

Perspectiva Empresarial en el contexto del modelo de desarrollo exportador mexicano 1994-2014

(Business perspective in the Context of the Mexican
Export Development Model 1994-2014)

(Recibido: 26/febrero/2016 – Aceptado: 10/septiembre/2016)

*Jorge Bustamante Torres**

*Beatriz Sánchez Cruz***

Resumen

En el presente trabajo se analizan los efectos del modelo de desarrollo exportador mexicano sobre las perspectivas empresariales. El análisis se realiza desde el enfoque de la teoría francesa de la regulación, con el fin de resaltar los efectos de la configuración institucional del modelo de desarrollo exportador a nivel de las perspectivas empresariales. La investigación se centra en los efectos del arreglo institucional a nivel macroeconómico sobre el desenvolvimiento del sector manufacturero, para concluir con un análisis del sector exportador en sus ramas más dinámicas por tamaño de empresa, micro, pequeña, mediana y grande. A nivel macroeconómico se muestra que el actual modelo exportador es un modelo fallido, porque no ha logrado disminuir la dependencia externa, ni dinamizar la estructura productiva interna que genere encadenamientos productivos, transferencia tecnológica y aumento

* Profesor de tiempo completo adscrito al Posgrado de la Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México. Correo electrónico: <alonsobt@yahoo.com.mx>, <alonsobt@comunidad.unam.mx>.

** Profesora del Posgrado y la Licenciatura en Economía de la FES Acatlán-UNAM. Doctora en Economía por la UNAM. Correo electrónico: <eirepaloma@yahoo.com.mx>.

el nivel de empleo. Mientras que, a nivel microeconómico, el modelo ha incrementado la heterogeneidad estructural dentro de la industria manufacturera, así como las restricciones financieras y de mercado para las micro, pequeñas y medianas empresas configurando un panorama poco prometedor para el desarrollo industrial de la economía mexicana.

Palabras clave: modelo de desarrollo, modo de regulación, perspectiva empresarial, dependencia externa, restricciones financieras.

Clasificación JEL: L50, L60.

Abstract

In this work we analyze the effects of Mexican export development on the business prospects. The analysis is done from the perspective of the French theory of regulation, in order to highlight the effects of institutional arrangement at the macroeconomic level on the development of the manufacturing sector, concluding with an analysis of the export sector in its most dynamic branches by company size (micro, small, medium and large). At the macro level we show that the current export model is a failed model, because it has not managed to reduce external dependence, and boost domestic production structure that could be generate productive chains, technology transfer and increase the level of employment. While at the micro level, the model has increased the structural heterogeneity within manufacturing as well as financial and market constraints for micro, small and medium enterprises. This has generated a bleak setting for industrial development of the Mexican economy outlook.

Keywords: Model of development, mode of regulation, business perspective, external dependence, financial constraints.

JEL Classification: L50, L60.

I. Introducción

Al hablar de *perspectiva empresarial* es necesario establecer el nivel de análisis teórico. Al ser el empresario el objeto de estudio, el investigador tradicional abordaría de manera natural el problema desde el punto de vista microeconómico. Sin embargo, desde un punto de vista alternativo, habría que considerar cómo es que lo macro determina lo micro y, en ese sentido, cómo un modelo de desarrollo configura el contexto institucional en el cual se desenvuelven el conjunto de relaciones económicas y se determinan las perspectivas empresariales.

A partir de la década de los ochenta, el modelo de desarrollo mexicano sufrió una transformación estructural eligiendo como fuente de crecimiento del

ingreso nacional al mercado externo, configurándose un régimen de acumulación dirigido por las exportaciones (Palley, 2011; Kregel, 2010; Onaran, 2009). Dicho régimen se sustenta en el papel de la Inversión Extranjera Directa (IED) y del ahorro externo, que acordes a los principios neoliberales y del decálogo de Washington, eran el mecanismo idóneo para dinamizar el crecimiento interno y alcanzar en el largo plazo el desarrollo. En la retórica se decía que un país con insuficiente ahorro interno debía liberalizar sus mercados productivos y financieros, para facilitar la entrada de ahorro externo y de la IED que dinamizara la actividad productiva (Mckinnon, 1973; Shaw, 1973).¹ Para ello era necesario garantizar la entrada de inversión (directa y de cartera) haciendo atractivo su ingreso al país. Ello implicaba asegurar una ganancia financiera (para el capital especulativo) y productiva: la primera mediante el diferencial de tasa de interés y la administración cambiaria; y la segunda, relacionada con la privatización de empresas, el otorgamiento de ventajas fiscales y la concretización de las reformas estructurales, como la energética, pero principalmente la laboral (flexibilización del trabajo).

Bajo este contexto, era fundamental que el Estado dejara de intervenir paulatinamente en la actividad económica y todo lo que esto implicaba,² así como generar los mecanismos para asegurar finanzas públicas equilibradas, lo que involucraba claramente la disminución del gasto y el aumento progresivo de los impuestos,³ todo ello con el objetivo de garantizar los pagos al capital financiero. Este contexto macroeconómico derivó en una configuración institucional que ha favorecido desde entonces a la gran empresa transnacional y a los grandes grupos tradicionales nacionales en sus estrategias de expansión y rentabilidad, tanto al interior como al exterior del país.⁴

¹ Generando competencia económica, transferencia tecnológica y de conocimiento, redes de proveedores, innovación, etc.

² El Estado debía abandonar la postura proteccionista que había caracterizado al modelo sustitutivo de importaciones. Es decir, debía de alejarse de la actividad productiva y concentrarse en la inversión en infraestructura, a la par de garantizar derechos de propiedad que incentivaran la inversión privada tanto nacional como extranjera. Ello se reflejó en procesos privatizadores de las empresas paraestatales y de los bancos después de la crisis de la deuda.

³ Principalmente porque la teoría neoliberal del desarrollo y la visión convencional de Washington considera que cualquier incremento en el gasto público tienen un efecto negativo sobre el nivel de inversión pues es deficitario y por ende el único mecanismo para lograrlo es vía endeudamiento, lo que a su vez implica un aumento en la tasa de interés y una disminución en la inversión.

⁴ Ante las restricciones del mercado interno nacional, las grandes empresas oligopólicas tradicionales han optado por mecanismos de expansión hacia el exterior, convirtiéndose en *corporate raiders* al comprar a empresas en los mercados internacionales. Ejemplo de ello son la compra de las empresas españolas Panrico, alimentos Campofrío y Mexifoods por BIMBO, Sigma y Gruma respectivamente, y de las empresas Valenciana y Sanson (España), Southdown (Estados Unidos), Saraburi (Tailandia) y Rinker (Australia) por parte de CEMEX.

Contrario a lo que se esperaba, los efectos de la inversión extranjera no han sido, en general, satisfactorios. La micro, pequeña y mediana empresa, han quedado marginadas de los beneficios del modelo exportador. Primero, porque el manejo del tipo de cambio mediante la acumulación de reservas y su apreciación ha tenido un efecto competitivo negativo sobre las pequeñas y medianas empresas con miras a la exportación. Segundo, los bajos salarios y el pobre desempeño del mercado interno se han convertido en limitante para el crecimiento de los ingresos de estas empresas (pues el modelo de desarrollo exportador depende fundamentalmente del ingreso externo). Tercero, presentan una restricción crediticia importante, pues no son sujetos de crédito de los grandes bancos y tampoco cuentan con las condiciones para utilizar mecanismos bursátiles y acceder a los mercados de crédito internacionales. Finalmente, el poco interés de la gran empresa transnacional para generar eslabonamientos productivos hacia dentro, intensifica las limitantes para el desarrollo de estas empresas.

