



PENSAR EL FUTURO DE MÉXICO

COLECCIÓN CONMEMORATIVA DE LAS REVOLUCIONES CENTENARIAS

CRISIS Y CAMBIO ESTRUCTURAL UNA NUEVA AGENDA DE POLÍTICA Por una salida social

Etelberto Ortiz Cruz
coordinador

CRISIS Y CAMBIO ESTRUCTURAL
UNA NUEVA AGENDA DE POLÍTICA
Por una salida social

Primera edición, 7 de agosto de 2010

DR © 2010 UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

Universidad Autónoma Metropolitana
Unidad Xochimilco
Calzada del Hueso 1100
Colonia Villa Quietud, Coyoacán
04960, México, D. F.

ISBN: 978-607-477-323-1

ISBN de la colección: 978-607-477-287-6

Impreso en México / *Printed in Mexico*

CRISIS Y CAMBIO ESTRUCTURAL
UNA NUEVA AGENDA DE POLÍTICA
Por una salida social

Etelberto Ortiz Cruz
Coordinador



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD XOCHIMILCO División de Ciencias Sociales y Humanidades



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
Rector general, Enrique Fernández Fassnacht
Secretaria general, Iris Santacruz Fabila

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD XOCHIMILCO
Rector, Salvador Vega y León
Secretaria, Hilda Rosario Dávila Ibáñez

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
Director, Alberto Padilla Arias
Secretario académico, Jorge Alsina Valdés y Capote
Jefe de publicaciones, Miguel Ángel Hinojosa Carranza

PENSAR EL FUTURO DE MÉXICO.
COLECCIÓN CONMEMORATIVA DE LAS REVOLUCIONES CENTENARIAS
Coordinador general, José Luis Cepeda Dovala
Secretario, Miguel Ángel Hinojosa Carranza

CONSEJO EDITORIAL
Presidente, José Luis Cepeda Dovala
Ramón Alvarado Jiménez / Roberto Constantino Toto / Sofía de la Mora Campos
Arturo Gálvez Medrano / Fernando Sancén Contreras

COMITÉ EDITORIAL
Ramón Alvarado Jiménez / Jorge Iván Andrade Narváez / José Luis Cisneros
Francisco Luciano Concheiro Bórquez / Roberto Eibenschutz Hartman
Francisco Javier Esteinou Madrid / Luis Adolfo Esparza Oteo Torres
José Flores Salgado / Alejandro Gálvez Cancino / Arturo Gálvez Medrano
Raquel Adriana García Gutiérrez / Patricia Gascón Muro / Eteberto Ortiz Cruz
Mario Ortega Olivares / Silvia Radosh Corkidi / Ernesto Soto Reyes Garmendía
Salvador Vega y León / Luis Miguel Valdivia Santa María

ASISTENCIA EDITORIAL
Irais Hernández Güereca (diseño de portada)
Yaritza López Báez / Varinia Cortés Rodríguez

ÍNDICE

Presentación <i>Salvador Vega y León, Alberto Padilla Arias y José Luis Cepeda Dovala.</i>	9
Introducción <i>Etelberto Ortiz Cruz.</i>	11
CONDICIONES ESTRUCTURALES DE LA CRISIS GLOBAL, LAS RELACIONES MÉXICO-ESTADOS UNIDOS	
Reestructuración y crisis neoliberal. Una perspectiva estructural desde Estados Unidos <i>Sergio Cámara Izquierdo.</i>	35
El TLCAN y la crisis en México <i>Federico Novelo Urdanivia</i>	63
Configuraciones productivas en la manufactura mexicana durante la era neoliberal <i>Enrique de la Garza Toledo</i>	85
Caracterización estructural de la crisis, el modelo productivo comercial entre Estados Unidos y México, y el modelo de política monetaria <i>Etelberto Ortiz Cruz.</i>	109

ASPECTOS FINANCIEROS DE LA CRISIS

Antecedentes de la crisis mexicana actual: ¿exceso de liquidez y financiamiento o caída de la demanda? <i>Noemí Levy Orlik</i>	139
Una propuesta de ajuste estructural con crecimiento <i>Guadalupe Mántey de Anguiano</i>	175
Replanteamiento de la política monetaria, ¿cómo salir de la crisis? <i>Nora C. Ampudia Márquez</i>	187
La administración de riesgos financieros en la crisis económica actual <i>Francisco Venegas Martínez y Abigail Rodríguez Nava</i>	203

REESTRUCTURACIÓN DE LAS RELACIONES CON EL SECTOR AGROPECUARIO

La promesa del campesino mexicano frente al embate neoliberal <i>David Barkin</i>	241
La crisis del campo mexicano. Elementos para un debate <i>Luciano Concheiro Bórquez, Patricia Couturier Bañuelos y Eduardo Marrufo Heredia</i>	259
Alternativas sociales ante la multidimensional crisis: generación de excedentes y sustentabilidad en comunidades indígenas y campesinas <i>Mara Rosas Baños</i>	275
Bibliografía general	305

PRESENTACIÓN

Presentamos *Pensar el futuro de México*. Colección conmemorativa de las revoluciones centenarias como parte de la celebración del bicentenario de la Independencia de México y del centenario de la Revolución Mexicana. En reconocimiento de la trascendencia de aquellos dos hechos históricos para la determinación de la realidad contemporánea de nuestro país; los volúmenes que integran esta colección abordan diversos aspectos sociales, económicos, políticos, culturales e institucionales considerados centrales en el desempeño de la sociedad mexicana actual.

El objetivo de la obra en su conjunto es la elaboración de un análisis crítico que permita la mejor comprensión de la realidad contemporánea y facilite un balance de lo que hasta el momento se ha logrado y de cómo deberán afrontarse los nuevos desafíos previstos en el futuro.

Cada volumen de la colección ofrece la visión histórica de un tema, explica las circunstancias actuales de nuestra nación sirviéndose de los hechos pasados considerados relevantes en la conformación del México de hoy, y presenta alternativas para superar tanto los retos del presente como aquellos que ya pueden ser avizorados en el desarrollo histórico de nuestro país. La colección pretende hacer no sólo una revisión descriptiva del pasado, sino una reflexión equilibrada acerca de las fortalezas que posee nuestra sociedad y de aquellas que debe propiciar para esbozar un proyecto de nación en el que se privilegie el bien común en un régimen de respeto a las libertades, las diferencias y los derechos civiles de los ciudadanos.

Salvador Vega y León
Rector de la Unidad

Alberto Padilla Arias
Director de la DCSH

José Luis Cepeda Dovala
Coordinador de la Colección

INTRODUCCIÓN

Casi dos años después de haberse declarado la crisis económica no es evidente que realmente se esté superando la fase crítica. Los dirigentes del gobierno insisten en afirmar que se están presentando señales claras de una salida. Sin embargo, los trabajos que aquí se presentan, en su mayoría, no comparten ese punto de vista. Por una parte, es muy pronto para ver resultados; por otra, las escasas señales que existen no son muestra de un cambio sólidamente establecido.

El propósito de este libro es analizar en qué forma el proceso de la crisis económica ha evolucionado y destacar que actualmente se manifiesta en todos sus términos. No se trata de lanzar gritos de “hurras” y menos de “augurios del desastre”. El propósito es avanzar en el análisis lo más sensatamente posible. El problema es analizar en qué forma el fenómeno se ha transformado, ya que actualmente presenta señales que no son las mismas que en su momento detonaron la crisis; por ejemplo, las hipotecas *sub-prime*, que llamaron tanto la atención una vez que se desató el proceso, o bien el aumento del desempleo. La razón es que las crisis no suelen ser fenómenos homogéneos ni del todo predecibles. Siempre aparecen elementos singulares que hacen distintivos los procesos, así como grandes transformaciones.

