus consumidores encareciendo los productos nacionales comparado contra los extranjeros (véase <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/immex> (consultado el 23 de noviembre de 2017).

Otro derrotero lo podemos encontrar con un aumento en el salario real, ya que si se genera alguna política que busque incrementar los salarios, se encontraría que aumentaría el consumo nacional (ecuación 2) causando un crecimiento en el producto (ecuación 4) y en periodos siguientes esta fortaleza del mercado interno llevaría a mayores inversiones (ecuaciones 3), causando que nuevamente crezca el producto nacional (ecuación 4).

Este fenómeno puede seguir así hasta que se encuentre la restricción externa al crecimiento, es decir cuando el aumento en la riqueza nacional, haga que se incremente el consumo de bienes importados, sin embargo esta fuga se daría siempre que en México no se produzcan determinado tipo de bienes, lo cual ocasione su necesidad de importación, por lo que no solo es necesario una política para incrementar el salario, sino debe venir acompañada de una política industrial que libere al país de la dependencia del exterior.

IV.2. LA RESTRICCIÓN EXTERNA AL CRECIMIENTO

A partir de la ecuación (1) se discutió que la economía mexicana parece sufrir de una restricción externa al crecimiento en el sentido de Thirlwall (1979), la cual se recrudece cuando se presenta el problema que Galindo y Ros (2006) llaman “dominación externa”, y que se refiere a la dependencia de los precios internos del tipo de cambio.

En ambos casos, el problema existe cuando una economía tiene una alta propensión al consumo de bienes importados, por lo que puede ser medido a través del volumen de productos importados del país. Para tener una idea de esto, véase la gráfica 3.

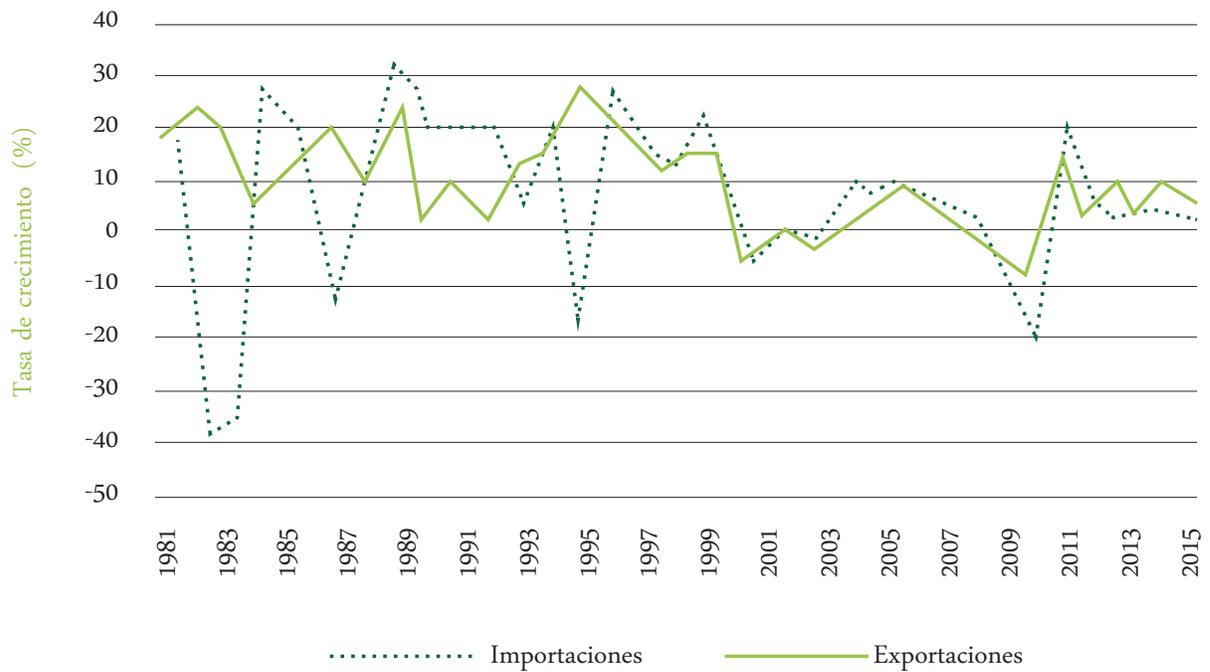
En la figura se muestra el crecimiento de las importaciones y exportaciones de un periodo a otro en volumen. La importancia de hacerlo en volumen es que podemos dejar de lado un efecto monetario que se pueda dar por un alza en precios o por variaciones cambiarias.

Así bien, si dividimos el periodo en antes y después del TLCAN, encontraremos que previo a la entrada en vigor, las exportaciones tenían ya una dinámica importante, pues crecían en promedio 13.78% por año. Por su parte las importaciones tenían una dinámica de crecimiento medio anual del 7.53%.

Resalta a primera vista que las importaciones se comportan de una forma más volátil en relación a las exportaciones, pero lo que principalmente queremos remarcar es que no parece observarse una dependencia entre ambas variables, de hecho, en los grandes periodos de crisis para México las importaciones caen de manera importante, mientras las exportaciones parecen tener ligeras recuperaciones, lo cual puede ser explicado por la ecuación (1), pues la contracción del ingreso nacional hace que se dejen de consumir productos extranjeros, mientras la evolución de las exportaciones viene dada más por el tipo de cambio y el crecimiento del extranjero.

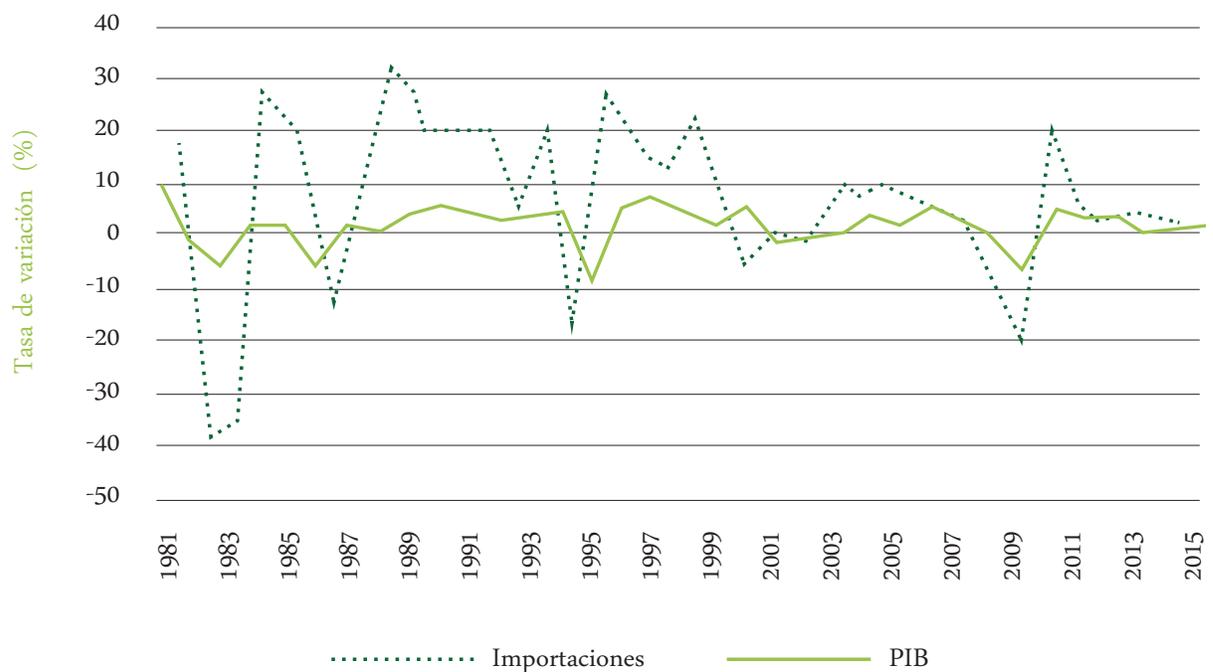
De hecho, si graficamos el crecimiento de las importaciones y el crecimiento del PIB mexicanos, ambas contra su periodo previo, observaremos que en efecto estas grandes caídas en ambas variables coinciden, tal como se muestra en la gráfica 4.

Gráfica 3 Tasa de variación de las importaciones y exportaciones en volumen



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial.