En este sentido, en este trabajo se desarrolla el concepto de *perspectiva empresarial* en una construcción que va de lo macro a lo microeconómico. Con el objetivo de relativizar este concepto en función del tamaño de la empresa, para mostrar que el modelo exportador mexicano se ha constituido en un modelo que propicia la heterogeneidad y la desigualdad en la industria, garantizando la ganancia de las empresas más grandes (nacionales y transnacionales) en detrimento de un desarrollo industrial integral, que derive en la generación de un mayor valor agregado y crecimiento económico. Para ello el trabajo se divide en tres partes. En la primera se hace un análisis teórico del concepto de modo de desarrollo con base en las categorías propuestas por la teoría francesa de la regulación, con el propósito de relativizar el concepto de *perspectiva empresarial*, en torno a sus limitantes macroeconómicas y en términos de la incertidumbre y las diferentes estrategias para enfrentarla a nivel microeconómico. En la segunda, se realiza un análisis macroeconómico institucional del modelo exportador mexicano resaltando sus características particulares con respecto a su desempeño general, sectores dinámicos e implicaciones sobre el desenvolvimiento de la inversión en el sector manufacturero. Finalmente, en la tercera parte, se hace un análisis por tamaño de empresa para evidenciar las limitantes y heterogeneidad del sector, de aquí que pueda entenderse que el concepto de *perspectiva* empresarial es un concepto relativo a un contexto macroeconómico y a un tipo de empresa. Y, en consecuencia, que existan distintos escenarios y pronósticos para cada tipo de empresa en el contexto actual.

1. Del concepto de modelo de desarrollo al de perspectiva empresarial.

La conceptualización de los modelos de desarrollo en la teoría de la regulación es un poderoso mecanismo de análisis institucional de la macro fundamentación de la microeconomía. Al hablar de instituciones se hace referencia a relaciones sociales codificadas,⁵ las cuales dentro del modelo de desarrollo posibilitan las regularidades del sistema económico en un tiempo y contexto específicos. En general, los teóricos de la regulación explican el modelo de desarrollo con base en la articulación de un régimen de acumulación, un modo de crecimiento y un modo de regulación. El modo de crecimiento expresa *grosso modo* la forma en que un país a nivel macroeconómico genera su ingreso global, a través de tres mecanismos: inversión (producción de infraestructura o medios de producción), mercado interno y exportaciones. Cualquiera de estas estrategias pueden combinarse pero predomina alguna de ellas, siendo fundamental para su coherencia sistémica una determinada distribución del ingreso,⁶ directriz del régimen de acumulación y modo de regulación.⁷

La relevancia del modo de regulación radica en que es una forma particular de articulación de las formas institucionales que permiten la continuidad del régimen de acumulación y por ende del modo de crecimiento. Debe considerarse que la configuración de un modo de regulación no es un resultado consciente sino depende de un proceso de lucha social y cambio de equilibrios, los cuales en retrospectiva, definen a un modelo de desarrollo con instituciones compatibles y en ocasiones contradictorias.⁸ El análisis institucional que deriva del modo de regulación establece una jerarquización dependiendo del modo de crecimiento y del contexto específico. En general puede hablarse de cinco formas estructurales como son: el Estado, la relación salarial, la inserción internacional, la competencia y el régimen de regulación. Cada una de ellas expresa en sí misma la tensión social en torno a la apropiación y distribución del ingreso entre los distintos grupos.

⁵ Se entiende por relación social codificada a los acuerdos sociales que surgen de la lucha entre los distintos grupos sociales en torno a la distribución del excedente económico.

⁶ La distribución del ingreso puede ser: i) *competitiva*, cuando está determinado por las relaciones de fuerza locales y de clase conforme a las fluctuaciones del mercado; ii) *coordinada y moderadamente jerarquizada*, cuando se determina por un acuerdo entre el Estado, el sector empresarial y el laboral; y, iii) *desigual*, donde depende de una estructura corporativista y clientelar y se concentra en determinadas capas de la población.

⁷ El régimen de acumulación por su parte expresa la forma en cómo se produce, consume y distribuye el valor generado en una economía de manera estable durante un período de tiempo.

⁸ Por ejemplo, el modelo de desarrollo sustitutivo de importaciones que caracterizó a la economía mexicana y cuya fuente de rentabilidad era el mercado interno, tuvo una estructura institucional contradictoria pues favoreció la concentración del ingreso en un sector de la sociedad que a la postre no permitió desarrollar completamente los beneficios de la estrategia industrial basada en el crecimiento del mercado interno.

A partir de una determinada configuración institucional a nivel macroeconómico del modelo de desarrollo, las empresas deben adecuar sus fuentes⁹ y estrategias de ganancia¹⁰ para desenvolverse dentro del sistema económico configurando un modelo productivo, compromiso administrativo en la conducción del proyecto de inversión que permite implementar durante un período de tiempo con rentabilidad una de las estrategias de ganancia en el marco del modelo de desarrollo (Boyer y Freyssenet, 2001). Es en esencia un proceso de adaptación (Nelson y Winter, 2000) al entorno macroeconómico y a las características particulares de la empresa (ej. permanencia en el mercado, sector de actividad, tamaño, relaciones industriales y políticas, etc.).

Frente a las limitantes macroeconómicas, las empresas tratan de resolver los problemas asociados a la incertidumbre de los mercados de bienes y servicios y de trabajo. Por incertidumbre del mercado, se entiende que ninguna empresa puede garantizar *a priori* que todo lo que produzca se venda. En cuanto a la del mercado de trabajo, tampoco puede garantizar que contará con los insumos y el tipo de trabajo necesario para producir lo que desea y como lo desea.

Es importante resaltar que el problema microeconómico que enfrenta la empresa, en lo referente a la incertidumbre del mercado, va más allá de un problema de optimización pues no tiene nada que ver con la maximización de los beneficios sujeta a una determinada función de producción. La empresa lo que busca es garantizarse un nivel de demanda que le permita obtener beneficios estables durante el mayor tiempo posible y ganancias que le permitan un mayor nivel de inversión, innovación y expansión en el mercado (o mínimamente garantizar su supervivencia).

De hecho, el problema que enfrenta el productor no tiene que ver con calcular la máxima producción dado un nivel tecnológico, pues las empresas a distintos niveles operan eficientemente con capacidad de reserva e inventarios para hacer frente a las variaciones del mercado (Eichner, 1983). El problema aquí, como establece Chandler (1997), es encontrar la escala mínima eficiente a la cual producir para a partir de ahí, garantizarse beneficios. En lugar de ser el cálculo de la máxima producción es un mínimo.¹¹ En este sentido, lo crucial para las empresas es

⁹ Por fuentes de ganancia se entiende a las economías de escala, diversificación o diversidad de la oferta, calidad del producto, innovación, flexibilidad productiva, reducción permanente de los costos.

¹⁰ Combinación de las fuentes de ganancia.

¹¹ El concepto de escala mínima eficiente ya había sido desarrollado, aunque no con esa conceptualización, desde la crítica de Sraffa en 1926, donde argumentaba que bajo un esquema de rendimientos constantes y crecientes se llegaría a un nivel en donde, por cada unidad adicional producida, el costo unitario tendería a caer. De manera

circunscribir su demanda solvente en un determinado sector de actividad atendiendo a su tamaño, estructura de mercado y participación dentro de las cadenas de valor internas y globales. Además de dotarse de una ventaja competitiva duradera que garantice su supervivencia y desarrollo en el largo plazo, ya sea como competidor o proveedor de alguna de las medianas o grandes empresas.¹²

En la misma tónica, al definir la estrategia de ganancia y ventajas competitivas a desarrollar, la empresa debe de garantizarse el tipo de trabajo requerido (en número y competencias) para alcanzar sus objetivos, lo que implica nuevamente restricciones, ahora a nivel mesoeconómico.¹³ Para poder acceder a tipos específicos de trabajadores (con distintas capacidades o competencias), dependen necesariamente del sistema educativo y de las políticas de vinculación del sector privado con los centros de educación, lo que se enmarca en el sistema nacional de innovación y en el conjunto de políticas públicas encaminadas a la promoción industrial.