Uno de los aspectos que hoy debemos considerar ampliamente, al menos en México, es el hecho de que esta crisis económica no se puede entender ajena al proceso de la crisis en Estados Unidos. La razón no surge del hecho de que el proceso se disparó en ese país. El problema radica en que México, en los últimos 25 años, ha eslabonado su economía a la de Estados Unidos de manera extrema, que incluso ahora se podría decir raya en lo patológico. El vínculo no se reduce al comercio y la producción maquiladora; de hecho, se asocia con el patrón de política económica en su más amplio contenido, es decir, como política monetaria, fiscal, financiera

y comercial. La naturaleza de este vínculo determina que aun si fuera el caso de que en México la crisis no se haya manifestado como un evento financiero, según el ex secretario de Hacienda y ahora gobernador del Banco de México, el impacto para México en 2009 significó una caída del Producto Interno Bruto (PIB) de 6.54%, casi tres veces superior al que se presentó en Estados Unidos en el mismo periodo.

El primer paso para salir de un problema es quitarse la atadura de la falsa conciencia, es decir, la visión errónea del mismo. Por tanto, tenemos que salir del juego de la figuración tramposa para poder avanzar en el estudio de vías claras para enfrentar el proceso. La razón más importante es que la crisis ya no se puede ver como un fenómeno en el pequeño mundo de lo económico; ahora la crisis presenta una faceta mucho más importante y compleja en lo social, y cualquier análisis tendrá que responder a esa dimensión del problema.

Pareciera que el recetario usual se está agotando: estímulos de demanda efectiva a través del gasto e inversión pública, tasas de interés razonablemente bajas, alivio de los problemas de liquidez bancaria y de crédito, etcétera. Observamos que si bien en Estados Unidos se dio un fuerte impulso de demanda efectiva a través del gasto público, éste no ha sido suficiente para frenar la caída en el nivel de ocupación. En México se habló de un programa fiscal emergente para estimular la alicaída demanda efectiva, pero lamentablemente, de acuerdo a los datos de gasto público disponibles, es evidente que el nivel de gasto y déficit fue igual o equivalente al del año precedente sin ningún indicio de un esfuerzo de remontar la recesión. En Estados Unidos se redujo la tasa de descuento a un nivel cercano a cero a la vez que la base monetaria se duplicó en el transcurso de seis meses; sin embargo, hay una caída del crédito en su actividad económica. En México la tasa interbancaria se redujo, pero la brecha respecto a Estados Unidos se sigue manteniendo en niveles muy altos; el coeficiente de Mh^1 al PIB se ha mantenido ligeramente al alza, pero muy lejos de presentar un incremento sustantivo; si bien el coeficiente de crédito no se ha reducido significativamente, no es evidente que estén llegando recursos frescos a las empresas, a la vez que el nivel de captación da señales de reducción en el último trimestre de 2009.

¿Dónde nos deja esto? En un aspecto se podría decir que no hay una diferencia doctrinal en la forma de aproximación, en tanto parecería que

¹ Dinero de alto poder expositivo.

ahora se refrenda el adagio de que “todos somos keynesianos, ¿no es así?” Sin embargo, las acciones ponen en evidencia que estos no son equivalentes, porque las condiciones estructurales son muy diferentes. Asimismo, se muestra que el alcance de los instrumentos de política que en cada caso se utilizan es muy diferente. Esto habla de los impactos que a largo plazo ha tenido el modelo económico que en México se introdujo con las reformas estructurales de principio de la década de 1980. Ese proceso desembocó en un muy largo proceso de estancamiento que se manifestó en un extremadamente bajo nivel de crecimiento. En esta condición la economía mexicana se ha vuelto mucho más inestable y vulnerable. Esta crisis ahora ha sido como la gota que derramó el vaso y se transforma en algo más que “económica”: una gran crisis social.

Esto nos obliga a dar cuenta, en buena medida, en el análisis económico de la inserción de la crisis social para ampliar nuestra visión sobre ésta. Pero, más aún, en realidad no hay forma de salir de esta crisis si no empezamos por la agenda de la política social. Se sostiene en este texto que el corazón de esa agenda social descansa en todos los aspectos que tienen que ver con lo laboral.

Si revisamos la historia de las crisis económicas en México, en todas ellas uno de los instrumentos que se han utilizado de manera dominante y que siempre ha sido crítica para estabilizar la economía es reducir el salario real. No olvidemos que una de las máximas de la visión monetarista de la década de 1970 fue considerar que la inflación que seguía a una devaluación podría empezar a ceder hasta el momento en que se redujera el salario real. Esa visión ha prevalecido y por los eventos a la vista parece seguir vigente en la manera de pensar de los grupos que conducen la vida política de México. Hay que señalar algo que por ellos se vería como un éxito, es haber impulsado los procesos de flexibilidad laboral desde finales de la década de 1980 sin haber modificado de manera sustancial la Ley Federal del Trabajo. Esta condición, si bien fue esencial para el lanzamiento de la industria maquiladora, ha desembocado en que la productividad del trabajo a nivel de toda la economía no crece, y el empleo industrial no sólo no crece, sino que se ha reducido de manera notable como proporción de la Población Económicamente Activa (PEA). Así, la precarización de las condiciones del trabajo se ha extendido hasta ser la forma predominante de ocupación. Esto, después de 2000, no logró impulsar la inversión extranjera maquiladora ni el empleo productivo; eso sí, el salario real se ha reducido y se mantiene tan bajo que

ahora incluso los salarios en China son superiores, y la brecha sigue creciendo. Pero en México el gobierno sigue pregonando precarizar aún más el trabajo y reducir los salarios como la vía para atraer inversión y salir de la crisis.

En México se vive una ceguera que podríamos llamar neoliberal. Se insiste en recrear un modelo económico que no sólo ya fracasó, sino que está enfilado a dañar seriamente a la sociedad en muchos aspectos. Este libro intenta mostrar las contradicciones, pero también en abrir la discusión sobre las diferentes formas de repensar una nueva sociedad y una nueva forma de organizar la acción colectiva por medio de los órganos del Estado. El punto crítico de esta propuesta es que no se puede ignorar la inserción internacional en que la economía mexicana se encuentra, tiene que verse en el contexto de una economía abierta al comercio de mercancías y capitales y, en nuestro caso, desde el predominio de la relación con Estados Unidos. ¿Cómo ordenar una agenda de política que haga sentido de estos dos planteamientos contradictorios?

El único sentido en que la crisis ahora podría verse como una oportunidad es si logramos una comprensión cabal de las limitaciones del modelo en ejercicio y así poder generar opciones alternativas para reestructurar nuestra vida económica y social. La apuesta de este texto es que esas alternativas se encuentran en la revalorización del mundo del trabajo, no en crear oportunidades para el capital financiero sin ninguna obligación para con la sociedad mexicana.

Sin embargo, la discusión hoy tiene que partir de las transformaciones que están a la vista o que se prefiguran en el ámbito político. La razón es que ahora ya tenemos en juego muchos cambios que han trastocado el escenario en su conjunto. Por tanto, creo que es esencial reconsiderar la forma en que esto ha creado una situación que ahora plantea diferentes desafíos, en particular:

- 1) La forma en que están enfrentando la crisis económica el resto del mundo y sobre todo los gobiernos y las élites empresariales del espacio económico en que estamos actuando. Esto es particularmente crítico respecto a la relación con la economía estadounidense.

- 2) Se plantean cambios estructurales esenciales en las políticas de los países que inciden de manera crítica en nuestra economía, cambios que necesariamente han de replantear las ligas de comercio y producción en que estamos insertos. Esto es crítico respecto al modelo de la maquila-

outsourcing (M-O), pero también en la definición de opciones para el espacio asociado al mercado interno.

3) No se ha dado una respuesta clara a los problemas de la inflación de precios de activos, y ya se está acumulando una nueva burbuja especulativa. Sin embargo, lo precario de la situación se entiende por la forma en que se asocia a la preferencia por la liquidez, tan evidente como dolarización y por la casi nula reacción de la tasa de inversión. Así, se está creando una condición que puede hacer muy frágil y más larga la recuperación tanto en Estados Unidos como en México.

4) De hecho, la reforma financiera internacional en los países centrales está estancada, y ello crea una situación en extremo ambigua: o no se ha encontrado un espacio de solución al conflicto entre las potencias dominantes, o al interior de estos países tampoco hay un consenso sobre la forma de regular los mercados de capitales. Opciones como la planteada por UNCTAD (2009) no parecen encontrar eco en medio de una pugna entre las potencias dominantes para distribuir el costo de la crisis.