Gráfica 4 Tasa de crecimiento de las importaciones y PIB de México

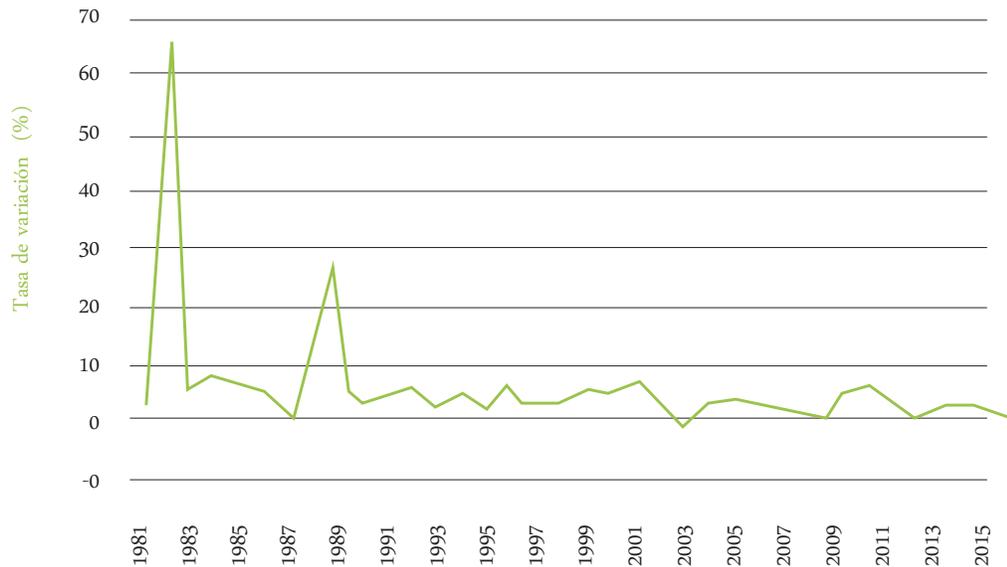


Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Retomando la gráfica 3, y si ahora ponemos nuestra atención en la evolución tanto de las exportaciones como de las importaciones después de la entrada en vigor del TLCAN, encontraremos que la dinámica media anual de crecimiento de las exportaciones es de 7.58%, mientras la de las importaciones es de 7.23%, es decir luego de la entrada en vigor del TLCAN y después de más de 20 años, la dinámica de las exportaciones no mejoró, de hecho en términos medios es peor.

Por su parte la dinámica de las importaciones no tuvo gran variación, sin embargo si ponemos particular atención al comportamiento conjunto de ambas variables, notaremos que se empieza a conformar una estrecha relación a partir del año 2000, por lo que quedan en claro dos puntos: por una parte la apertura comercial no dinamizó el sector exportador mexicano como se esperaba, y por otra parte, el tema de la dominación externa se ve a través de la alta elasticidad ingreso de importaciones y el alto contenido importado en lo exportado. Para discutir sobre el primer punto, observemos el siguiente indicador:

Gráfica 5 Tasa de variación de las importaciones / Tasa de variación del PIB



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial

La lectura que debemos dar a este indicador es: por cada punto porcentual que varió el crecimiento económico (a la alza o a la baja), cuanto cambiaron porcentualmente las importaciones. Es decir que en 1982 por cada punto porcentual que decreció el PIB en México, las importaciones lo hicieron en 64.63%.

Con estos datos es posible concluir que las importaciones son altamente sensibles a los movimientos del producto del país, con mayor respuesta ante periodos de contracción económica. Además, de la última gráfica vemos que en los periodos previos a la entrada en vigor del TLCAN, las importaciones eran más elásticas al PIB, mientras en el año 2015 el ratio tuvo un valor de 0.73, es decir, por cada punto porcentual que creció la economía mexicana, las importaciones lo hicieron en 0.73%, por lo que si bien en términos generales observamos una tendencia negativa, el valor del ratio no deja de ser alto.

Esta idea la cerraremos mostrando la siguiente tabla, en la cual ha sido aplicada una prueba de causalidad en el sentido de Granger donde se someten a evaluación las importaciones y el producto mexicano:

Tabla 1. Causalidad en el sentido de Granger de las importaciones mexicanas

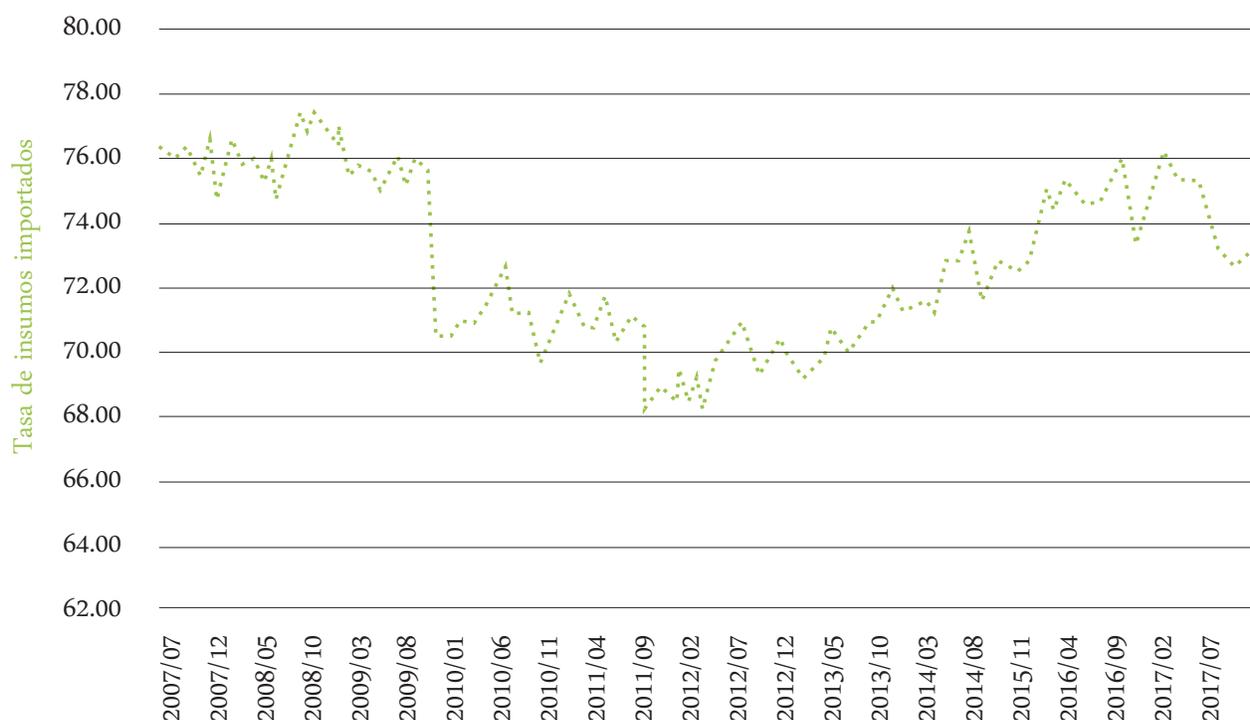
PIB de México no causa importaciones	Importaciones no causan el PIB de México
0.0817	0.7257

Fuente: elaboración propia con datos del Banco mundial.

De la tabla se puede concluir que al menos a 90% se acepta que el PIB mexicano causa a las importaciones y no a la inversa, lo que permite reforzar la idea de que la hipótesis de Thirlwall aplicada a México se cumple. Este hecho, ha sido documentado por trabajos empíricos aplicados a nuestro país, por citar algunos: Moreno-Brid (1999) y López y Cruz (2000) quienes concluyen que en el largo plazo la elasticidad ingreso de demanda por importaciones restringe el crecimiento económico.

Como ya se había dicho, el otro componente que suma a la restricción externa al crecimiento, y al problema de “dominación externa” es el alto componente importado que se requiere para la exportación de bienes, pues en México más de 70% de los insumos utilizados para generar bienes de exportación son de origen extranjero como puede observarse en la siguiente gráfica:

Gráfica 6 Tasa de insumos importados en bienes de exportación



Fuente: elaboración propia con datos de INEGI.

Se ve que en julio de 2007 el ratio de insumos importados respecto al total era de más del 76%. El indicador vivió su mejor momento durante 2012, cuando quedó por debajo de 70%, no obstante para julio de 2017 la cifra alcanza más de 73%, lo cual significa que de cada dólar que se derrama en la producción de bienes de exportación, 73 centavos son pagados a proveedores extranjeros, esto sin duda justifica que la apertura comercial no haya entregado los frutos esperados en términos de crecimiento económico.