Finalmente, otra de las limitantes para las empresas es el acceso al financiamiento. Cuestión determinada a nivel macroeconómico, pues se define por el tipo de regulación financiera y las políticas públicas que favorecen el desarrollo del crédito para ciertos sectores, convirtiéndose el régimen monetario en su relación con el sector productivo en elemento esencial para el desenvolvimiento industrial. Bajo este escenario es claro que la *perspectiva o expectativas empresariales* se determinan a nivel macroeconómico, bajo un modo de crecimiento y una jerarquización institucional específica. Definiéndose como las expectativas futuras sobre el proyecto de inversión que determinan el conjunto de estrategias administrativas para adaptarlo a las condiciones macroeconómicas, y disminuir los efectos de la doble incertidumbre que enfrentan (mercado y trabajo) con el objetivo de sobrevivir y desarrollarse dentro de las estructuras de los distintos mercados en que operan (que dependen fundamentalmente del sector de actividad y tamaño de la empresa).

que el problema convencional de la maximización de la producción sujeta a una tecnología es anacrónico, pues el problema de cualquier empresa es garantizarse un mercado lo suficientemente grande para explotar los beneficios de escala que la innovación tecnológica posibilita.

¹² Sylos Labini (1966), en el marco de su teoría oligopólica, plantea que en general las pequeñas y medianas empresas pueden optar por dos estrategias. La primera, y no la más deseable, es competir dentro de la estructura oligopólica (con el peligro de ser absorbida o eliminada); mientras que la segunda, es constituirse en proveedor de la gran empresa garantizando así (durante un período) su supervivencia en el mercado. Una tercera opción sería competir por la demanda residual de las grandes empresas.

¹³ La mesoeconomía se dedica al estudio de la interacción entre agentes económicos e instituciones dentro de un espacio local o regional (nivel intermedio entre la macro y la microeconomía), y donde la importancia de las políticas sectoriales y regionales resulta crucial para el desenvolvimiento de los agentes económicos y el desarrollo local.

2. Jerarquía institucional del modelo manufacturero exportador. Fundamentos y resultados

A partir de 1982, inicia el proceso de reestructuración del modelo productivo nacional, orientándolo al mercado externo mediante la promoción de exportaciones como fuente de rentabilidad, en un entorno donde la ideología neoliberal de la liberalización financiera definía la articulación del mercado financiero y el sector real de la economía. La estrategia de liberalización se fundamentó en un nuevo acuerdo político dominado por el protagonismo de los empresarios a nivel nacional y el surgimiento de una clase gobernante tecnócrata cuya visión importaba las ideas de los beneficios del libre mercado y la liberalización financiera (nacidos en Inglaterra y Estados Unidos). Este acuerdo representó para la clase gobernante la búsqueda de apoyos que legitimaran su permanencia en el escenario político.¹⁴ Después de la nacionalización bancaria, Miguel de la Madrid buscó renovar la confianza del sector bancario y de los grupos empresariales organizados (principalmente en el Consejo Coordinador Empresarial y el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios), mediante la aplicación de distintas políticas redistributivas para aminorar los costos de la crisis y orientar el desarrollo de las empresas hacia el sector externo.

El manejo de las finanzas públicas, así como la política de gasto se transformó, en el contexto de las políticas de ajuste y los procesos de desregulación durante las décadas de ochenta y noventa. De manera general, el objetivo fundamental de la política económica fue el control de precios y la estabilidad de la tasa de interés, para garantizar al sector financiero una tasa de rendimiento real. Durante la primera etapa del proceso de estabilización económica (1983), el Programa Inmediato de Recuperación Económica (PIRE) y el Plan Nacional de Desarrollo (PND) sentaron las bases del nuevo modelo, cuyo pilar era la disminución del déficit público y el control de precios. Esto se logró mediante la disminución del gasto social, la continuidad de la restricción salarial (que venía desde 1976), así como la disminución de la inversión pública y un proceso de desincorporación y venta de empresas estatales. Conjuntamente con el establecimiento de una serie de pactos entre el gobierno y la clase empresarial para mantener estables los precios. Estos pactos reflejaron la renovada confianza entre los empresarios y el gobierno, a cambio de subsidios, exenciones fiscales, rescates de la deuda privada externa (FICORCA), controles de cambios y créditos públicos para la promoción de las exportaciones no tradicionales de algunas empresas nacionales y transnacionales (como la industria automotriz),

¹⁴ Ante el surgimiento de nuevos grupos y actores sociales, y el debilitamiento de la clase obrera e industrial, base del corporativismo durante el modelo sustitutivo de importaciones.

lo que contrastó con la restricción crediticia que enfrentaban las pequeñas empresas orientadas al mercado interno.

Lo anterior se manifestó durante el periodo de ajuste, en el crecimiento de las exportaciones no petroleras, en el superávit comercial (por la depresión del mercado interno), así como en el superávit gubernamental (producto de la disminución del gasto público y la venta de empresas estatales) que se utilizaron en su mayor parte para el pago de intereses de la deuda externa e interna. La reforma del sistema financiero fue crucial para estos propósitos al asignar al sector bursátil la gestión de los títulos de deuda pública, con la reprivatización de las casas de bolsa (1982) y la reforma del Banco Central para promover el financiamiento público mediante la emisión de CETES.¹⁵ La generación de estos mercados de deuda pública fue el núcleo del proceso redistributivo. El Estado al eliminar el déficit primario se apropió del excedente a través de los superávits, redistribuyéndolos posteriormente por la vía financiera a los acreedores mediante el pago de intereses (Garrido y Puga, 1990).

La continuidad y profundización de estas políticas se dio durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, donde se acentuó el proceso de desregulación financiera (aunado a las reformas sobre los grupos financieros diversificados y sobre los depósitos en moneda extranjera durante la década de 1970), beneficiando principalmente a los bancos con i) la liberalización de las tasas de interés y políticas de crédito selectivo (1988), ii) la fusión y cierre de la banca de desarrollo, iii) la reprivatización de los bancos comerciales, iv) la eliminación del encaje legal, así como v) la adopción de los criterios de regulación prudencial de Basilea durante 1991-1992. La firma de TLCAN potenció la estrategia exportadora, lo que implicó para muchos productores basados en el mercado interno y marginados de la ayuda estatal, quedar expuestos a la competencia externa.

Posterior a la crisis financiera de 1994 (propiciada principalmente por ese conjunto de desregulaciones, corrupción y mala gestión bancaria), a la par de un proceso de rescate bancario, el sistema financiero mexicano quedó abierto a los inversionistas extranjeros, iniciándose un proceso de concentración y extranjerización bancaria que domina hasta la actualidad.

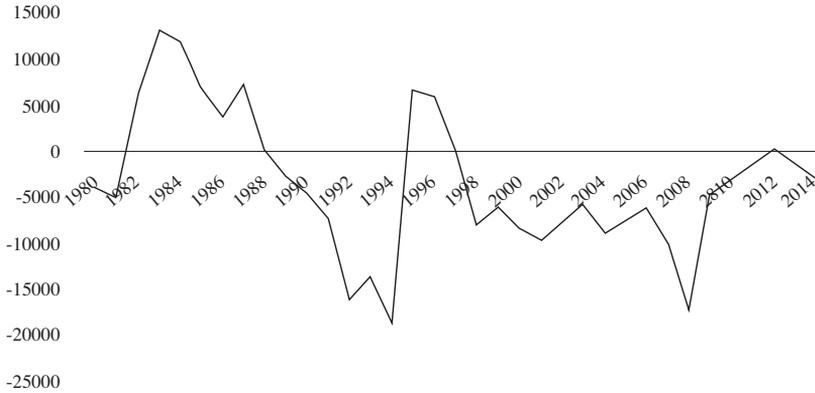
¹⁵ Títulos de crédito al portador emitidos por el Gobierno Federal desde 1978, en los cuales se consigna la obligación de éste a pagar su valor nominal al vencimiento. Dicho instrumento se emitió con el fin de influir en la regulación de la masa monetaria, financiar la inversión productiva y propiciar un sano desarrollo del mercado de valores. A través de este mecanismo se captan recursos de personas físicas y morales a quienes se les garantiza una renta fija. El rendimiento que recibe el inversionista consiste en la diferencia entre el precio de compra y venta. Este instrumento capta recursos de personas físicas y morales; se coloca a través de las casas de bolsa a una tasa de descuento y tiene el respaldo del Banco de México, en su calidad de agente financiero del Gobierno Federal (Banco de México, 2015).