5) El debate teórico desde la visión hegemónica también está estancado. Llama la atención la actitud de algunos líderes de opinión ortodoxos como Lucas (2009) y Woodward (2008) que sencillamente plantean que no hay problema con la teoría convencional, que desde el principio habría planteado, para entender la situación, que ésta tan sólo se percibe como una variación estacional propia de fenómenos económicos claramente definidos en su perspectiva. Llaman la atención textos, como el de Sachs (2009), que de entrada discuten diferentes puntos críticos de la teoría ortodoxa, incluso van más allá para discutir aspectos ambientales y sociales de la crisis, y llaman por una profunda reforma estructural. Lo cierto es que hay un desafío teórico que intenta conciliar una visión macroeconómica muy crítica con una visión muy fina del mundo del capital financiero.

6) Impera una condición de preferencia por la liquidez *sui generis* que puede confundir el comportamiento de los agentes y las agencias de política económica, en particular de gobiernos muy aprensivos y poco claros respecto de lo que pasa. Es el caso del presunto auge bursátil que, de hecho, está canalizando excedentes de liquidez a documentos de corto plazo, pero no inversión real a las empresas. Se crea la ficción de una recuperación que no está presente en las decisiones de inversión y producción. Por lo pronto, el esfuerzo financiero desemboca en tratar de evitar que se destruya la deuda que parece no encontrar formas de valorizarse.

7) Es muy importante conciliar ahora un análisis que considere ampliamente las tendencias de largo plazo en el comportamiento productivo fundamental, en particular, por su incidencia en la conducta de las decisiones de inversión y el comportamiento financiero. Es el caso de industrias que enfrentan condiciones de competencia extremas.

8) Los temas en discusión, en realidad, ya no se encuentran en el campo del comportamiento financiero y monetario de corto plazo, sino en la forma en que se pueda generar un impulso de salida consistente de largo plazo, como un instrumento fundado en capital y empleo productivo para generar confianza y reducir la incertidumbre.

9) La recomposición de la acción estatal para el desarrollo productivo para enfrentar los problemas a corto plazo se tiene que reconsiderar del todo. Mientras que en el resto del mundo se reconoce y prevalece el impulso por políticas “anticrisis”, en México prevalece una visión ortodoxa muy corta de miras que se plantea cerrar el déficit público e imponer políticas antiinflacionarias. Este enfoque tan sólo puede tener como objetivo sostener el sector financiero, pero no reactivar la ocupación y el ingreso.

10) La visión de política monetaria imperante está del todo fuera de lugar. Se pretende continuar con políticas que proponen metas antiinflacionarias en una situación que plantea problemas de muy distinta naturaleza. Se conduce a endeudar al país para mantener una tasa de cambio sobrevaluada, incluso admitiendo un endeudamiento externo dedicado a sostener flujos de salida de dólares, que no son sino preferencia por la liquidez y salidas especulativas contra el peso.

11) El desafío de buscar una transformación estructural que abra una vía de solución a las complicaciones que han surgido en lo social es muy complejo, ya que tal desafío surge de comportamientos estructurales de nuevo cuño, frente a los cuales el despliegue de políticas económicas de vieja inspiración están fuera de lugar, incluso desde una agenda puramente neoliberal.

México no parece estar en posibilidad de definir sus caminos de salida; está demasiado “amarrado a la cola del león”, y el león parecería seguir echado. Si hay una condición que puede significar una relación de dependencia, es la que ahora padecemos. México perdió la capacidad de resolver sus problemas y no ha podido responder a los desafíos que la misma economía de mercado le planteó: crecer con eficiencia y coherencia social.

- Por años se ha hablado de que urge una reforma fiscal, y se ve a un gobierno tras otro del todo incapacitados para emprenderla.
- Urge hacer crecer al sector manufacturero, y no se pueden articular los elementos de política industrial necesarios para ello, aun cuando existen en el país.
- Urge una política de educación, salud y desarrollo social, y el Estado no encuentra la forma de hacerlo.
- Es indispensable recuperar la capacidad de autonomía alimentaria, tal y como lo hace cualquier país capitalista, y cada vez dependemos más del exterior para cubrir nuestras necesidades al tiempo que se compromete el futuro admitiendo la producción con base en semillas que nos llevan a perder el control sobre nuestra producción de alimentos.
- Si se quiso crear un sector capitalista fuerte, resulta que éste quebró en 1995 debido a las políticas neoliberales y ahora no controla ni el sector bancario en el país. Pero tampoco con la transnacionalización de dicho sector se logra hacer crecer el ahorro interno, ya que el Estado se encuentra volcado a depender del ahorro externo.
- Otra recesión de 2000 a 2001 y una macrocrisis en 2008-2010 crudamente hacen patente que bajo este modelo tampoco se ha logrado mejorar el récord en estabilidad. De hecho, las varianzas en ingreso y otras variables han aumentado, y los lapsos de estabilidad-estancamiento se hacen más cortos.

A diferencia de países como China, que frente a la caída en el comercio mundial están en capacidad de volver a su mercado interno y sostener la expansión de su economía para dar cabida económica a su población, en México tal cosa no es posible. La razón es muy simple. Para México la expansión del mercado interno significa aumentar las importaciones a una tasa mucho más alta que el crecimiento que se pueda lograr en el producto interno; una elasticidad ingreso de las importaciones mucho mayor que la unidad, nos dicen las voces técnicas, pero sin cuestionar el significado y origen de tal condición. Ésta ha prevalecido desde los tiempos de la industrialización sustitutiva de importaciones y se ha visto incrementada con el modelo de crecimiento arrastrado por las exportaciones manufactureras. Ello significa que el país no crece más allá de lo que le permite el crecimiento de su inserción maquiladora o de los excedentes petroleros; es una condición que se impone por el modelo de comercio e industrialización. Cínicamente se podría decir que también

depende de los flujos que los migrantes remiten o los ingresos que deja la economía del narcotráfico. Pero nuevamente es como si apareciera la imagen de dos núcleos ajenos que no pueden remontar esta condición de dependencia incapaz de generar estímulos al crecimiento para salir de la crisis económica.

Todo esto junto se traduce en incapacidad del Estado frente a la crisis económica, financiera, fiscal y ambiental. Todo esto junto ya se convirtió en una terrible crisis social. Una situación de “anomia” –nos dice Juan Castaingts– es decir, desesperanza, imposibilidad de los grandes núcleos de población para encontrar una vía que les permita tener una vida digna con alguna expectativa de realización por medio del trabajo gracias a un empleo de calidad, como lo llaman los demógrafos.

Esta falta de coherencia social se recrea y reproduce en la réplica de la pasividad frente a los problemas. Vemos a una sociedad y un Estado paralizados frente a la proliferación de la delincuencia y de los vacíos al punto que ha ido perdiendo capacidad de reacción frente a los problemas, tanto menos para generar capacidad de reacción frente a la crisis. Un elemento que demuestra este punto es la contradicción entre el discurso y las acciones de política económica frente a la crisis. El gobierno empezó muy mal al considerar que la crisis era “un catarrito”, una clara alusión a la vieja idea de que un estornudo en Estados Unidos se transforma en una pulmonía en México. Poco después el gobierno anunció un programa de gasto público que estaría destinado a sostener un nivel de déficit más alto que evitaría la recesión en México. Se anunciaron programas de inversión pública, que pretendidamente estarían en niveles extraordinarios. La realidad se observa en los niveles realizados de gasto e inversión pública que en 2009 estuvieron dentro de los niveles que viene realizando el gobierno en los últimos diez años. No sólo no creció el nivel de gasto respecto del PIB, sino que de hecho se observa menor de acuerdo al reporte del Banco de México sobre finanzas públicas a 2009. Pero el paquete de política no se quedó ahí, el Banco de México, para cerrar con broche de oro, implementó una agresiva política para evitar a toda costa la devaluación del peso a pesar de que en marzo de 2009 ya se había realizado un ajuste de la paridad cambiaria sin un disparo inflacionario. Así, por primera vez en mucho tiempo, el Banco de México incurrió al endeudamiento externo con el objeto no sólo de preservar la tasa de cambio, sino de empujarla para una revaluación del peso. Con esto los depósitos de mexicanos en el exterior aumentaron de 40 000 a

66 000 millones de dólares. Eso sí, “el catarrito” se convirtió en una caída de 6.54% en 2009. Como estímulo al vencedor del “catarrito”, se le premió con la dirección del banco central para reforzar la lucha contra la inflación, que por cierto no es el problema actual, a pesar de los múltiples errores de política.