Para reforzar, mostraremos un ejercicio más sobre causalidades en el sentido de Granger, donde se da evidencia de lo que gráficamente es posible observar:

Tabla 2. Causalidad en el sentido de Granger. Importaciones vs exportaciones

Exportaciones no causan a las importaciones	Importaciones no causan a las exportaciones
0.046	0.1775

En la tabla se muestra que la prueba de causalidad en el sentido de que existe un alto contenido importado en lo exportado, debe aceptarse al 95% de confianza.

En suma, la restricción externa al crecimiento viene dada dentro de la propia estrategia de crecimiento guiado por exportaciones, pues paradójicamente para crecer necesitamos importar, lo cual hace que el crecimiento dado por el comercio internacional sea lento y alejado de los efectos esperados. Finalmente esta evidencia corrobora el planteamiento hecho en (1.1), donde se expresa que una mejora en la balanza comercial dada por un aumento en la demanda por exportaciones, entrega saldo favorable para el crecimiento, pero inferior a la unidad.

IV.3 LA RESTRICCIÓN INTERNA AL CRECIMIENTO

Como se ha mencionado anteriormente, en 2001 México adoptó como estrategia de desinflación aquella conocida como metas de inflación, la cual se apuntaló en dos grandes pilares, por un lado la tendencia a la apreciación del tipo de cambio (Véase Mantey, 2011; Aizenman and Hutchison, 2008; Ibarra (2008) y Cruz, Sánchez, y Amann, (2011) y por otro lado en la contención del salario real, dada la creencia de que los aumentos salariales son inflacionarios (véase Esquivel y Razo, 2003 y Conasami, 2017).

Estas dos herramientas han tenido impactos muy fuertes en el estancamiento del producto, pues por un lado, la apreciación del tipo de cambio tiene naturaleza opuesta a aquella que busca crecer gracias a las exportaciones, ya que encarece los bienes exportados y abarata los importados, mientras por otra parte, la pérdida de poder adquisitivo de los asalariados ha sido muy nociva para el crecimiento del mercado interno como más adelante se verá.

No obstante antes de entrar a estos resultados queremos mostrar cual ha sido el papel del tipo de cambio dentro del control de precios en México, pues aun cuando pareciera evidente

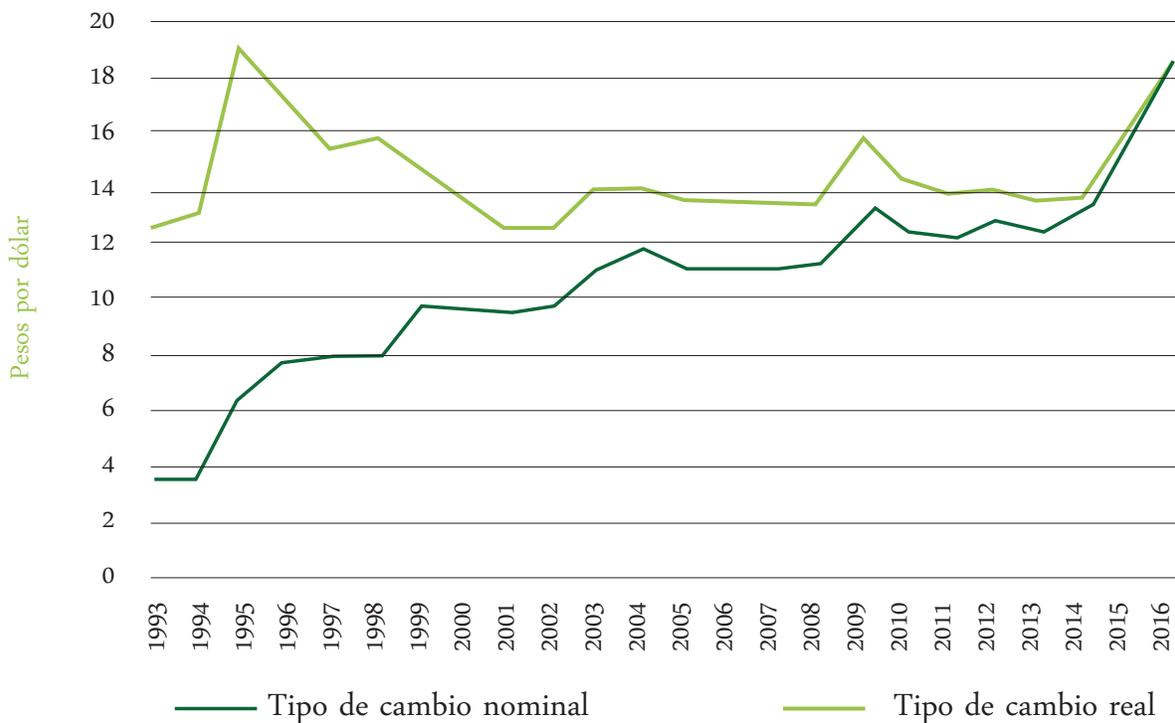
que existe un alto grado de conexión entre los precios nacionales y el tipo de cambio, existen posturas como las de Ramos Francia y Torres (2005), Nogueira (2007), Capistrán, et al. (2012) y Cortés (2013), que argumentan que el efecto traspaso en México fue desapareciendo paulatinamente luego de adoptar la estrategia de metas de inflación.

IV.3.1 EL PAPEL DEL TIPO DE CAMBIO

Iniciaremos esta discusión mostrando una gráfica donde se observa el comportamiento del tipo de cambio nominal y real desde antes de la firma del TLCAN y hasta 2016.

En la gráfica se observa que prácticamente durante todo el periodo el peso se mantuvo sobrevaluado, manteniendo un deslizamiento suave entre 1999 y 2013, para después iniciar un marcado proceso de depreciación, que fue incluso más grave que el vivido en la crisis de 2009. Si graficamos la tasa de depreciación (apreciación) del tipo de cambio contra la tasa de inflación, observaremos que hay una tendencia compartida, tal como se muestra a continuación:

Gráfica 7 Tipo de cambio nominal y real. 2016=100

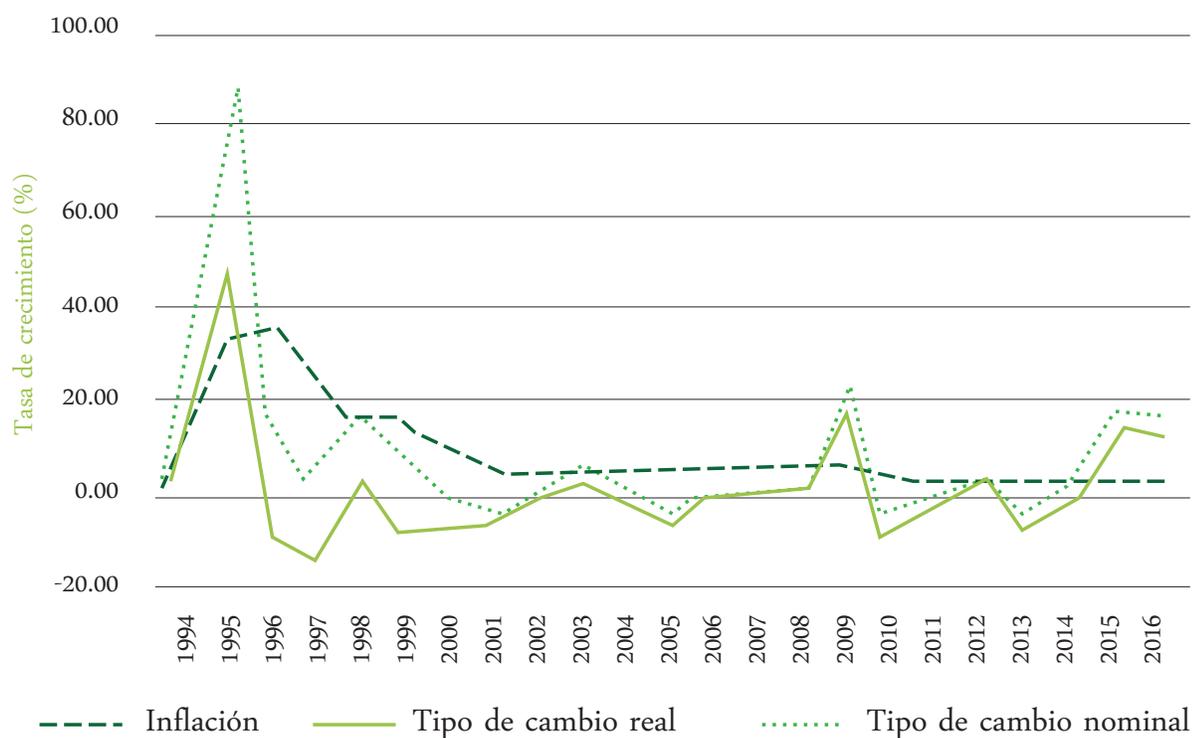


Fuente: elaboración propia con datos de INEGI y Banco Mundial.