Si bien en la retórica los gobiernos neoliberales argumentaban que el cambio a un modelo sustentado en las exportaciones, IED y ahorro externo, generaría las condiciones para superar la dependencia externa, al crear una industria manufacturera dinámica, innovadora y competitiva (que potenciara la capacidad exportadora, permitiera paulatinamente equilibrar la balanza comercial y detonara el crecimiento económico), tras tres décadas de su implantación, el modelo de desarrollo exportador ha sido incapaz de lograr los objetivos planteados. En su lugar se ha profundizado una estructura productiva heterogénea y polarizada, dependiente de insumos externos, e incapaz de generar las condiciones para el crecimiento económico. Si bien, la inversión extranjera ha dinamizado algunos sectores de la industria manufacturera, no se han creado encadenamientos productivos, lo que deriva en una estructura productiva polar caracterizada por grandes empresas dinámicas integradas hacia afuera y un conjunto mayoritario de micro, pequeñas y medianas empresas desarticuladas, poco dinámicas y que dependen del mercado interno. A nivel macroeconómico el modelo profundiza la dependencia externa y limita el desarrollo industrial, pues depende del ahorro externo (inversión extranjera directa y de cartera) para equilibrarse.

Esto configura un modo de regulación que determina la dinámica institucional del modelo exportador mediante: i) un régimen monetario que fomenta la atracción de capitales y cede el control del crédito a los bancos comerciales (que bajo la regulación prudencial –Basilea I, II y III– se ha convertido en una limitante del acceso al financiamiento para las empresas); ii) una inserción internacional que se concentra en un sector de la industria manufacturera y que depende del mercado estadounidense (alrededor del 90% en exportaciones y del 60% en importaciones según datos del FMI); iii) una estructura industrial caracterizada por grandes empresas monopólicas tradicionales (rentistas), la gran empresa transnacional y un conjunto mayoritario de empresas micro, pequeñas y medianas que dependen del mercado interno; iv) un régimen salarial que privilegia los mecanismos de flexibilización laboral (pago por hora, disminución de prestaciones, subcontratación, etc), coherente con la estrategia de atracción de IED; y v) un Estado que se legitima con el apoyo de la gran empresa (nacional y transnacional) a cambio de generar y mantener las condiciones de rentabilidad mediante la concretización de reformas estructurales (principalmente las laborales y energéticas), ventajas fiscales y la disminución continua de la actividad estatal dentro del sistema económico.

Esta articulación institucional define la estructura del modelo de desarrollo exportador y su dinámica dependiente expresada en una balanza comercial estructuralmente deficitaria (ver Gráfica 1).

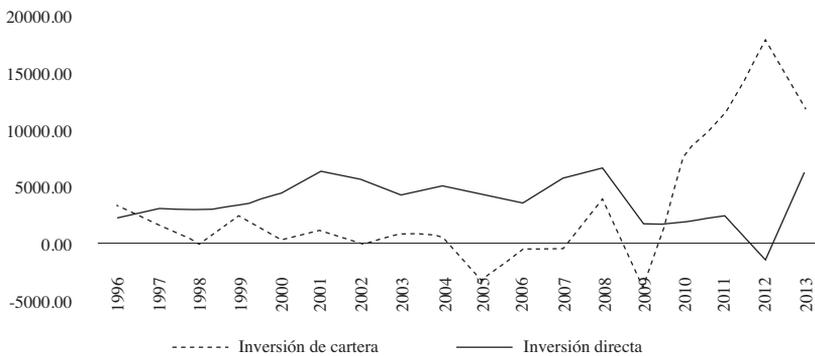
Gráfica 1
Saldo Balanza Comercial
(millones de dólares, 1980-2014)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Durante el periodo largo que abarca las tres décadas de implantación del modelo exportador, a excepción del periodo de restructuración (1980-1990) y el de crisis bancaria y devaluación (1994-1995), la balanza comercial ha sido deficitaria. De aquí que sea necesaria la entrada de capital para compensar este desequilibrio. Para ello se ha optado por una política monetaria que mantenga un diferencial de

Gráfica 2
Inversión extranjera directa y de cartera
(millones de dólares, 1996-2014)

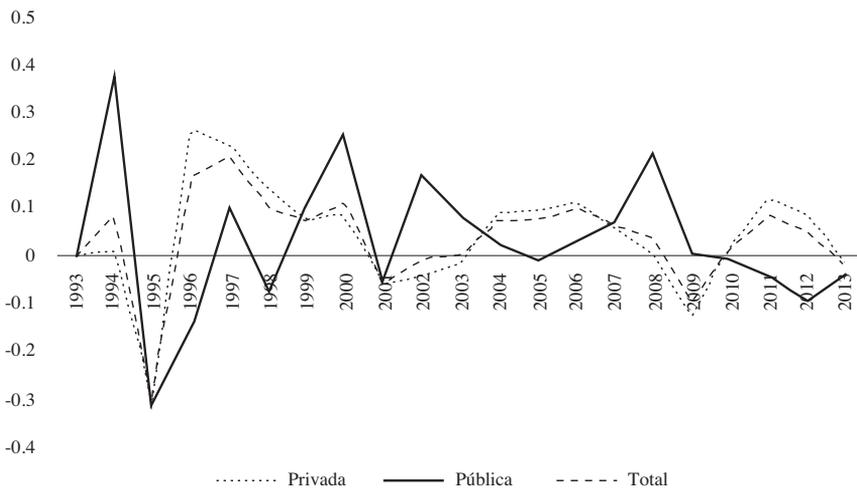


Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

tasa de interés atractivo conjuntamente con la privatización de empresas públicas, reformas estructurales y condiciones fiscales preferenciales para el capital externo, lo que ha garantizado un flujo continuo de inversión externa como se observa en la Gráfica 2.

El ingreso del capital externo (IED e Inversión de cartera) ha permitido financiar el déficit de la balanza comercial y administrar el tipo de cambio con el objetivo de mantener la inflación estable, sin embargo como puede observarse, a partir de 2009 se ha incrementado el flujo de inversión de cartera, lo que hace inestable la estrategia, dada la naturaleza de este tipo de inversión.¹⁶ Asimismo, la inversión extranjera directa no ha tenido un efecto significativo sobre la formación de capital a nivel macroeconómico. Como se muestra en la Gráfica 3, la tasa de crecimiento de la formación bruta de capital fijo (privada y pública) presenta una tendencia descendente durante todo el periodo, evidenciando la poca efectividad de la política de atracción de capital en el crecimiento del país.

Gráfica 3
Tasa de crecimiento de la formación bruta de capital fijo
(1993-2014)

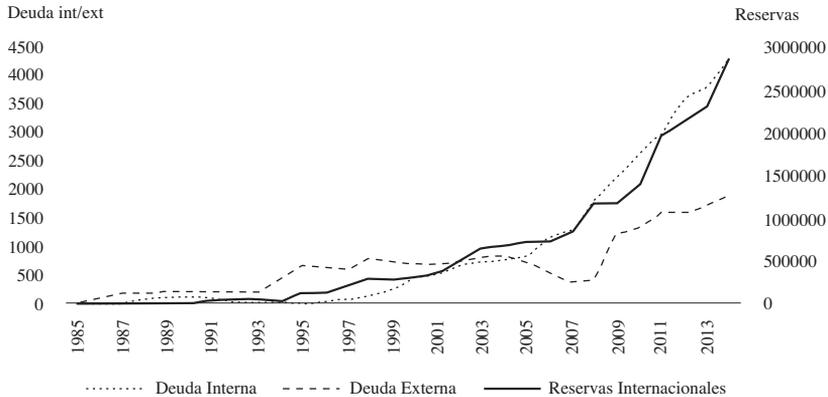


Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

¹⁶ Después de la crisis de 2008 y durante julio de 2015, se ha exacerbado la volatilidad de los flujos de cartera por las expectativas desfavorables sobre las condiciones económicas mundiales. Lo anterior conjuntamente con la debilidad de las monedas de reserva internacionales, produce salidas abruptas de capital que repercuten sobre la volatilidad de los tipos de cambio. En el caso de México, esta situación puede propiciar un incremento en la tasa de interés para evitar una depreciación más abrupta del peso, lo que agudizaría el costo de la deuda interna

Por otro lado este mecanismo de atracción de capital externo se expresa en la acumulación de reservas internacionales y el incremento del endeudamiento interno y externo con vías a la administración cambiaria (ver Gráfica 4).¹⁷

Gráfica 4
Deuda interna, externa y reservas internacionales
(millones de pesos, 1985-2014)



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México.