A mi juicio, de todo esto destaca la vaguedad del discurso y la incapacidad para entender y enfrentar el problema. La razón es que en el fondo se está esperando que la salida de la crisis en realidad tenga dos componentes: el externo, que sería el milagro de que la economía de Estados Unidos vuelva a crecer, y el interno, que pretende hacer recaer la carga del ajuste en los trabajadores.

Si hemos de pugnar por una salida alternativa, entonces ésta empieza por la reestructuración de la sociedad y el Estado. Evidentemente estarían en juego dos clases de propuestas, unas dentro, otras fuera de una economía capitalista. Las segundas pasan por un planteamiento cultural, social, ético y político que a todas luces es sumamente complejo y que, sin menospreciarlo, aquí no se analiza porque ciertamente rebasa el marco teórico del texto. Por ahora el punto de referencia es la viabilidad de las propuestas que dentro de una economía de mercado permitan una reconstrucción del entramado social y económico sin precarizar el trabajo.

Esa clase de reformas no se han puesto sobre la mesa de análisis porque no pueden definirse desde lo económico-financiero por sí mismo. La naturaleza de la crisis ahora exige que las reformas surjan desde la reconstrucción del entramado social.

Esta idea en estricto sentido no es nueva, se presentó en la década de 1930 como reacción a la parálisis y crisis social que desató la crisis de 1929. En Estados Unidos apareció como el *new deal*; en México, como las reformas estructurales que en esa década generaron el formidable resurgimiento de la economía mexicana que duró cincuenta años. En ambos casos se destaca una orientación de la economía para recuperar los niveles de ingreso de los trabajadores y las condiciones de impulso de la productividad del trabajo. Éstas se pueden entender como la recreación del espacio social y productivo, un impulso al crecimiento que no descansa en la precarización del trabajo. Por cierto, esa expansión constituye uno de los momentos de mayor prosperidad y expansión para las empresas a la par que se consolida la seguridad social. Es muy interesante observar que en ambos casos esos programas de política significaron un poderoso estímulo al crecimiento de la productividad del trabajo y las ganancias.

El caso es relevante porque estamos frente a un agotamiento del recetario convencional, incluso aquel que se llama de inspiración “keynesiana”. La mayor traba que existe actualmente está en que las políticas monetaria y fiscal están orientadas a recrear condiciones para el capital financiero, sostener el valor de las deudas sin que sea capaz de establecer condiciones de rentabilidad real. La manera de romper el círculo vicioso tendría que surgir a partir de una agenda social frente a la crisis, que esté fundamentada en la recuperación de las condiciones sociales del proceso de trabajo; de manera más simple, una agenda de política productiva y laboral.

Salvar a los banqueros no sólo ya no es necesario, sino que está francamente fuera de lugar y se podría señalar como contradictorio. Por ejemplo, si en lugar de haber salvado a los bancos el subsidio se hubiera utilizado como subsidio directo a los deudores morosos con certificados que sólo se pudieran utilizar en pagar sus deudas con los bancos, se habría salvado a los bancos, se habría reducido el nivel de las deudas sin una base sólida y se habría mejorado el estado de la economía y el empleo en general. La situación es claramente similar a lo ocurrido en México entre 1995-1997, se salvó a los bancos, y después la economía no creció. Eso sí, también perdimos los bancos.

El texto que aquí presentamos establece un avance para la discusión de los temas así referidos. Evidentemente es complejo porque tenemos diferentes niveles del problema, diversos campos de discusión y, peor aún, distintos puntos de vista. Pretender conciliarlos no sólo es inútil, sino que incluso apunta en una dirección que ahora considero equívoca, que sería pretender un reduccionismo tan purista como estéril. Este es un momento en que la diversidad resulta esencial para lograr una contribución al debate. Tenemos, así, trabajos que surgen de una reflexión desde el marxismo, frente a otros que se fundan en Keynes o en la corriente postkeynesiana. Y nada de ello es un obstáculo para dar entrada a dos trabajos de inspiración neoclásica u ortodoxa, pero que se insertan con claridad en la discusión.

POR UNA SALIDA SOCIAL DE LA CRISIS

Este libro se pensó dentro de una serie que se convoca en ocasión del bicentenario de la Guerra de Independencia y del centenario de la Revolución Mexicana. Con el objetivo de conmemorar ambas fechas, este texto se planta a partir de la discusión de una cadena de problemas que en un

sentido no son nuevos, pero que hoy reviven viejos malestares sociales que dieron origen a esos grandes conflictos sociales: pobreza, marginación, polarización social, incapacidad del gobierno para manejar los problemas, vuelven una y otra vez y, según nuestro punto de vista, deben ser discutidos para encontrar soluciones dentro de un cauce racional.

Así, adquiere una dimensión política bien clara nuestra argumentación sobre la importancia de una salida social a la crisis, pues se funda en su condición estructural y en un importante aprendizaje de la crisis de 1929. El momento en que realmente la economía estadounidense empieza a emerger de las cenizas del colapso económico y financiero, de la destrucción masiva de capital y trabajo, fue hasta que se inició una política que tuvo como prioridad crear trabajo productivo. Asimismo, en México el momento de salida de aquella crisis y del colapso de la Revolución aparece hasta que se impulsa una muy amplia agenda social de reconstrucción social y económica.

Esta idea, en el momento actual de México –y más aún en ocasión del bicentenario de la Independencia y el centenario de la Revolución Mexicana–, es probablemente una de las pocas posturas coherentes para buscar un acuerdo social que permita reencontrar a los mexicanos un espacio para la solución del gravísimo conflicto social en que ahora se encuentra el país.

Las salidas autoritarias parecen estar a la vista, tanto como su fracaso. La tentación de ser parte “del león” y ya no más la “cabeza de ratón” pareció que se cumplía con el Tratado de Libre Comercio (TLC), pero en la práctica fue derrotada por las fuerzas del mercado que no encontraron una vía amplia de expansión. Nuestra economía se arrastra en la anomia propia de la bifurcación productiva dentro de una incapacidad para remontar el proteccionismo estadounidense y sin poder generar opciones productivas propias frente a la economía mundial. Durante las tres crisis económicas desde 1983, el ajuste recayó sobre los trabajadores, pero la reducción del salario real no se tradujo en un aumento de las oportunidades de empleos de calidad, menos aún en potenciar la productividad del trabajo. La precarización de las condiciones de trabajo sigue siendo la mejor opción para la clase capitalista en México. Es desde esa perspectiva que ahora se pretende discutir las mal llamadas “reformas estructurales”, sean de primera o segunda generación.

Este tema se suele discutir como el problema de la “competitividad”. De suyo la definición inscribe el debate en un tema de eficiencia desde una perspectiva neoclásica. En la que imperan los teoremas de la teoría del

bienestar y la teoría del comercio fundada en las ventajas comparativas. Es decir, independientemente de cualquier diagnóstico que pudiéramos tener sobre la economía mexicana, el desempeño productivo y competitivo depende únicamente de las decisiones privadas de asignación de recursos, las cuales tomarán como guía únicamente los precios reales a la vista. Cualquier distorsión al respecto tan sólo puede provenir de distorsiones inducidas, sea por errores de gobierno (por ejemplo, si se fija un salario mínimo que no corresponde a la realidad del mercado), o bien por fallas de mercado. La medicina va con el diagnóstico, cualquier problema de falta de competitividad se resolvería únicamente dejando que las fuerzas del mercado hagan su trabajo, es decir, inducir las decisiones correctas de asignación de recursos.