De las series es posible extraer dos conclusiones importantes, por un lado entre 1993 y 2013 hay una clara tendencia a la apreciación de la moneda mexicana, lo cual hizo que los productos mexicanos perdieran competitividad en el extranjero, sobre todo cuando entraron en escena países como China que claramente usan como una ventaja competitiva ofertar productos a precios muy bajos. Esta tendencia si bien fue favorable para la contención de la inflación, jugó en contra de la estrategia de crecimiento liderada por exportaciones, pues como se ha dicho antes, los productos mexicanos perdieron artificialmente competitividad en precios.

Por otra parte la correlación observada del tipo de cambio con la tasa de inflación, da certeza a todos aquellos que sostienen que ha sido el tipo de cambio el instrumento principal de control de la inflación en México, si bien se puede observar en varios periodos que la depreciación es más alta que la tasa de inflación, es complicado sostener que no existe un efecto traspaso. La solidez de este argumento quedó en duda luego que después de 2014 el tipo de cambio iniciará un proceso de depreciación muy marcado, al tiempo que la tasa de inflación no respondió a ello.

Gráfica 8 Tasa de inflación, y variación del tipo de cambio nominal y real



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

En una plática con el diario *El Reforma*, el Gobernador del Banco de México, aseveró que la razón del nulo efecto del tipo de cambio sobre el nivel de precios era que “la alta correlación histórica entre la inflación y la depreciación del tipo de cambio se rompió hace más de una década gracias a la autonomía del Banco de México”⁴, en el mismo evento el Gobernador con-

⁴<http://www.reforma.com/aplicacioneslibre/preacceso/articulo/default.aspx?id=69308&urlredirect=http://www.reforma.com/aplicaciones/editoriales/editorial.aspx?id=69308> (Consultado el 20 de noviembre de 2017)

tinúa explicando que dado que en México se vivía una inflación que era la más baja en cuatro décadas, las expectativas de inflación en el futuro se mantenían bajas y bien ancladas, lo cual acompañado de tasas de interés, también las más bajas de la historia, y un crecimiento de los salarios reales acorde a la productividad habían provocado que los costos de las empresas no se incrementaran por la depreciación (*El Reforma*, 2015).

Esta evidencia empírica daba soporte a lo que algunos otros como Ramos Francia y Torres (2005), Nogueira (2007) y Capistrán, *et al.* (2012) ya aseguraban desde tiempo atrás, y es que a razón de ellos el efecto traspaso del tipo de cambio a los precios había ido desvaneciéndose luego de la adopción de la estrategia de metas de inflación, pues de acuerdo a sus defensores, era gracias a que los agentes habían anclado sus expectativas inflacionarias lo que provocaba estos resultados.

Esta idea es también coherente con Aguilar-Argaez, *et. al.* (2014 p. 10), quienes afirman que “una inflación baja y estable producto de una política monetaria creíble, que da lugar a expectativas de inflación bien ancladas entre los agentes económicos, modera la propensión de las empresas a trasladar a los consumidores los aumentos de costos asociados a una depreciación del tipo de cambio”.

Así bien, el modelo de metas de inflación parecía haber sido exitoso en el control de la inflación, dejando de paso una anulación del efecto traspaso. Sin embargo, hay otra explicación a este fenómeno, y es la siguiente:

En un mercado interno contraído por el bajo poder de compra de los consumidores, los empresarios utilizan su posición de mercado para no incrementar los precios durante el mayor tiempo posible por temor a una contracción de la demanda que los lleve a perder cuota de mercado, y esto se puede reflejar en dos posibles escenarios:

1. Las empresas grandes cuentan con inventarios suficientes por lo que no se ven obligados a elevar los precios en el corto plazo, ya que las ventas hechas en periodos corrientes saldrán a costos del pasado, lo cual no afecta su tasa de ganancia, aun sin incrementar sus precios y aun sufriendo un aumento en sus costos variables.⁵
2. Las empresas de menor tamaño, si no cuentan con inventarios, están dispuestas a sacrificar temporalmente su tasa de ganancia a cambio de no perder cuota de mercado como consecuencia de un incremento en sus precios, pues dado que las empresas grandes no reflejan este aumento, las de menor tamaño si deciden hacerlo pueden ser desplazadas del mercado.

En cualquiera de los dos escenarios, los precios terminarán subiendo como consecuencia de la depreciación del tipo de cambio, pero observaremos un fenómeno donde la respuesta de los precios se rezagará en el tiempo, lo cual no es consecuencia de expectativas bien ancladas, sino más bien es temor de perder participación en el mercado, dada la debilidad de éste.

Por otra parte, los efectos en el corto plazo van a ser muy diferentes en función del tipo de industria y estructura de mercado que se quiera analizar, por ejemplo en bienes de primera necesidad como los alimentos, los empresarios tiene un poder de mercado más grande que los consumidores ya que son bienes con una oferta poco elástica (Kalecki, 1954), lo cual da a los oferentes facultad para poder llevar el traslado a precios de prácticamente 100% del incremento en los costos venido por la depreciación.

⁵ Este método contable para registrar los costos y el control de inventarios se conoce como Primeras entradas, primeras salidas (PEPS)

Si a un mercado de este tipo agregamos que existe un número reducido de oferentes, entonces el poder de mercado de éstos crece y por lo tanto su capacidad para trasladar los costos aumenta.

Por otra parte si analizamos un mercado de bienes como los muebles de hogar, los cuales no son de primera necesidad, un incremento en los precios de estos sí puede hacer la diferencia en la decisión de consumo de las familias, pues éste suele ser un mercado dominado por más oferentes, también es de baja demanda relativa, entendiéndose como que los alimentos son bienes que todos tienen que consumir, por lo que todos destinan parte de su ingreso a este tipo de productos, no obstante los muebles de hogar no son bienes que todos consuman, por lo que no forzosamente todos destinan parte de su ingreso al consumo de ellos.

Todo contribuye a que en industrias como éstas, el poder de mercado de los consumidores sea más alto, lo cual inhibe el incremento en precios provocando un rezago en el mismo.

En la siguiente gráfica podemos encontrar evidencia de lo aquí descrito, es decir aunque el tipo de cambio se depreció entre 2014 y 2016, la tasa de inflación anualizada se mantuvo en su meta, incluso en diciembre de 2015 se alcanzó la tasa de inflación más baja de toda la historia.

Sin embargo observemos como la inflación en la industria de alimentos se mantiene muy por encima de la inflación general, salvo en el citado mes de diciembre que tuvo una caída drástica, pero que también tiene eso una explicación de estacionalidad, pues es un mes donde el ingreso suele crecer y ese aumento normalmente se destina a bienes que no son de primera necesidad, como el caso de los muebles.