La función crucial del capital externo es la política de administración del tipo de cambio por dos cuestiones principales: i) el control de precios (vía importaciones) y ii) por la dinámica del modelo exportador dependiente de insumos externos. De esta manera, el modelo favorece la sobrevaluación cambiaria,¹⁸ promoviendo la desindustrialización, principalmente porque es más barato adquirir productos externos que producirlos internamente. En tal coyuntura el modelo

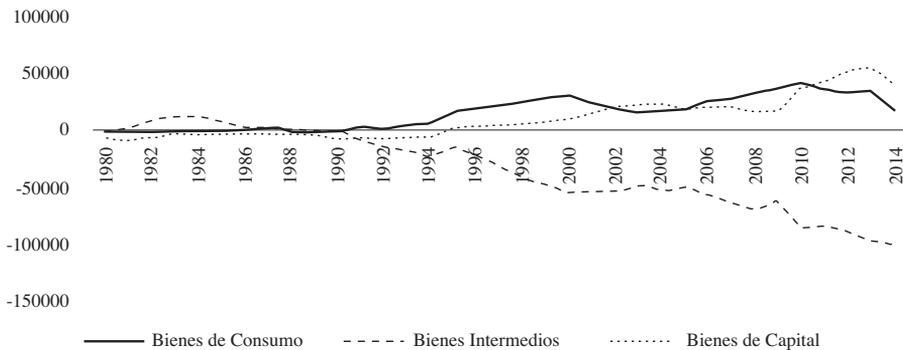
propiciando una deflación por deuda dada la estructura de apalancamiento de los agentes económicos (Fisher (1933); Minsky (1981)).

¹⁷ Hay que recordar que la capacidad de endeudamiento externo (ser sujeto de crédito ante los organismos internacionales) influye en las expectativas de los agentes sobre la estabilidad del tipo de cambio.

¹⁸ Diversos estudios han mostrado los efectos de la política de atracción de capital sobre el tipo de cambio, concluyendo que el efecto de la entrada de capital contribuye a la sobrevaluación del peso (Pérez, 2013; Huerta, 2011; Bresser, 2009; Rodrik, 2007).

exportador potencia una estructura industrial dependiente, particularmente de las empresas transnacionales con sus propias sucursales en el exterior, cuya estrategia de ganancia es ubicar en ciertas regiones etapas de la producción con bajo valor agregado para aprovechar los beneficios de las diferencias salariales con respecto a sus países de origen, impidiendo el desarrollo de redes de proveedores locales, lo que se refleja a nivel macroeconómico en la balanza comercial por tipo de producto (Gráfica 5).

Gráfica 5
Saldo de la balanza comercial por tipo de bien
(millones de dólares, 1980-2014)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Durante el periodo largo, es claro el cambio estructural de la balanza comercial a partir de la década de los noventa, en donde se comienza a tener superávit en la cuenta de bienes de consumo y de capital, pero se profundiza la dependencia externa de bienes intermedios que en términos globales hace deficitaria la balanza comercial. Esto también expresa a nivel macro el resultado de la estrategia exportadora. La inversión extranjera se ha establecido en ciertos sectores de la industria manufacturera, específicamente en el sector productor de bienes de capital, maquinaria y equipo, con una estrategia de ganancia predominantemente maquiladora lo que se relaciona directamente con la dependencia de insumos intermedios que se observa en la Gráfica 5.

Dentro de la industria manufacturera, el sector productor de maquinaria y equipo es el que más exporta al concentrar alrededor del 70% de las exportaciones del total de la industria durante el periodo. Sin embargo, también concentra el mayor porcentaje de importaciones, el cual es de alrededor del 60% para el mismo periodo (Gráfica 6).

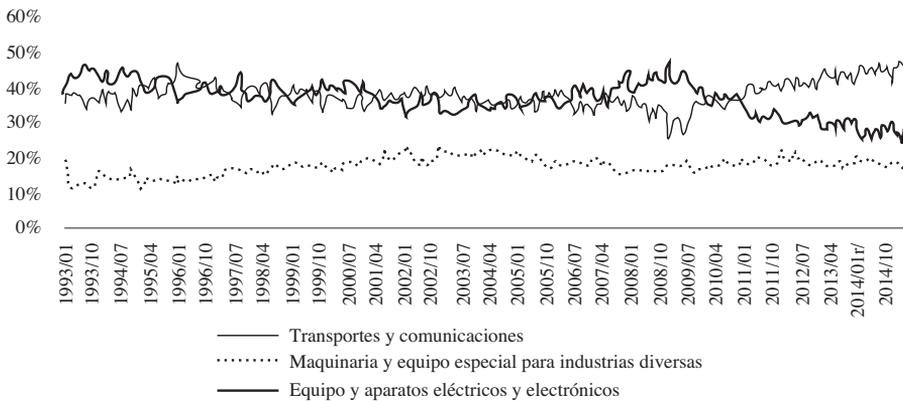
Gráfica 6
Exportaciones e Importaciones del sector productor de maquinaria y equipo como porcentaje del total de la industria manufacturera (1995-2014)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

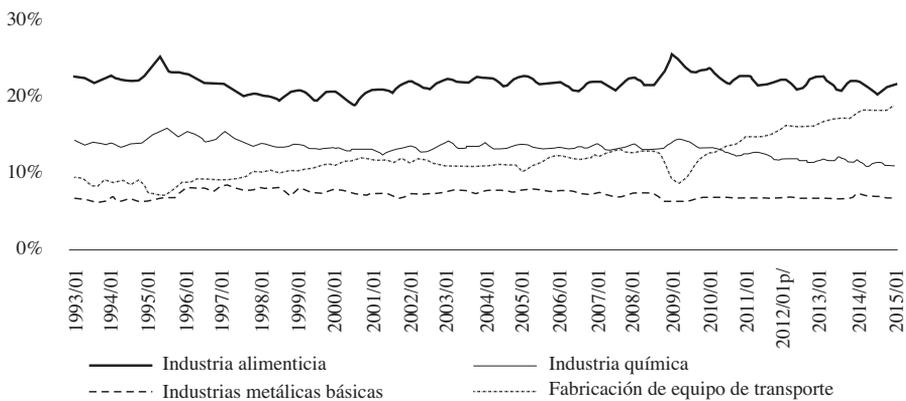
Al interior del sector de maquinaria y equipo una de las ramas de exportación más dinámicas es el sector productor de equipo de transporte, concentrando alrededor del 40% del total de las exportaciones durante el periodo de estudio con una tendencia creciente en su participación a partir de 2008 (ver Gráfica 7). Con respecto a su participación dentro del PIB manufacturero, muestra una tendencia creciente dentro del total de la manufactura, pues pasa del 10% en 1993 a casi el 20% en 2015, lo que refleja la creciente importancia de este sector exportador dentro de la industria (ver gráfica 8).

Gráfica 7
Componentes del sector productor de maquinaria y equipo
como porcentaje del total (1995-2014)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

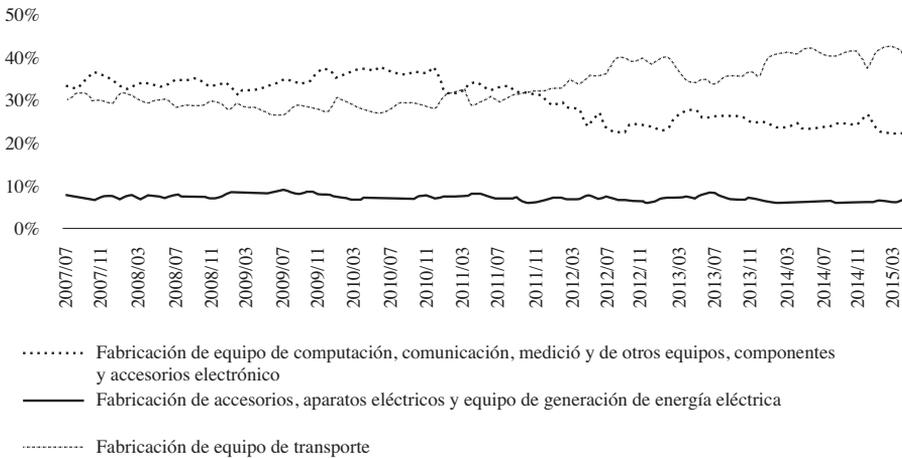
Gráfica 8
Principales ramas de la industria manufacturera como porcentaje
del PBI manufacturero total (1993-2015)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Sin embargo, el sector productor de equipo de transporte presenta también una tendencia creciente en su dependencia de insumos externos como se observa en la Gráfica 9.