Bajo estos criterios, en la década de 1980 se decidió abrir la economía mexicana al juego libre del mercado. La apuesta en realidad fue por inversión y tecnología, no sólo por comercio. La inversión extranjera directa daría la entrada al mercado internacional de manufacturas, que en virtud de la apertura al mercado de capitales muy pronto deberían absorber los flujos de la mano de obra desplazada por el comercio internacional. La producción que así quedara radicada de suyo cumpliría con los estándares internacionales de competencia. Las transformaciones que se suceden entre 1990 y 1994 suelen verse como una respuesta plena al modelo de apertura, incluso antes de que entrara en operación el TLC. En diversas evaluaciones *ex post* se suele referir que una parte importante de las ganancias de productividad en ese periodo sería mayormente atribuible al cambio en precios relativos y en alguna medida a los cambios en la selección inducida por la nueva inversión definida por la orientación maquiladora.

Sin embargo, el modelo se agotó, evidentemente no sólo por la crisis de 1994-1995, sino porque muy pronto el modelo dejó de crecer. Así, a partir de 1997 se empieza a clamar por una nueva oleada de reformas estructurales, que deberían generar una fuerte respuesta desde el ámbito productivo. El desafío de la productividad se ha discutido desde entonces en un doble acuerdo. Primero, que efectivamente el principal problema es el escaso aumento de la productividad del trabajo; y segundo, que no hay acuerdo sobre cómo enfrentarlo. Por una parte, porque se rechaza que la permanencia de las limitaciones del modelo sea atribuible a las presuntas “rigideces del trabajo”, ya que una y otra vez se ha mostrado que éstas no existen –como se plantea en el capítulo: “Configuraciones productivas en la manufactura mexicana durante la era neoliberal” de Enrique de la

Garza— y que la mayor parte de las empresas exitosas no se ven limitadas por sus relaciones laborales. Por otra parte, porque se omite discutir el contexto real, es decir, el del vacío de políticas de desarrollo industrial, científico y tecnológico, las cuales a su vez, se relacionan con el vacío de una política de desarrollo social.

Si adoptáramos una perspectiva evolucionista sobre el cambio tecnológico y el desarrollo, de entrada nos encontraríamos con una visión que enfatiza la inserción social de las empresas y que pondera la relación de éstas con sus trabajadores. Acumulación de saberes, prácticas cotidianas, desarrollo de habilidades, colaboración y coparticipación en los beneficios son los criterios que rigen la conducta de las empresas líderes en competitividad, no la precarización en las condiciones de trabajo.

Así, en el modelo industrial que fue adoptado en la década de 1980 se instauró una condición que repele el desarrollo productivo y competitivo. La élite que conduce al país lo sabe y plantea la introducción de una reforma que profundiza su capacidad de control desde el viejo modelo, pero no busca el desarrollo del modelo a otra condición, como la postulada desde el modelo evolucionista. Esto solo puede aparecer desde un modelo de desarrollo social muy amplio.

El combate a la inflación aparece como el desiderátum único de política económica, lo cual permite entre otras cosas bajar los salarios reales, ya que el salario termina por ser, a final de cuentas, la variable de control de la inflación más eficaz. Pero así ni se sale de la crisis del capital financiero y menos aún de la crisis social. La respuesta la esbozaron los economistas clásicos, la salida de la crisis exige revolucionar la productividad del trabajo y el capital, no deprimirlos. Una agenda social para la salida de la crisis económica considera los siguientes elementos:

- Impulso a las actividades productivas en la industria y el campo.
- No sacrificar a los productores internos al comercio internacional que ocurre en condiciones doblemente desventajosas, por las condiciones tecnológicas y la política gubernamental que protege y subsidia las importaciones.
- Bajo ninguna condición admitir la precarización del trabajo, ni a través del salario ni por las condiciones de ocupación.
- Reforzar una amplia agenda social de desarrollo social: por medio de la educación en todos sus niveles, el fomento del sector salud en todos sus niveles para que llegue a todos los estratos sociales.

- Nada de los cuatro puntos anteriores se podrá hacer sin una amplia reforma fiscal que permita fondear adecuadamente las actividades del Estado. Tiene que sanearse la fuente de los ingresos, en lo esencial “despetrolizando” la estructura de éstos. Eso sólo puede ocurrir si los niveles más altos de ingresos empiezan a pagar impuestos.
- Replantear el estatuto del Banco de México para que sea regulado efectivamente por las instancias del Estado, que es el lugar que debe ocupar. No más un banco central que pueda sacrificar la salud de la economía del país a un solo objetivo de política, bajar la inflación. Impedir que pueda seguir sobrevaluando la moneda es prioritario.
- Reformar el sector financiero para hacerlo servir al sector productivo, y no como un parásito que no deja nada al país. Urge reconstituir la banca de desarrollo para un relanzamiento del sector productivo nacional tanto manufacturero como agropecuario.
- Dar una amplia vía de acción a los proyectos productivos de inspiración social, sobre todo en el campo, ya que han constituido una de las vías más importantes de reintegración social y salvaguarda de nuestros recursos naturales.
- El país tiene que impulsar una amplia agenda de políticas de recuperación y salvaguarda de nuestros recursos naturales. No sólo está en cuestión el valor real del PIB al considerar los costos ambientales; de hecho, se está atentando contra el futuro y la viabilidad real del país de seguir con el actual abuso contra los recursos naturales.
- Por último –y muy claramente consciente de que no se deduce del texto– un gran programa social descansa en sentido propio, de identidad y cultura propios que cada vez los vemos más deteriorados. No podemos generar opciones sin cultura propia.

No se puede concluir esta introducción sin discutir el momento actual. Al cerrar este escrito, la tasa de cambio se ubicó en 12.30 por dólar con una tasa de inflación anualizada de 4.97% al mes de marzo de 2010. A esa tasa de cambio lo que debemos esperar es que el déficit comercial del primer trimestre se dispare por todo lo alto, a lo cual seguirán aumentos de las tasas de interés asociadas a flujos de capital que vuelvan a disparar la sobrevaluación de activos. Sin embargo, toda esta situación muy difícilmente podría ocurrir con crecimiento a pesar de toda la alharaca que se ha venido haciendo por una tasa de crecimiento deseada de 4%. Pongo el énfasis en “deseada” porque las proyecciones en el ámbito político no

son sino expresión de buenas voluntades, difícilmente coherentes desde un punto de vista real.

PLAN DE LA OBRA

El libro contiene tres secciones que a continuación se señalan.

1) *Las condiciones estructurales de la crisis*. En esta sección se parte desde una amplia reconsideración de la crisis en Estados Unidos y las necesidades de cambio estructural en ese país, dada la importancia que tiene su relación con México; se dejan de lado los preliminares de la discusión a finales de 2008 o principios de 2009. El asunto de las hipotecas *subprime* se ve como un aspecto menor. El problema a destacar está en el comportamiento estructural de la economía estadounidense en dos planos: en el productivo y en el financiero, las cuales a su vez, también se discuten para la economía mexicana. Ambos planos son de la mayor importancia para entender los problemas y las alternativas viables para la economía mexicana.

Sobre esta cuestión el libro presenta cuatro trabajos de diferente cuño, pero que en su conjunto muestran con fuerza la naturaleza de los problemas estructurales ahora relevantes. El primero es el trabajo de Sergio Cámara, que hace una excelente discusión de las condiciones de productividad y rentabilidad de la economía estadounidense, así como de diversos indicadores financieros y macroeconómicos que muestran aspectos esenciales de esta economía. Hace una presentación rigurosa desde una metodología que tiene una larga inserción marxista, muy bien respaldada en un trabajo consistente de cuentas nacionales. El aporte muestra que la crisis ocurre en un punto de inflexión en las condiciones de rentabilidad real dentro de un proceso que se ha complicado por el desempeño financiero impulsado desde la década de 1980 por la globalización. Es un trabajo muy consistente en el manejo de fuentes de información y en el método de construcción de indicadores y que nos remite a una interpretación que da el contexto necesario para entender la crisis actual. Así, se apunta que esta crisis no se puede entender ajena al estancamiento de la rentabilidad.