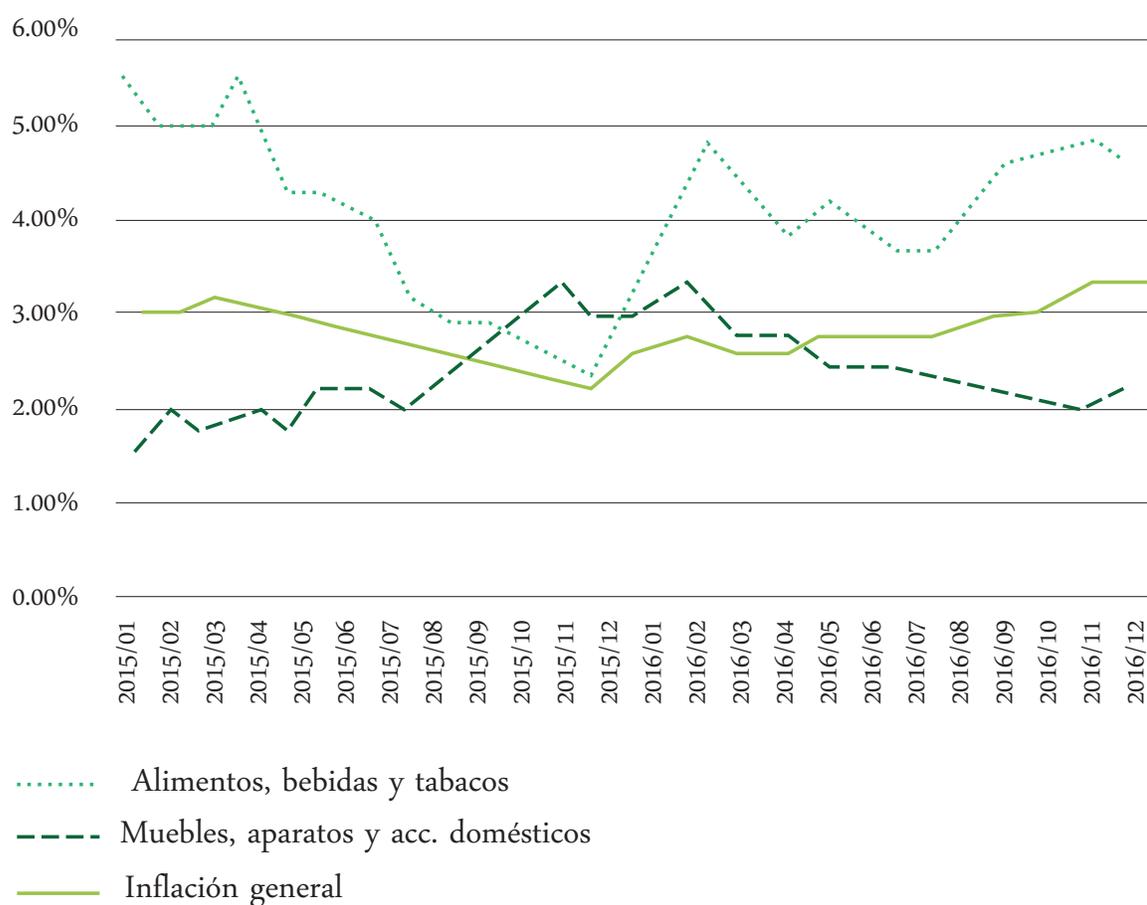
Nótese que en casi todos los puntos la tasa de inflación de los alimentos se encuentra por encima de la inflación general y la de los muebles, incluso muy por encima de la meta de inflación, es decir, el efecto de la depreciación si se observó de inmediato, pero no en todas las industrias por igual. Por lo tanto, en las industrias donde el productor tiene más poder de mercado que el consumidor, encontramos mayor facilidad de trasladar el efecto de la depreciación a los precios.

Por otra parte, si analizamos el comportamiento en la industria de muebles, los precios se mantuvieron incluso por debajo del índice general, lo cual puede ser explicado por los puntos con los que empezamos esta discusión, es decir la existencia de inventario o la disposición a sacrificar tasa de ganancia temporalmente, pero debe aclararse que esta industria se comporta de esta manera debido a que en este caso los consumidores tienen un mayor poder de mercado que los productores, por lo que un incremento en el precio sí podría redundar en el no consumo de ellos.

Así bien, el problema de la inflación es un conflicto también de orden distributivo, como en su momento señalaron Argitis y Pitelis (2001).

En suma, lo que estamos argumentando es que el control de precios se logra a través de mantener un tipo de cambio apreciado, pero también va depender de la estructura distributiva de cada economía. Influir en la segunda variable es muy complicado en el corto plazo, pues en casi su totalidad depende del contexto histórico que ha dado vida a las estructuras productivas de cada nación. No obstante, influir en el tipo de cambio sí es un objetivo posible, por lo que al final de la historia será la variable más importante para anclar los precios.

Gráfica 9 Tasa de inflación de industrias con diferentes poderes de mercado



Fuente: elaboración propia con datos de INEGI

IV.3.2 EL PAPEL DE LOS SALARIOS

Por otro lado, el Banco de México al iniciar su aventura para desinflar a la economía señaló que los aumentos salariales tenían que ser acorde a los objetivos de inflación (Banxico, 2003), hecho que el propio Gobernador del Banco de México confirmaba muchos años después en la entrevista citada secciones atrás, pues explicaba que el salario real no podía crecer por encima de la productividad pues esto ocasionaría presiones inflacionarias.

La creencia en este argumento llevó a que el salario real en México tuviera una gran contracción después de la crisis de 1994, tal como se puede ver en la gráfica siguiente:

Gráfica 10 Salario real por hora en la industria manufacturera en México



Fuente: elaboración propia con datos de INEGI.

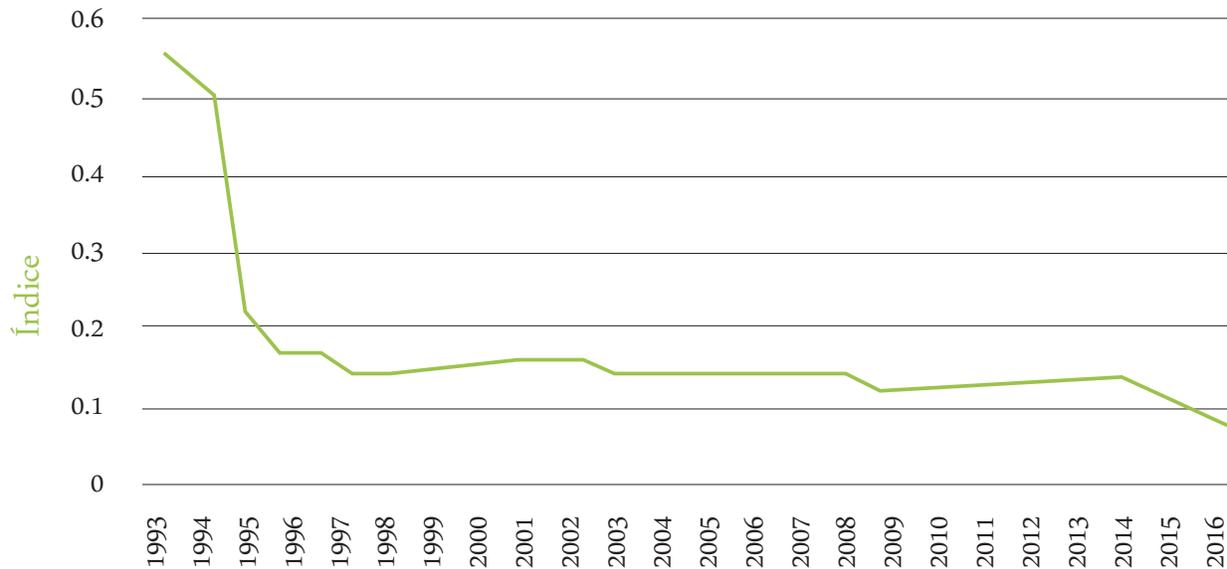
Observando la gráfica podemos notar que después de la gran crisis de 1994, hubo una contracción muy fuerte del salario real, como causa de la gran depreciación del tipo de cambio, esta contracción fue de tal magnitud que hasta la fecha no ha sido posible recuperar (Polaski, 2003).

De la gráfica es posible deducir dos conclusiones importantes:

La primera es que los salarios mexicanos y norteamericanos no convergieron como lo decía la teoría, al contrario divergieron, como se puede ver a continuación:

Gráfica II

Índice de convergencia salarial México-Estados Unidos



Fuente: elaboración propia con datos de INEGI.