Gráfica 9
Principales sectores importadores de insumos externos como porcentaje del total de la industria manufacturera (2007-2015)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

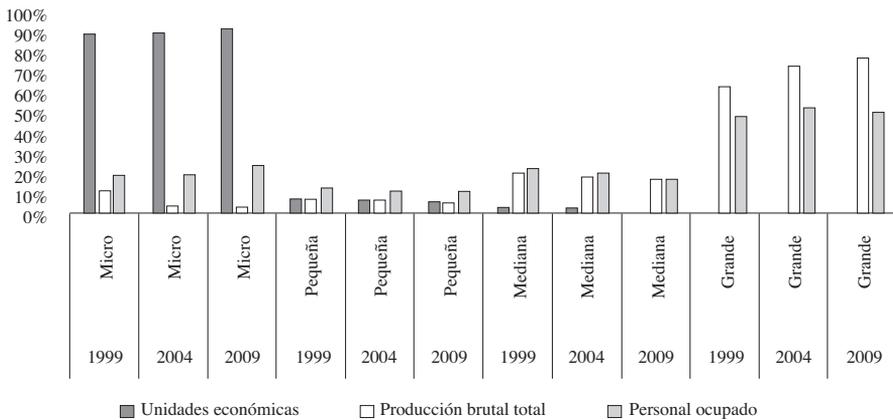
Como se ha visto hasta aquí, el modelo de desarrollo exportador fincado en la IED no ha logrado mitigar la dependencia externa. Al contrario, se ha convertido en un mecanismo que privilegia el consumo externo y limita la generación de cadenas de valor al interior y, como se analiza en lo siguiente, configura una industria manufacturera heterogénea tanto a nivel de rama como al interior, cuyo resultado es un valor agregado mínimo y una concentración de los beneficios del modelo en la gran empresa transnacional.

Heterogeneidad y limitantes para las empresas del sector manufacturero: efectos sobre las perspectivas empresariales.

En el análisis por tamaño de empresa, se observa una gran heterogeneidad al interior de la industria manufacturera. Uno de los rasgos más representativos es el contraste entre el número de unidades económicas y la producción por tamaño de empresa.

Mientras que la microempresa representa alrededor del 90% de las unidades económicas, la empresa grande representa el 1% del total. Sin embargo esta última, concentra el 77% de la producción con una tendencia creciente durante el periodo de análisis, mientras que la micro, pequeña y mediana presentan una caída en la participación de la producción durante el mismo periodo (ver Gráfica 10).

Gráfica 10
Unidades económicas, producción bruta y personal ocupado,
por tamaño de empresa como porcentaje del total de la industria
manufacturera (1999-2009).



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

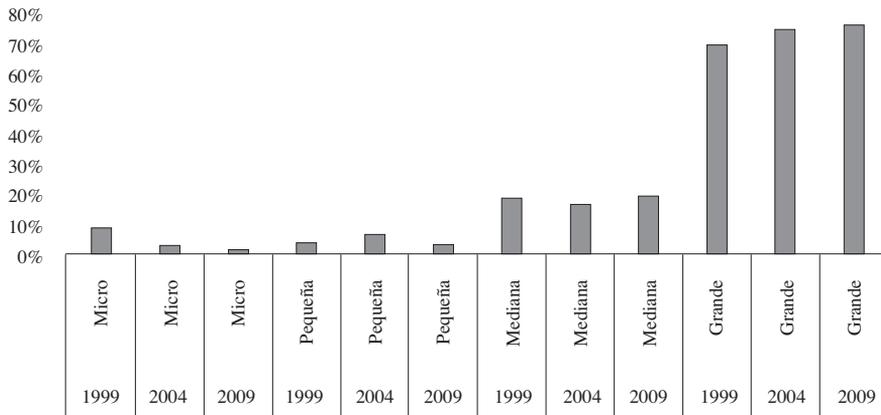
En términos del personal ocupado, la empresa grande es la que más emplea, concentrando el 50%, seguida de la micro que concentra alrededor del 20% y el restante se reparte entre la pequeña y mediana empresa (ver gráfica 10). Estas brechas en términos de producción y empleo confirman la escasa articulación entre las distintas empresas y la brecha tecnológica existente entre la micro, pequeña y mediana empresa respecto a la grande. Además de que la caída del empleo en las empresas pequeñas, medianas y grandes, se compensa con el incremento en el número de microempresas.¹⁹

En términos de inversión la situación es la misma, mientras que la formación bruta de capital fijo de la empresa grande representa el 76% del total, seguida por

¹⁹ En general el crecimiento de las microempresas está asociado con la incapacidad de la industria para generar nuevas fuentes de empleo formal. De manera que la microempresa es una forma de autoempleo dentro del sistema económico.

la mediana con casi un 19% para 2009, la micro y pequeña empresa representan un 5% del total (ver Gráfica 11). Un detalle importante de la gráfica es la tendencia de la formación bruta de capital fijo. Para la microempresa, la tendencia es decreciente, lo que conjuntamente con el aumento en la proporción del número de unidades económicas (Gráfica 10) implica más micro empresas con bajos niveles de inversión.

Gráfica 11
Formación bruta de capital fijo como porcentaje del total de la industria manufacturera (1999-2009).



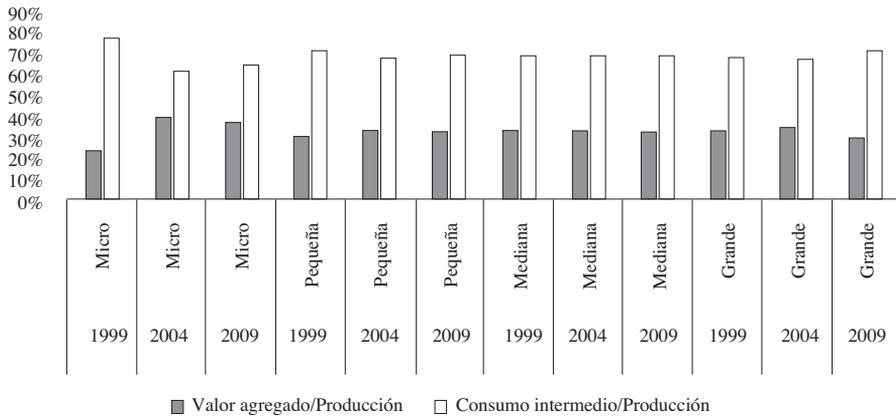
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Así mismo, los efectos de la política de sobrevaluación cambiaria sobre el desempeño de la industria manufacturera, se expresan principalmente en términos de valor agregado y consumo intermedio. Como se observa en la Gráfica 12, mientras que el valor agregado representa aproximadamente el 30% de la producción bruta, el consumo intermedio es de 70% (que, dada la estructura productiva poco integrada y la dependencia externa, en su mayoría son insumos importados).

La heterogeneidad industrial es aún más marcada si se analiza el sector productor de equipo de transporte que es el más dinámico del sector exportador. Cómo se muestra en la Gráfica 13, la brecha entre la microempresa y la empresa grande es más profunda con relación a la de la manufactura. En términos de la proporción de unidades económicas y nivel de producción, las microempresas concentraban en 2009 el 42% de las unidades económicas y menos del 1% de la producción bruta del total del sector para el mismo año. Mientras que la empresa grande representó el 23% de las unidades económicas y el 93% de la producción bruta del total del sector para el mismo año.