El segundo trabajo muestra las limitaciones de la relación comercial establecida por el TLC. Estas condiciones se cuestionan en el trabajo de Federico Novelo a la luz de una amplia revisión sobre la literatura relevante

para el análisis de diferentes acuerdos comerciales equivalentes. El tema es visto desde un amplio espectro de experiencias de integración, y la del TLC no parece ni la mejor ni la más adecuada a nuestra condición. Se muestra que el TLC ha perdido participación en el comercio mundial, por lo que es dable suponer que ha inducido desviación de comercio y desindustrialización. Se afirma, así, el carácter estructural de la crisis en México, en la medida en que el patrón de producción y comercio se ha integrado en un proceso frente al cual el país queda inerme para hacer frente a los desafíos de la crisis. El estancamiento en el desarrollo de las relaciones comerciales entre ambos países parece responder a las limitaciones del encuadre que deja el TLC, pero también a la estrechez en el marco de política en ejercicio en México.

El trabajo de Enrique de la Garza Toledo, a partir de una revisión puntual sobre las características que asume el sector manufacturero, discute la inserción del problema laboral que surge del proceso de las reformas estructurales de la década de 1980. El planteamiento es que los cambios observados en la estructura productiva y ocupacional entre 1997 y 2008 no proyectan un proceso de respuesta productivo consistente. En el mejor de los casos serían formas de toyotismo precario, es decir, aplicación parcial de los principios de calidad total. Esto se transforma en un muy lento crecimiento de la productividad del trabajo. La visión que parece predominar es que las crisis se asocian a cuestiones financieras y no a crisis de productividad, a pesar de que en el fondo lo son. A partir de esto, se discute el alcance de las reformas laborales actualmente en discusión en el Congreso de la Unión.

En el último trabajo de esta primera sección, Etelberto Ortiz recupera los argumentos previos sobre la trayectoria productiva en Estados Unidos y México para vincular dicha trayectoria con el desempeño financiero de México frente a la crisis, dado el marco de las relaciones comerciales, de inversión y financieras entre ambos países. Esta condición es particularmente crítica de las condiciones en que se desenvuelve la crisis en México por la forma en que la política monetaria en el país ha condicionado el eslabonamiento entre las dos economías. Se desarrolla, entonces, con más amplitud el significado de “lo estructural” de la crisis para México. Se elaboran diversos indicadores sobre el entrapamiento que se vive con las políticas que se ejercen en Estados Unidos, pero también con la inacción que se observa en México. El trabajo apunta a relevar diversos indicadores sobre el carácter social de la crisis tanto en la calidad de

la ocupación como en la distribución del ingreso. La formación de una economía y sociedad bifurcadas aparece como el problema más grave a atacar frente a la crisis.

Se concluye cuestionando la agenda de las reformas estructurales para México. Se trata de identificar aquellas que ahora, en este contexto de crisis, son necesarias para México y que no sólo no han sido abordadas con las iniciativas del gobierno y los acuerdos de la Cámara de diputados, sino que incluso se bloquea el camino para avanzar en una agenda progresiva de reformas estructurales. El énfasis está en las condiciones necesarias para crear un impulso al desarrollo social y productivo del país, no en lo emergente.

2) *Los aspectos financieros de la crisis.* En la segunda sección se retoman, con una perspectiva crítica y de renovación, las perspectivas sobre una reorientación del sector financiero. Después de todo, esta crisis económica se inició con un *shock* financiero. No obstante, en ello no se muestra la naturaleza estructural de la crisis. Los trabajos que se presentan en esta sección contribuyen con la discusión al recuperar una visión del entramado entre la política monetaria y el desempeño del sector financiero; aportan a la discusión sobre las reformas financieras que ahora sería prudente impulsar, dado que a nivel global avanzan diversas iniciativas sobre reformas financieras. Una de las virtudes de estos trabajos es que no pierden de vista su relación con el encuadre de política monetaria.

Tenemos en esta sección los trabajos de Noemí Levy, Guadalupe Mántey, Nora Ampudia y el de Abigail Rodríguez con Francisco Venegas. Es una sección diversa en las aproximaciones; las tres primeras desde un enfoque postkeynesiano, el último trabajo más cercano a una aproximación ortodoxa, pero ciertamente crítica y abordando con claridad los temas. Destaca en todos la preocupación por entender la forma en que el moderno mundo financiero ha evolucionado y ha creado un proceso en extremo complejo alrededor del financiamiento. La discusión está entonces en identificar cómo los nuevos mecanismos que ocurren fuera de los intermediarios financieros bancarios pueden aportar recursos financieros, pero sin dejar de lado la manera en que tales mecanismos introducen mecanismos que han vuelto extremadamente vulnerable el sistema en su conjunto.

La discusión se abre con el trabajo de Noemí Levy, que hace un extenso análisis de la literatura contemporánea sobre la liberalización financiera

de la década de 1980 y la forma en que se generó el proceso de inflación de activos financieros que provocó esta crisis. En su trabajo hace una propuesta interesante porque desplaza el problema de los comportamientos sintomáticos a los esenciales sobre todo alrededor de la forma en que se expandió el sistema financiero internacional. Busca, así, explicar los problemas de la crisis desde la relación entre variables de producción y las financieras en México por su relación con el mercado financiero internacional. Logra así identificar con toda claridad lo particular del comportamiento del mercado financiero en México en esta crisis, y señala con toda justicia que el fenómeno de crisis no se suscitó aquí en el ámbito financiero. Tampoco es evidente que las dificultades observadas fueran atribuibles a las innovaciones financieras. El origen lo encuentra en el deterioro de las condiciones de rentabilidad. Esto le permite desembocar en un conjunto de posibles medidas de política que pudieran generar un entorno de crecimiento estable de largo plazo, las cuales estarían mayormente centradas en eliminar el sesgo antiproduktividad de la política monetaria y en apoyar fuertemente políticas de estímulo y desarrollo productivo.

El trabajo de Guadalupe Mántey toma la discusión sobre el enfoque de política monetaria que ha prevalecido en México y en muchas economías en vías de desarrollo, la cual consiste en pegar la tasa de cambio como ancla inflacionaria. El problema ha sido ampliamente señalado porque se desemboca en una situación que daña la competitividad de la economía y crea una situación proclive a *shocks* devaluatorios e inflacionarios. La revisión bibliográfica que nos ofrece Guadalupe Mántey es muy interesante y cubre los más diversos puntos de vista, además de que destaca los problemas de riesgo sistémico. La propuesta del trabajo es una aproximación para mantener un tipo de cambio competitivo y razonablemente estable como una de las formas de conciliar un perfil de política monetaria anti-inflacionaria con el menor costo en producción y empleo.

Uno de los aspectos más importantes del modelo de política monetaria en ejercicio es el pretender “anclar” las expectativas inflacionarias por medio del “ancla” de una tasa de cambio sobrevaluada. El tema lo discute tanto Levy como Mántey; Nora Ampudia lo aborda desde una evaluación puntual del efecto traslado y su presumible impacto en la inflación, los costos laborales y, en general, en la distribución del ingreso. El trabajo de Ampudia explora a profundidad el mecanismo de transmisión de la tasa de cambio en la estructura de precios y en consecuencia en la producción. A diferencia de los trabajos anteriores, el de Ampudia descansa

en una aproximación microeconómica a partir de los problemas que se plantean a las empresas. Desarrolla así un panorama de las estrategias que se ofrecen para las empresas en una economía pequeña y abierta para enfrentar las necesidades de ajuste, dada la permanente posición de sobrevaluación cambiaria. El resultado de ello es una estrategia empresarial basada en precarizar las condiciones de empleo sin desarrollar el esfuerzo productivo de las empresas. Nora Ampudia concluye diciéndonos: “La volatilidad de los mercados financieros y la política monetaria misma impactan el proceso de formación de precios y las decisiones de gestión de los costos laborales salariales y no salariales, a través de la tasa de interés, el tipo de cambio, el flujo de efectivo de la empresa, su rentabilidad y los riesgos financieros”. El diseño de política monetaria deberá entonces tener un gran cuidado con la forma en que incide en los diversos agentes productivos de la economía, situación que no se puede hacer ignorar invocando el gran absurdo de la “neutralidad de la moneda”.