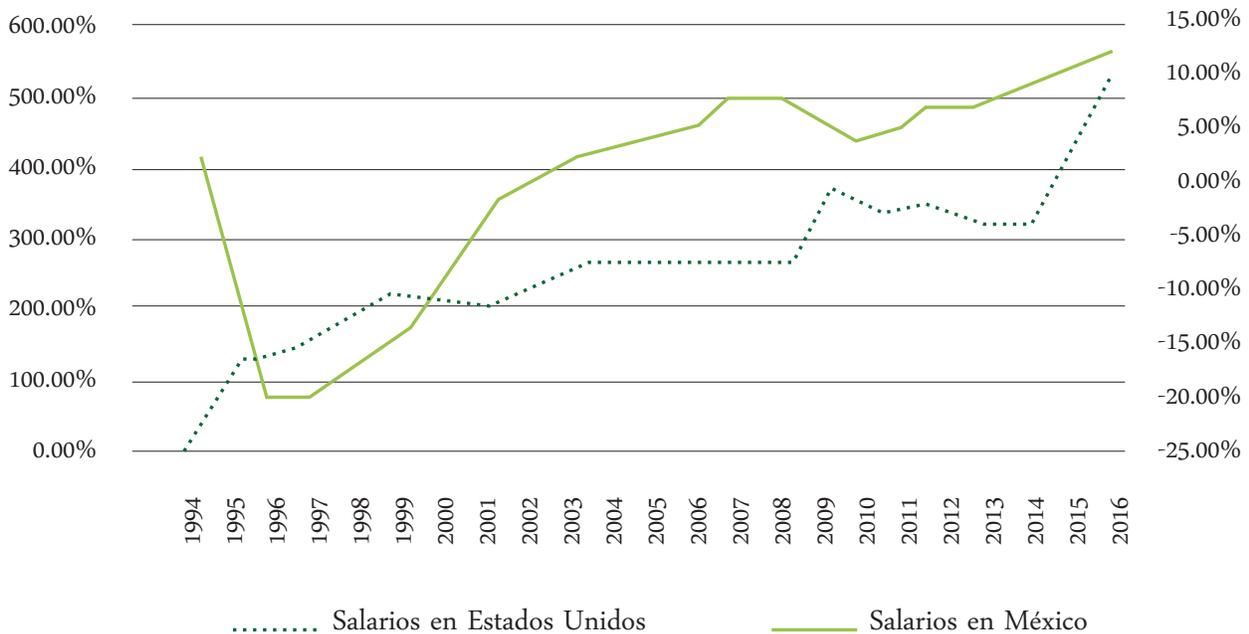
La figura muestra la relación de dólares pagados por hora de trabajo en la industria manufacturera entre Estados Unidos y México, en términos reales, y corre de cero a uno, por lo que su lectura es que a un valor de uno corresponde una remuneración igual, y a un valor de cero, la remuneración es más desigual, es decir mientras más cercano el indicador esté de uno se tendrá una mayor convergencia salarial y mientras más cercano a cero, la divergencia será mayor.

Lo anterior permite ver que antes de la entrada en vigor del TLCAN, el grado de convergencia era mucho mayor que después de la puesta en marcha del tratado, pues en 1993 por cada dólar que se pagaba en Estados Unidos, en México se pagaban 0.53 dólares, mientras en 2016 la razón cae súbitamente a 0.09 dólares.

La razón no forzosamente es causa del propio TLCAN, pues como ya se vio, luego de la gran crisis el salario mexicano no se volvió a recuperar. A esto debemos sumar que un intento por incrementar el salario real, de acuerdo a las ideas ya mostradas del Banco de México, hubiera desembocado en un aumento en la inflación, por lo que el control del salario real fue sin duda en este periodo una herramienta para lograr la estabilidad de precios en la economía.

El segundo punto a rescatar se puede observar en la siguiente gráfica donde se muestra la evolución del salario real en pesos mexicanos de ambas naciones, pero como tasa de variación respecto a 1993.

Gráfica 12 Tasa de variación del salario real en pesos, respecto a 1993



Fuente: elaboración propia con datos de INEGI.

La evolución es respecto al salario por hora. Del lado izquierdo se contabiliza la evolución del salario pagado en Estados Unidos, mientras del lado derecho el pagado en México. Es notable la gran diferencia, pues en Estados Unidos en 2016 se pagaban 529.31% más que en 1993, mientras en México el aumento ha sido de apenas 11.03%, lo cual da muestra de la gran diferencia en cuanto a las políticas salariales de ambas naciones y un evidente estancamiento del salario real en México

IV.3.3 TIPO DE CAMBIO APRECIADO Y SALARIO REAL ESTANCADO

La evolución mostrada de las dos variables en cuestión ha sido con la idea de contener la inflación en México, lo cual se ha logrado, sin embargo, este gran logro parece ser también una gran restricción al crecimiento, pues la contención inflacionaria se ha dado gracias a mantener una tendencia de apreciación del peso y de un estancamiento del salario real.

En el primer plano, la apreciación ha ocasionado que los productos mexicanos pierdan competitividad en los mercados internacionales al ser más caros, mientras al mismo tiempo las importaciones se abaratan incentivando su mayor consumo, provocando que la estrategia de crecimiento guiado por exportaciones no sea compatible con la estrategia de metas de inflación, pues si se buscará favorecer la competitividad de las exportaciones se tendría que depreciar artificialmente el tipo de cambio, lo cual terminaría provocando presiones inflacionarias al interior, dada la gran dependencia de insumos importados que en México se tiene, pero al mismo tiempo nuestro posible mayor crecimiento dado por un aumento en la deman-

da de nuestras exportaciones sería frenado por la restricción externa al crecimiento dada por la nuestra elasticidad ingreso de las importaciones (Thirlwall, 1979), por lo que México tiene que priorizar entre dos objetivos de política económica, por un lado mayor crecimiento con más inflación y una fuga de recursos dada por un aumento en las importaciones, o una inflación controlada acompañada de menor crecimiento.

A estos escenarios debemos sumar el desempeño del salario real, pues el estancamiento de éste en México fue un arma que ayudó a contener la inflación, pero al mismo tiempo se utilizó como ventaja competitiva para contender en el mercado internacional como lo sostienen Vázquez y Avendaño (2012), quienes también llaman a observar la ineficacia del modelo de crecimiento guiado por exportaciones, la cual se da debido a que la fuente de crecimiento es cedida al mercado externo, mientras al interior se padecen bajos niveles de demanda interna. Esta contracción del mercado interno es representada en nuestra ecuación (2), de donde se desprende que una caída en los salarios reales dejará como resultados una baja en el consumo. Esta noción es desarrollada por Kalecki (1954), quien asevera que siendo los asalariados quienes cuentan con una propensión a consumir muy alta, al grado de que prácticamente no ahorran, una contracción en la participación de ellos en el producto tiende a deprimir el consumo, y ello evidentemente frena el crecimiento económico.

El peso que Kalecki otorga al consumo no dista de las conclusiones de Keynes, pues en su Teoría General se lee que el nivel de empleo en la economía vendrá soportado por el punto donde la oferta y demanda agregada se igualen, que daría como resultado lo que Keynes llamó demanda efectiva. Esta demanda efectiva parte de un cierto nivel de producción inicial que implica la determinada utilización de recursos tanto de capital como de empleo. Para que este punto de empleo sea sostenible en el tiempo, será necesario que el consumo responda, pues la realización de los bienes previamente producidos determinará el nivel de demanda efectiva, que podría estar por encima o por debajo del punto inicial (Keynes, 1936).

En suma, en nuestra propuesta, el impulso al crecimiento se puede dar por dos vías, la primera es con una depreciación del tipo de cambio, ya que de acuerdo a (1) eso llevaría a una mejora en la balanza comercial; el segundo camino es con un aumento en el salario real, pues de acuerdo a (2) crecería el consumo, y en ambos casos, según (4) la economía mejoraría.

Sin embargo, la primera propuesta en México es inflacionaria, pero no por los argumentos de los defensores de la política monetaria actual, es decir, la razón de una alza en precios por este escenario no es consecuencia de que el producto observado se acerque o rebase al producto potencial, sino más bien, es porqué en México todavía existe un alto traspaso inflacionario, por lo que el posible efecto expansionista de un aumento del tipo de cambio pudiera resultar contraccionista en el corto plazo tal como argumentaban Krugman y Taylor (1978) y que para México, Caballero y López (2011) brindan evidencia.

De hecho, los últimos autores señalan que la depreciación del tipo de cambio en uno por ciento nos llevaría a una contracción en la inversión de 1.63%, consecuencia de un encarecimiento de las materias primas importadas, de la maquinaria de origen extranjero y afectando la hoja de balance de las empresas que tienen deuda en moneda extranjera (Mantey y López, 2010).

Desde luego esta contracción terminaría frenando el crecimiento del país. Y si continuamos el análisis y atendemos lo expresado en la ecuación (3), un crecimiento pobre en el producto de un periodo previo, acarrearía una contracción en el gasto de inversión corriente, dado las malas expectativas formadas de los hombres de negocios tocante al retorno de su inversión (Kalecki, 1954).

Sin embargo, esto no es todo. La depreciación del tipo de cambio haría que los asalariados pierdan participación en el producto (Kalecki, 1954), hecho que causaría una reducción en el consumo, evidencia de ello para México muestran López, Sánchez y Spanos (2011).