Gráfica 12

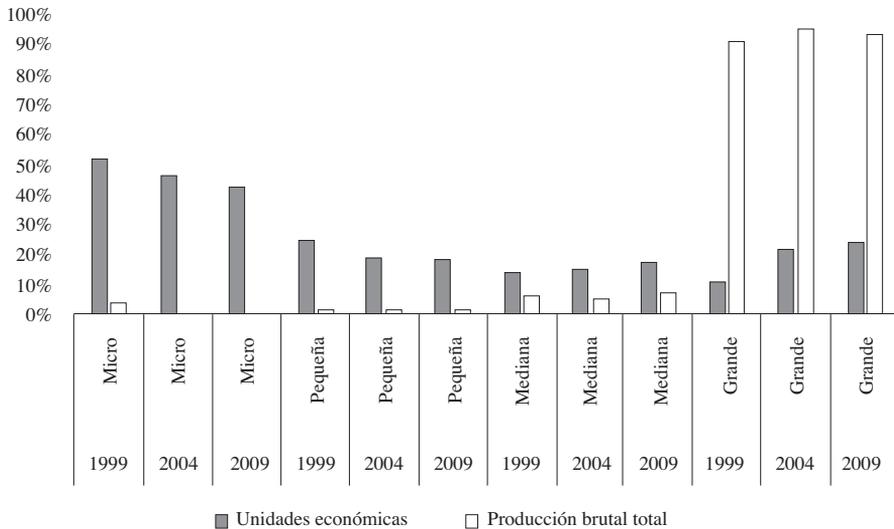
Valor agregado e insumos intermedios como porcentaje de la producción, industria manufacturera (1999-2009)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Gráfica 13

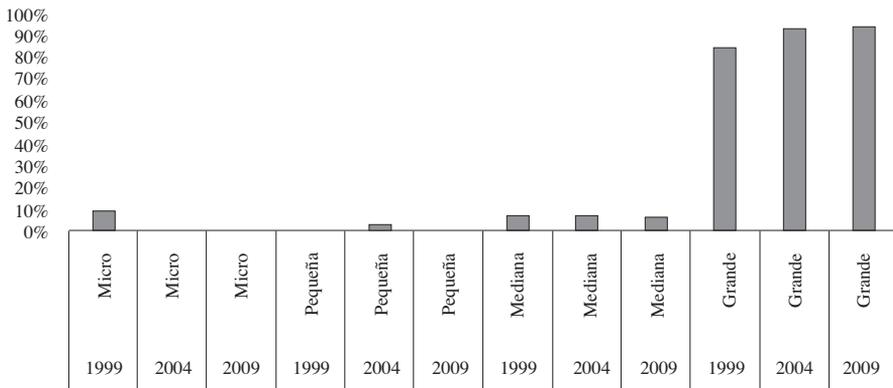
Unidades económicas y producción bruta como porcentaje del total del sector productor de equipo de transporte (1999-2009)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

En la misma tónica, la diferencia de la inversión fija bruta entre los distintos tamaños de empresa es avasalladora. Como se observa en la Gráfica 14, la proporción de formación bruta de capital fijo para la empresa grande es creciente como porcentaje del total durante el período de análisis y representaba en 2009 el 93% del total. Caso contrario, el de la micro, pequeña y mediana empresa que no alcanzan de manera conjunta ni el 7% de la misma para el mismo año.

Gráfica 14
Formación bruta de capital fijo como porcentaje del total del sector productor de equipo de transporte (1999-2009)



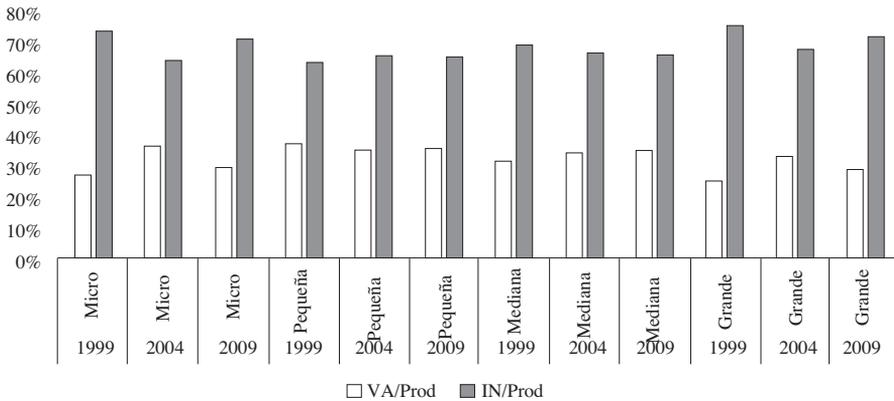
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

En términos de valor agregado e insumos intermedios la siguiente gráfica expresa, con algunas aristas interesantes, la dependencia de los diferentes estratos de empresa respecto a los insumos intermedios.

Cómo se observa en la gráfica 15, el consumo de insumos intermedios es de alrededor del 70% para todos los estratos de empresa durante 2009. Sin embargo, la micro, pequeña y mediana empresa son las que mayor valor agregado generan 29, 35 y 34% de la producción bruta respectivamente, contra el 28% de la grande.

Gráfica 15

Valor agregado e insumos intermedios como porcentaje de la producción del total del sector productor de equipo de transporte (1999-2009)

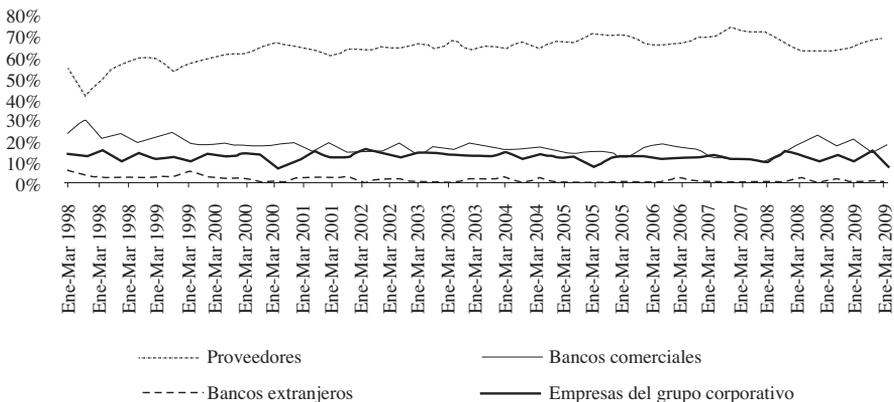


Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Finalmente, en un análisis de las restricciones crediticias, las siguientes gráficas muestran las diferencias existentes en la estructura de financiamiento entre las pequeñas empresas y las grandes dentro del sistema económico (Gráficas 16 y 17).

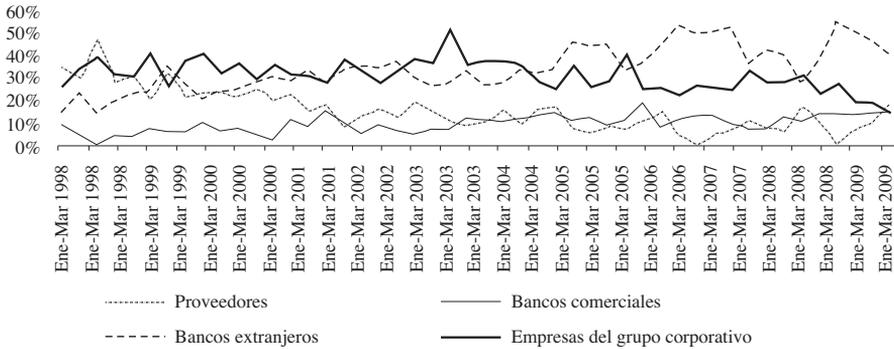
Gráfica 16

Alternativas de financiamiento de las empresas pequeñas como porcentaje del total (1998-2009)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Gráfica 17
Alternativas de financiamiento de las empresas AAA como porcentaje del total (1998-2009)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

En ambas gráficas, la ventaja financiera de las grandes empresas es evidente al contar con mayores alternativas de financiamiento respecto a las pequeñas,²⁰ las cuales en su mayoría recurren al financiamiento de proveedores, el cual ha sido en promedio del 63% durante el período, mientras que para las AAA²¹ fue del 33%. En lo referente al crédito bancario, para las pequeñas empresas este ha sido en promedio alrededor del 17%, mientras que para las grandes lo fue del 33%. Vale la pena destacar que el crédito comercial a las empresas es bajo, en cualquier estrato, fundamentalmente porque bajo el manejo financiero actual,²² para los bancos comerciales son más rentables otras actividades financieras (inversiones en valores, crédito al consumo e hipotecario) que las crediticias al sector productivo. Aunado a ello, el papel de la banca de desarrollo se ha desdibujado casi por completo en el financiamiento a la actividad productiva dentro del sistema económico (al ser en promedio durante el periodo de estudio del 2.33% para las pequeñas y del 2.49% para las grandes, según datos de Banco de México).