Se muestra en estos tres artículos que el problema de la política anti-inflacionaria necesariamente incide en la distribución del ingreso, puesto que el problema de la inflación en sí es una expresión de la lucha por la redistribución del ingreso no sólo entre capitalistas y trabajadores, sino que también lo es entre diversos estamentos entre los propios capitalistas. El abuso de la política monetaria de los mecanismos de incidencia directa es lo que ha conducido a que se haya recreado un entorno proclive al desarrollo de una burbuja especulativa que muy poco aporta en términos de capital para la inversión productiva.

Finalmente, en una perspectiva más ortodoxa, el trabajo de Abigail Rodríguez y Francisco Venegas aborda el problema de la administración de riesgos y su impacto en la explosión del sistema financiero a nivel global y en particular para México. Analizan, desde una visión financiera, el proceso de formación de burbujas especulativas y discuten algunos de los problemas asociados a su regulación. El punto de partida es reconocer que el amplio desarrollo de los instrumentos financieros de cobertura se ha dado con el propósito de especular más que el de generar instrumentos de apoyo y cobertura para empresas productivas. Se discute entonces la expansión del financiamiento como una distorsión del mercado de derivados. Sin embargo, el trabajo aporta e ilustra de manera muy clara la forma en que se han expandido y operan los mercados de derivados en México. Los autores presentan con claridad la forma en que los productores ocupan el mercado de opciones y derivados como una forma

de financiamiento respecto al espacio que ocupan los especuladores. El trabajo ofrece a manera de conclusiones una amplia variedad de medidas de política para regular y mejorar la capacidad de la administración de riesgos, particularmente por las empresas productoras que requieren participar en ese mercado.

La política monetaria, entonces, tiene que ser objeto de una revisión muy cuidadosa ya que de suyo trastoca la distribución del ingreso, y no hay forma de evitar que genere ganadores y perdedores. Al ignorar la forma en que la política monetaria se vuelve crítica para el comportamiento de los agentes financieros, en particular los no bancarios, se ha vulnerado seriamente el sistema y se ha perdido de vista la forma en que los excesos en ese ámbito se han convertido en un serio desafío para la estabilidad del sistema en su conjunto. Estos impactos están indisolublemente ligados al curso de la crisis actual, en tanto que ésta ha sido el elemento conductor más importante desde el punto de vista de la política económica. Un aspecto que con frecuencia se olvida es el hecho de que el proceso de globalización ha impuesto una condición que hace prevalecer a la política monetaria sobre cualquier otra, en particular la política fiscal. Ésta queda maniatada por las exigencias de consistencia en los flujos de capital que la economía puede alcanzar en el mercado internacional, dependiendo de la posición comercial y de precios de una economía abierta a los flujos de capital.

El encuadre de política monetaria se vuelve crítico en tanto que obliga a que las capacidades de ajuste de una economía ya no puedan darse por medio de variaciones en los precios. En consecuencia, la única forma de ajuste que una economía como la mexicana puede tener es la del ajuste en el nivel de ingreso.

3) *La reestructuración de las relaciones con el sector agropecuario.* Esencial para un replanteamiento de los problemas estructurales y en particular de los conflictos sociales, que son críticos para salir de la crisis, esta tercera sección se elabora sobre un amplio y muy importante sector de la economía y la sociedad en México, el cual puede ser un instrumento de la mayor importancia para gestar políticas frente a la crisis. También porque abre una agenda más amplia sobre la reconstrucción del espacio económico y social. El sector agropecuario se ha mantenido en crecimiento a pesar del embate de la crisis, y es muy interesante observar que es uno de los escasos lugares en que se generan espacios de respuesta

socialmente fundados y que tienen alcance nacional. Esta sección plantea una doble visión de la crisis en el campo. Por una parte, la evidencia de los efectos devastadores del neoliberalismo que durante 25 años ha golpeado de manera sistemática al campo; por otra, la evidencia de que los campesinos han logrado generar capacidades de respuesta productiva y social para así preservar sus recursos y desarrollarlos en beneficio de sus comunidades. Ambas perspectivas están presentes en la experiencia del campo mexicano, y para un análisis de la crisis en el campo, nos conducen a una discusión sobre la diversidad y la complejidad de la estructura productiva y social en México. La contribución de esta sección, entonces, se remite a observar una dinámica social muy interesante desde el punto de vista de las alternativas sociales, construidas desde una alternancia que se funda en el desarrollo de los recursos productivos con una diversa base social.

Al efecto, el trabajo de David Barkin establece un marco histórico para discutir el hecho de que a pesar de años de abandono o de políticas deliberadamente agresivas hacia los campesinos, la agricultura ha crecido, aun ahora con la crisis. El marco de discusión, entonces, identifica que la sobrevivencia de los campesinos se da al margen de una visión racionalista neoclásica. Barkin, para mostrar la vitalidad de las respuestas comunales, refiere algunas experiencias de comunidades de productores que logran resultados significativos en términos no sólo de productividad, sino de lo que en otra literatura se identifica como desarrollo. Es decir, la respuesta comunitaria logra combinar esfuerzos de adaptación tecnológica y preservación de los excedentes para el desarrollo social, educativo y de salud de las comunidades. Estos resultados no son ajenos a la posibilidad de que las organizaciones campesinas puedan generar respuestas óptimas desde el punto de vista productivo, social y de preservación del medio ambiente.

A su vez, el trabajo de Luciano Concheiro, Patricia Couturier y Eduardo Marrufo presenta una discusión a partir de los procesos sociales emergentes desde el campo, como movimientos sociales por la defensa de su espacio económico productivo, pero también desde las comunidades como instrumento aglutinador y estructurador de alternativas frente a los procesos dominantes del mercado o del gobierno. Se percibe el conflicto social como algo inherente a la sobrevivencia de los campesinos, tal que la circunstancia de la crisis económica no es un factor en sí del conflicto, sino algo que pertenece a la forma social de existencia. Sin embargo, se

percibe la agudización del conflicto tanto con la crisis como con las reformas que aparecen con el salinismo. Se analizan diversos casos como ejemplos de la criminalización de los procesos sociales en defensa de la tierra y de sus organizaciones.

El trabajo de Mara Rosas vuelve sobre la cuestión de los diversos modelos que prevalecen en el sector agropecuario. Rosas llama la atención sobre aquellos modelos que rompen con la figuración neoclásica de la presunta racionalidad del mercado –generando con ello procesos de respuesta social frente al mercado– y que llegan hasta su expresión más agresiva en el neoliberalismo. Rosas revisa la forma en que ahora éste ha entrado en crisis. El argumento es simple, el impacto de la crisis en ese prototipo de modelos sociales-productivos parece haber sido menor. La mayor capacidad de respuesta parece descansar en los componentes de organización social contenidos en dichos modelos.

Etelberto Ortiz Cruz
Universidad Autónoma Metropolitana
Unidad Xochimilco
junio de 2010

CONDICIONES ESTRUCTURALES DE LA
CRISIS GLOBAL, LAS RELACIONES
MÉXICO-ESTADOS UNIDOS

Reestructuración y crisis neoliberal. Una perspectiva estructural desde Estados Unidos

Sergio Cámara Izquierdo¹

INTRODUCCIÓN

La economía mundial está atravesando una severa crisis desde finales de 2007,² cuya duración y profundidad todavía está por determinarse.³ Sus manifestaciones más extremas han tenido lugar tras

¹ Profesor de economía en la UAM-Azcapotzalco. Área de Investigación: sociedad y acumulación capitalista [scamara@correo.azc.uam.mx].

² La National Bureau of Economic Research (NBER), institución encargada de la declaración de las crisis y recesiones en Estados Unidos, ubicó el comienzo de la crisis en diciembre de 2007, basándose fundamentalmente en la evolución del empleo y el nivel de la actividad económica (NBER, 2008). Aunque existen indicios de una recuperación económica desde el verano de 2009, todavía no se ha anunciado su fin.