Así bien, buscar competitividad por medio del tipo de cambio dada la estructura actual de la economía no parece ser la mejor opción, eso significa que intentar crecer a través del comercio internacional, es decir atender al modelo de crecimiento guiado por exportaciones, no es el camino adecuado para México, lo cual es coherente con lo postulado por Blecker (2000) y Palley (2003) quienes apuntan que este tipo de estrategia no es favorable para países en desarrollo.

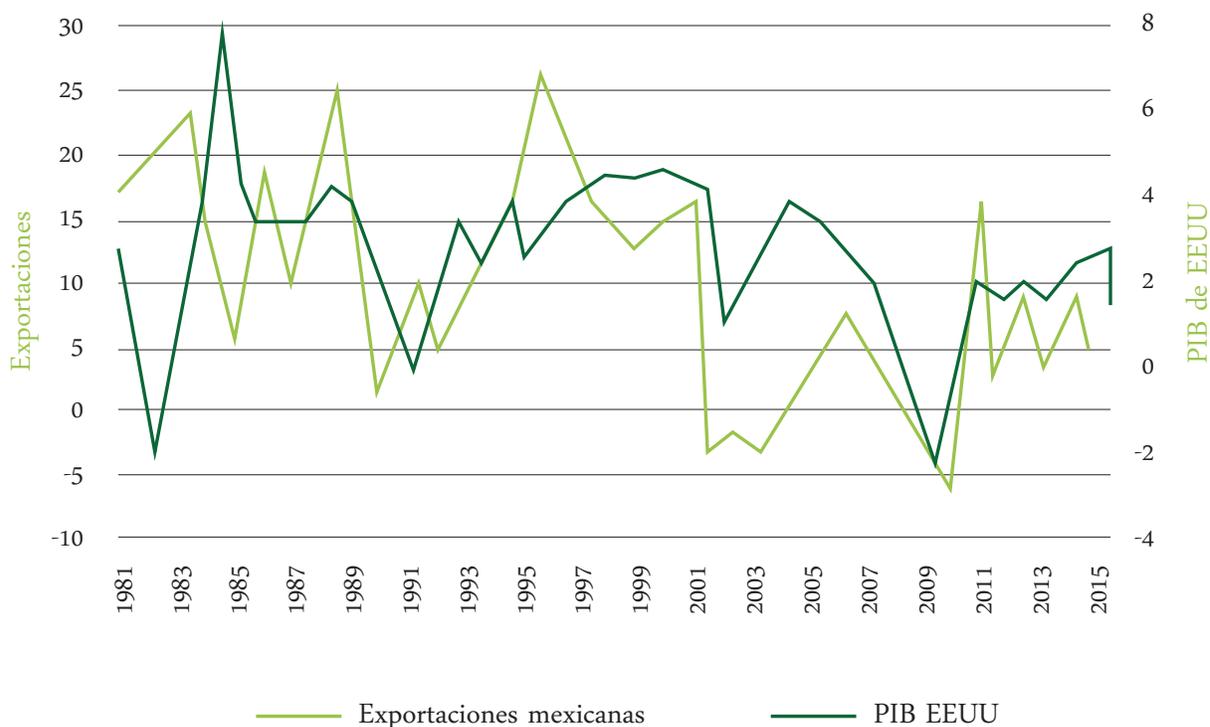
Atendiendo a esto, la única solución está en el mercado interno, el cual se ha debilitado luego de la adopción del modelo de crecimiento guiado por exportaciones y metas de inflación, ya que en ambos casos el estancamiento del salario real fue primordial.

Sin embargo, la recuperación de esta variable puede ayudarnos a romper el estancamiento, pues de acuerdo con los propios Caballero y López (2013) un incremento de 1% en los salarios reales lleva a un aumento de 1.01% del producto. La recuperación del poder de compra vía un incremento del salario dejará mayores efectos favorables que posibles impactos negativos para la economía, pues aunque quizá este aumento pudiera causar algún aumento en los precios, la mayor dinámica va ocasionar que el costo-beneficio sea en favor del crecimiento económico, finalmente es mejor una economía con ligeras presiones inflacionarias, pero con empleo, que una economía con una inflación controlada y sin empleo.

Sin embargo, suponer que un aumento en los salarios cause presiones inflacionarias, no debe ser del todo cierto, pues en economías con recursos ociosos siempre es posible incrementar la productividad (López, 1998), lo cual puede contener el incremento en el costo del trabajo y por ende no causar inflación.

Sí se decide no incrementar el salario real, el crecimiento de México, de acuerdo a lo planteado en (5), será exógenamente determinado por el crecimiento del exterior, de hecho Caballero y López (2013), encuentran que esta es la principal variable que ha determinado el crecimiento en México en los últimos años, al grado que de cada punto porcentual que el PIB de Estados Unidos ha crecido, nuestra economía la ha seguido en 1.09%, desde luego, esto puede explicar la pobre evolución de la economía nacional, pues en la última década el PIB de aquella nación se ha mantenido en tasas cercanas a 2%, como se muestra en la siguiente gráfica:

Gráfica 13 Tasa de crecimiento de las exportaciones de México y PIB de Estados Unidos (%)



Fuentes: elaboración propia con datos del Banco Mundial.

En la figura se mide del lado izquierdo el crecimiento de las exportaciones mexicanas, mientras del lado derecho se da cuenta de la evolución del crecimiento económico de nuestros vecinos del norte. Se puede apreciar que antes de la entrada en vigor del TLCAN y aun años después parece no haber una gran correlación en ambas series, sin embargo ya en la década de los 2000 hasta años recientes la dependencia comienza a intensificarse, algo que sin duda es más notorio en la última década. También es claro que la elasticidad ingreso de nuestras exportaciones es muy alta, pues ante pequeños cambios en el producto de Estados Unidos, las exportaciones nacionales se ven sumamente influidas.

En suma, las dos estrategias adoptadas a mediados de la última década del siglo xx han entregado como resultado un control en la inflación, explicado por razones muy diversas de las que defienden las autoridades monetarias, y un crecimiento económico estancado dependiente del exterior, por lo que a medida que el producto de Estados Unidos siga comportándose como hasta ahora, nuestra economía seguirá igual ya que no hay manera de romper el círculo vicioso en el que se ha sumergido la política económica actual.

CONCLUSIONES

En este trabajo se trató de mostrar evidencia de que el cambio de política económica configurado a finales del siglo pasado no ha entregado los resultados deseados, pues si bien se puede presumir de una tasa de inflación baja y estable, el costo de ello ha sido una gran contracción del mercado interno, provocado por el anclaje del salario real, ya que según la postura de la autoridad monetaria, un incremento en los salarios tiene efectos inflacionarios, por lo que el modelo de metas de inflación ha sido para México su restricción interna al crecimiento.

Por otra parte, la principal herramienta de México para competir como economía abierta, han sido los propios bajos costos de la mano de obra, pues estos atrajeron a que varias empresas se instalaran en nuestro país, lo cual hizo que la contención salarial se volviera una variable clave dentro de la construcción de la política actual, pues atendía tanto a los intereses del control de precios, como a los de la búsqueda de atracción de inversiones plasmados en el TLCAN.

En otro tema, la gran dependencia de insumos importados para generar bienes de exportación, hace que México sufra un problema inflacionario de segundo orden, lo que excluye al tipo de cambio como posible herramienta para incentivar a la demanda. Adicionalmente, la estructura de la economía con la que se configuró la estrategia de crecimiento guiado por exportaciones hace que un aumento de nuestras exportaciones genere que muchos recursos se fuguen al exterior, por lo que esta estrategia ha sido ineficiente para promover el crecimiento, de hecho en ella misma encontramos nuestra restricción externa al crecimiento como lo señala Thirlwall (1979).

BIBLIOGRAFIA

Aguilar-Arguez, A. M. G. Cuadra, C. Ramírez-Bulos y D. Sámano (2014) “Anclaje de las expectativas de inflación ante choques de oferta adversos”. Working papers, no. 2014-20, Banco de México.

Aizenman, J.; Hutchison, M.; and Noy, I. (2011) “Inflation Targeting and Real Exchange Rates in Emerging Markets.” *World Development*. 39 (5): 712-724.