²⁰ Según la metodología del Banco de México el tamaño de empresa se determina en función del valor de las ventas de 1997. Se considera a una empresa pequeña aquella que vende de 1 a 100 millones de pesos al año.

²¹ Empresa AAA es aquella que tiene ventas de más de 5000 millones de pesos anuales.

²² Bajo la política de regulación prudencial actual los bancos comerciales determinan libremente las tasas activa y pasiva, además de decidir a quién otorgan el crédito y a quien no.

Conclusión: sobre las perspectivas empresariales

Del análisis anterior se concluye que las limitantes a las empresas varían dependiendo del tamaño y sector de actividad. Sin embargo, dentro de las características comunes se encuentra la brecha tecnológica entre los distintos estratos de empresa, el acceso al financiamiento y la creciente dependencia de insumos externos tanto para la industria manufacturera en lo general, como dentro de las ramas más dinámicas de exportación en lo particular. Debe resaltarse que esta situación es resultado directo del modelo de desarrollo exportador sustentado en la política de atracción de capital externo, que sobrevalúa el tipo de cambio y privilegia a la empresa transnacional dentro de la industria manufacturera de exportación. De esta manera, las perspectivas empresariales varían de un extremo a otro, donde las micro, pequeñas y medianas empresas enfrentan las peores limitantes para su desarrollo y supervivencia, fundamentalmente por la carencia de políticas públicas a nivel mesoeconómico que impulsen su articulación a los sectores exportadores más dinámicos, desarrollen el mercado interno o promuevan vínculos profundos hacia las economías emergentes o hacia otros países desarrollados (diversificando la articulación externa).

De aquí que las limitantes más fuertes para el desarrollo del grueso de la planta industrial en México se concentren en un mercado constreñido por la distribución regresiva del ingreso; los escasos recursos financieros con que cuentan y que restringen su crecimiento y acceso a mejor tecnología; el manejo de la política monetaria y tipo de cambio que privilegia la importación de insumos bloqueando la posibilidad de producirlos al interior²³ además de reducir su competitividad externa; y la carencia de políticas industriales y crediticias dirigidas a una articulación industrial integral que potencien la generación de valor agregado.²⁴

En contraparte, la gran empresa transnacional exportadora ha sido la principal beneficiaria del modelo de desarrollo mexicano. Principalmente, porque la sobrevaluación cambiaría abarata la importación de insumos que compra a sus

²³ Ejemplo irónico de lo anterior es la reciente solicitud de la gran empresa AHMSA al gobierno mexicano, de mayor protección al acero mexicano, específicamente con respecto a las importaciones provenientes de China. Francisco Orduña, directivo de la empresa en entrevista para CNN Expansión esgrimió: “Si de aquí a fin de mes no hay respuestas en el caso de Altos Hornos de México estamos aplicando un segundo reajuste y cerrando unidades de producción para convertirnos en una maquiladora de acero, de productores de acero vamos a pasar a ser maquiladores de acero” [en] <http://www.cnnexpansion.com/negocios/2015/07/03/ahmsa-lanza-un-ultimatum-al-gobierno-por-comercio-de-acero>.

²⁴ Esto es la razón del porqué en México aproximadamente el 70% de las empresas de nueva creación tienen un período de vida de menos de tres años en promedio (según información de KPMG México).

propias sucursales en el exterior, además de obtener ganancias tanto por la diferencia salarial como por las ventajas fiscales que ofrece la economía mexicana.

El panorama mundial y en específico, la inestable situación de la economía estadounidense, han acrecentado la volatilidad de las expectativas respecto a las condiciones futuras de demanda externa. En este contexto, el panorama no es halagador para ninguno de los estratos de empresa, se hace perentorio un cambio de política pública que privilegie la mayor articulación de las micro, pequeñas y medianas empresas con el sector exportador, y genere condiciones de innovación y competitividad. Además de impulsar el desarrollo del mercado interno con miras a compensar la inestable demanda externa. Para ello hace falta voluntad política y un plan de desarrollo de largo plazo y no la profundización de políticas neoliberales que resultan anacrónicas y han demostrado su ineficiencia para detonar el crecimiento económico.

Bibliografía

- Boyer, Robert y Freyssenet, Michel (2001), *Los modelos productivos*, Lumen Humanitas, Argentina.
- Bresser-Pereira, Luis Carlos (2009), “La tendencia a la sobrevaluación del tipo de cambio”, *Economía UNAM*, vol. 6, México, núm. 18.
- Chandler, Alfred D., Amatori, Franco y Hikino, Takashi (1997), *Big business and the wealth of nations*, Cambridge University Press.
- Eichner, Alfred (1983), “The micro foundations of the corporate economy”, *Managerial and decision economics*, vol. 4, No. 3, September.
- Fisher, Irving (1933), *The debt-deflation theory of great depressions*, *Econometrica*, Vol. 1, No. 4, p. 337-357.
- Garrido, Celso y Puga, Cristina (1990), “Transformaciones recientes del empresariado mexicano”, *Revista Mexicana de Sociología*, Universidad Nacional Autónoma de México, Vol. 52, México, No.2.
- Huerta, Arturo. (2011), *Obstáculos al crecimiento: peso fuerte y disciplina fiscal*, UNAM, Facultad de Economía, México.
- Kregel, Jan (2010), “An alternative perspective on global imbalances and international reserve currencies”, *Public Policy Brief*, Levy Economics Institute of Bard College, No. 116.
- Krugman, Paul R. (1979). “A model of Balance of Payments Crisis”, *Journal of Money Credit and Banking*, Vol. 11, Columbus OH, N° 3 (Agosto). Pp. 311 – 325
- Macías, Alejandro (2003), “Tipo de cambio y paridad del poder de compra en México”, *Comercio Exterior*, Vol. 53, México, Núm. 9, septiembre.

- McKinnon, Ronald (1973), *Money & capital in economic development*, The Brookings Institution, Washington, D.C.
- Minsky, H.P. (1981), "Financial markets and economic instability", *Nebraska Journal of Economics and Business*, Vol. 20, No. 4, pp. 5-16.
- Nelson, Richard y Winter, Nelson (2000), "En busca de una teoría útil de la innovación", *Cuadernos de Economía*, vol. XIX, Bogotá, Núm. 32.
- Onaran, Ozlem, Stockhammer, Engelbert y Grafl, Lucas (2009), "The finance-dominated growth regime, distribution, and aggregate demand in the US", *Vienna University of Economics*, Working paper No. 126, Febrero.
- Palley, Thomas (2011), "The contradictions of export-led growth", *Public Policy Brief*, Levy Economics Institute of Bard College, No. 119.
- Pérez Ruíz, Daniel A. (2013), "Tipo de cambio nominal y apreciación cambiaria en México", *Economía Informa*, núm. 380, México, mayo-junio.
- Rodrik, Dani (2007), "The real exchange rate and economic growth: theory and evidence", *Brookings Papers on Economic Activity*, Harvard University, Cambridge, MA, Fall.
- Shaw, Edward (1973), *Financial deepening in economic development*, Oxford University Press, New York.
- Sraffa, Piero (1926), "The laws of returns under competitive conditions", *The Economic Journal*, Vol. 36, No. 144.
- Sylos Labini, Paolo (1966), *Oligopolio y progreso técnico*, Oikos-Tau, Barcelona.