Arestis, P. (2009) “New Consensus Macroeconomics: A Critical Appraisal”. The Levy Economics Institute of Bard College, University of Cambridge. Disponible en www.levy.org

Argitis, G. y C. Pitelis (2001) “Monetary policy and the distribution of income: evidence for the United State and the United Kingdom” en *Journal of Post Keynesian Economics*. Vol. 23, No. 4: 617-638

Arriaga, N. R. y H. Landa (2016) “Competitividad del sector externo mexicano: Un análisis de la condición Marshall-Lerner” en *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, Vol 11, No. 1: 79-101.

Balassa, B. (1978) “Exports and Economic Growth: Further Evidence” en *Journal of Development Economics*. Vol 18, No. 1: 23-35.

Banxico (2002) *Informe Anual 2001* Disponible en www.banxico.org.mx

Banxico (2003) *Informe Anual 2002* Disponible en www.banxico.org.mx

Blecker, R. (2000) The diminishing Returns to Export-Led-Growth Model. A Council on Foreign Relations Paper. New York. Council on Foreign Relations.

Caballero E. y J. López (2011) “Fiscal Policy and Private Investment in Mexico”, en Arestis P. (ed.), *Microeconomics, Macroeconomics and Economic Policy: Essays in Honour of Malcolm Sawyer*, Basingstoke: Palgrave Macmillan: 208-227.

Caballero E. y J. López (2013) “Demanda efectiva y distribución del ingreso en la evolución reciente de la economía mexicana” en *Investigación Económica*. Vol LXXII, núm. 285, julio-septiembre: 141-163.

CONASAMI (2017) “Resolución del H. Consejo de Representantes de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos que revisa los salarios mínimos generales y profesionales vigentes desde el 1ero. de enero de 2017 y establece los que habrán de regir a partir del 1ro. de diciembre de 2017” en Diario Oficial de la Federación del 24 de noviembre de 2017.

Capistrán, C. R. Ibarra-Ramírez y M. Torres-Francia (2012) “Exchange rate Pass-Through to prices: Evidence from Mexico” en Documentos de Investigación del Banco de México. Working paper 2011-2012

Carlin, W. y D. Soskice (2006) *Macroeconomics imperfections, institutions and policies* Primera Edición. Oxford University Press.

Carstens, A. (2015) “Inflación baja y estable, el éxito de una reforma estructural” en *Pluralidad y Consenso*. Vol 5, No. 25.

Cortés, J. (2013) “Una estimación del traspaso de las variaciones en el tipo de cambio a los precios en México” en documentos de Investigación del Banco de México. No. 2013-02

Esquivel, G. y R. Razo (2003) "Fuentes de la inflación en México, 1989-2000: Un análisis multicausal de corrección de errores" en *Estudios Económicos*. No. 18. El Colegio de México: 181-226

Galindo, L. M., y C. Guerrero (1997), Factores determinantes de la balanza comercial de México 1980-1995 en *Revista de Comercio Exterior*, 47 (10): 789-794

Cruz, M., A. Sánchez and E. Amann (2011), "Mexico: food price increases and growth constraints" en *CEPAL Review*, No. 105.

Galindo, L. M., and Ros, J. (2006) "Banco de México: política monetaria de metas de inflación" en *EconomíaUNAM*, 3 (9): 82-88.

Gurría, M.A. (1993), *La política de la deuda externa* Fondo de Cultura Económica, México, D.F.

Guillén A. (2012), "México, ejemplo de las políticas anti-desarrollo del Consenso de Washington" en *Estudios Avanzados* No. 26 (75): 57-76.

Helpman, E. y P R. Krugman (1985), *Market Structure and Foreign Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*, Cambridge, MA; MIT Press

Heras, M. y C. Gómez (2015) "Exportaciones en México: un análisis de cointegración y causalidad (1980-2012)" en *Norteamérica*. Año 10. No. 1.

Huerta, A. (2006) *¿Por qué no crece la economía mexicana y cómo puede crecer?* México, D.F. Ed. Diana

Ibarra, C. (2008) "La paradoja del crecimiento lento en México", *Revista de la CEPAL*, No. 95: 83-102.

Krugman, P. y L. Taylor (1978). "Contractionary effects of devaluation," *Journal of International Economics*. Vol. 8(3): 445-456.

Krugman, P., M. Obstfeld y M. Melitz (2012) *Economía Internacional. Teoría y Política*. Ed. Pearson. Madrid, 9na. Ed.

Keynes, J. M. (1936) *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Empleo*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, D.F.

López, J. (1998) *La macroeconomía de México: el pasado reciente y el futuro posible*. Ed. Miguel Ángel Porrúa, Mexico, City.

López, J. y A. Cruz (2000) "Thirlwall's law and beyond: the Latin American Experience" en *Journal of Post Keynesian Economics*. Vol 22, No. 3: 477-495

López, J., A. Sánchez y A. Spanos (2011) "Macroeconomic Linkages in Mexico" en *Metroeconomía*, 62(2): 356-85

Mantey G. and López T. (2010), "Introducción", en Mantey G. and López T. (eds.), *Política monetaria con elevado traspaso del tipo de cambio. La experiencia mexicana con metas de inflación*, México City: FES-UNAM, DGAPA y Plaza y Valdés, pp. 11-19.

Mantey, G. (2011) «La política de tasa de interés interbancaria y la inflación en México» en *Investigación Económica*, 70 (277): 37-68.

McKinnon, R. (1964), "Foreign Exchange Constraint in Economic Development and Efficient Aid Allocation" en *Economic Journal*. Vol 74. No. 294: 388-499

Moreno-Brid, J. C. (1999), "Mexico's economic growth and the balance-of-payments constraint: a cointegration analysis" en *International Review of Applied Economics*. Vol 13: 149-160

Moreno, H. (2011), "Efectos del TLCAN en México después de 15 años de operación" en De la Cruz, J. L. y M. González, Coordinadores en *El TLCAN a 15 años. La historia, los resultados el derecho* (2011), Edit. M. A. Porrua y Tecnológico de Monterrey, México, D.F.

Nogueira, R. (2007), "Inflation targeting and exchange rate pass-through" en *Economía Aplicada* Vol. 11, No. 2: 189-208

Palley, T. (2003), "Export Led Growth": Evidence of developing Country Crowding out" en Arestis P. *et. al. Economic Integration, Regionalism and Globalization*.

Polaski, S. (2003), "Empleos, salarios e ingreso del grupo familiar" en "La promesa y la realidad del TLCAN" Editor Carnegie Endowment for International Peace.

D. Rodríguez y F. Venegas (2010), "Efectos de las exportaciones en el crecimiento económico de México: un análisis de cointegración, 1929-2009" en *EconoQuantum*. Vol 7. No. 2: 55-71

Ramos-Francia, M. y A. Torres (2005), "Reducing Inflation through Inflation Targeting: The Mexican Experience" en Working papers del Banco de México. No. 2005-01.

Salinas, C. (2000), *México un paso difícil a la modernidad* Plaza & Janés Editores, Barcelona, España

Samuelson, P. (1971), "Ohlin was right" in *The Swedish Journal of Economics* 73 (4): 365-384

Sánchez, G. M. (1992), "Entorno macroeconómico frente al tratado de libre comercio" en *México y el tratado trilateral de libre comercio*. Compiladores E. Andere y G. Kessel. McGraw-Hill, México

Thirlwall, A. P. (1979), "The Balance of Payments Constraint as an Explanation of International Growth Rate Differences", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, vol. 32 n. 128, pp. 45-53

Vázquez, J. A. y B. L. Avendaño (2012) "¿Modelo de crecimiento exportador o modelo de estancamiento exportador? El caso de México, 1961-2010" en *Investigación Económica*. Vol LXXI, No. 282: 93-108

Vázquez, J. y L. Meyer (2013), *México frente a Estados Unidos*, Ed. Fondo de Cultura Económica. México, D.F.

____Diario *El País* (1986), Sábado, 26 de julio de 1986, "México se convierte en miembro efectivo del GATT"

http://www.milenio.com/negocios/aguacate-consumo-toneladas-super-tazon-bowl-estados_unidos-mexico-evento-milenio_0_895110789.html

<http://www.elfinanciero.com.mx/economia/coparmex-plantea-aumento-de-salario-minimo-a-89-35-en-2017.html>

<http://www.elfinanciero.com.mx/economia/la-inflacion-del-pais-ya-llego-a-un-maximo-agustin-carstens.html>

<http://www.reforma.com/aplicacioneslibre/preacceso/articulo/default.aspx?id=69308&urlredirect=http://www.reforma.com/aplicaciones/editoriales/editorial.aspx?id=69308>