³ Una característica de la crisis actual es el alto grado de incertidumbre respecto a su profundidad y duración. Los consensos entre los economistas han ido cambiando desde una crisis breve y superficial hasta una crisis larga y profunda. Por ejemplo, el Fondo Monetario Internacional (FMI) únicamente “preveía un 25% de posibilidades de que el crecimiento global cayera por debajo de 3% o menos en 2008 y 2009” (IMF, 2008a:xv), en abril de 2008, cuando pronosticaba un crecimiento de 3.9% para 2009 (IMF, 2008a:2). Este pronóstico, que reducía en seis décimas el de enero de 2008 (IMF, 2008a:2), fue todavía mantenido en julio, pero sucesivamente rebajado a partir de entonces. En el *World Economic Outlook* de octubre de 2008, se estimaba que el producto mundial se expandiría en un relativamente elevado 3% (IMF, 2008b:2), pero se redujo a 2.2% apenas un mes después y drásticamente a medio punto porcentual en enero de 2009. En abril de 2009, el FMI pronosticó por primera vez una contracción del Producto Interno Bruto (PIB) mundial de 1.3% (IMF, 2009a:10). En apenas 14 meses, el organismo redujo en 5.8% su pronóstico de crecimiento económico mundial. Únicamente en su última edición de octubre de 2009, el FMI revisó al alza sus pronósticos de crecimiento mundial a una contracción de 1.1%. (IMF, 2009b:2) Actualmente, la discusión se centra en la sostenibilidad de la recuperación

la quiebra del banco de inversión estadounidense Lehman Brothers en septiembre de 2008, el colapso de las bolsas de valores entre septiembre y diciembre de 2008, y la contracción del producto mundial prácticamente inédita durante tres trimestres consecutivos, desde el cuarto de 2008 hasta el segundo de 2009.⁴ Esta situación supone un desafío para la teoría económica. La ortodoxia dominante –que no previó la crisis económica o, cuando menos, no pronosticó su severidad y profundidad– se ha visto desamparada teóricamente ante la realidad económica actual, puesto que su aparato teórico basado en el enfoque del equilibrio relega el fenómeno de la crisis a un segundo plano. En cambio, los sectores minoritarios de la academia, a menudo también marginados, han resurgido a partir de planteamientos teóricos heterodoxos que incorporan de un modo u otro el concepto de *crisis* en sus modelos macroeconómicos.⁵

Este trabajo se fundamenta en el análisis dinámico de la macroeconomía clásica, basado en el enfoque reproductivo. Dicho enfoque está caracterizado por un análisis tanto de la situación del desequilibrio de las economías como de los procesos de ajuste que surgen hacia el equilibrio. La incorporación del análisis del desequilibrio como la situación normal de las economías capitalistas implica concebir las crisis cíclicas como un fenómeno recurrente y constitutivo de su funcionamiento. Esto se contrapone a la visión ortodoxa de un sistema capitalista inherentemente estable que se ve innecesariamente sacudido por crisis cíclicas atribuibles a factores externos de orden natural (catástrofes naturales, malas cosechas, etcétera) o humano (errores de política y errores de mercado). Más allá del carácter fluctuante e inestable de las economías capitalistas, la economía macroeconómica clásica analiza la reproducibilidad del sistema

económica del tercer trimestre de 2009 y la posibilidad de una recaída, que otorgaría a la crisis una forma de *w*.

⁴ Por supuesto, el incremento en el desempleo es el aspecto más perverso de la crisis para la población en general. Especial mención merecen los casos de España y Estados Unidos, donde se ha disparado el volumen de desempleados. En Estados Unidos había 6 688 000 desempleados en diciembre de 2006, cifra que su ubicó en 15 375 000 en noviembre de 2009 [www.bls.gov]. En España el número de parados pasó de 1 760 000 en el segundo trimestre de 2007 a 4 123 300 en el tercer trimestre de 2009 [www.ine.es].

⁵ Quizá, el caso más relevante es la restauración de la teoría económica keynesiana en el seno de los organismos económicos internacionales y como eje rector de la política económica contracíclica. En cualquier caso, la crisis es un buen recordatorio de la pertinencia de permitir y estimular la pluralidad científica y de enfoques en el interior de la academia.

capitalista a partir de la salud del proceso estructural de acumulación de capital y, específicamente, de la relación entre rentabilidad y acumulación de capital. La recurrencia de las crisis estructurales de rentabilidad y sobreacumulación causadas por el descenso tendencial de la tasa de ganancia, según el planteamiento de Marx, se sitúa como el eje central de dicho análisis.⁶

El propósito de este artículo es realizar una caracterización estructural de la crisis actual del capitalismo mundial con el objeto de comprender mejor sus orígenes y las perspectivas de la evolución de la economía mundial. En consecuencia, el análisis se limita a las causas estructurales, más propias de la economía real, que originaron la deriva financiera de la crisis actual sin apenas hacer referencia a los aspectos centrales de esta deriva como la burbuja hipotecaria o los mercados de derivados, por ejemplo.⁷ En segundo lugar, se analizan las posibles modalidades de reestructuración de la economía capitalista como consecuencia de esta crisis. El ámbito fundamental del análisis es la economía de Estados Unidos que, debido a su carácter hegemónico a lo largo del periodo analizado, es útil para caracterizar la economía mundial.

El trabajo se estructura de la siguiente forma. La sección siguiente describe algunos rasgos esenciales de la crisis, que permiten caracterizarla como una crisis general capitalista, y presenta el marco teórico e histórico de largo plazo para el análisis estructural de la crisis actual. Con base en este marco, la segunda sección profundiza el análisis de la reestructuración neoliberal, así como la crisis y agotamiento de esta modalidad de acumulación a partir del estudio de las tendencias de los componentes básicos de la rentabilidad –distribución y tecnología– y su mediación con la acumulación como consecuencia de la hegemonía financiera de la era neoliberal. En la sección final, a modo de conclusión, se analizan las posibles modalidades de reestructuración capitalista, enfatizando especialmente una modalidad cuya característica fundamental

⁶ Un análisis elemental del modelo macroeconómico clásico puede encontrarse en Cámara (2009b). Shaikh (1989, 1992) propone un análisis de las fluctuaciones coyunturales y las tendencias estructurales de las economías capitalistas, respectivamente. Ambos aspectos son abordados en Duménil y Lévy (1999).

⁷ Igualmente, se omite del análisis, por falta de espacio, aspectos fundamentales de la crisis como la nueva arquitectura de las relaciones comerciales internacionales, el papel de las empresas transnacionales y la nueva división internacional del trabajo. Cámara (2009c) aborda estos aspectos en un análisis comparativo de la reestructuración neoliberal en México y Estados Unidos.

radica en su perspectiva de clase, pues busca que los efectos de la crisis actual no recaigan completamente sobre los trabajadores.

EL CARÁCTER ESTRUCTURAL DE LA CRISIS ACTUAL

La actual crisis cíclica de la economía mundial es, sin duda, una crisis general capitalista. En primer lugar, es una crisis mundial, puesto que ha afectado tanto a los países del centro como a los países emergentes de las distintas áreas de la periferia. De hecho, el FMI estima la contracción del producto mundial de 1.1% en 2009 (IMF, 2009b). En segundo lugar, es una crisis de todas las formas de valorización del capital: tanto de las formas no-productivas financieras y especulativas de obtención de ganancias –las primeras formas afectadas por la crisis, como se manifiesta en el derrumbe de las cotizaciones bursátiles (gráfica 12), del valor de los títulos financieros o en las quiebras y pérdidas de las empresas del sector financiero–⁸ como las formas productivas industriales y comerciales –como se comprueba en el desplome del nivel de actividad y de empleo o en el hundimiento del comercio mundial, entre otros indicadores.⁹

Sin embargo, el análisis de su profundidad y duración o de su carácter general no es suficiente para mostrar el carácter estructural de la crisis actual. Desde el punto de vista de la macroeconomía clásica de la teoría laboral del valor, es necesario fundamentar la naturaleza estructural de la crisis en el análisis de las tendencias fundamentales de largo plazo de la economía, a saber, la dinámica estructural de rentabilidad y de acumulación de capital y la relación de mediación entre ambas. En esta sección

⁸ El FMI estima en 2.8 billones de dólares las pérdidas financieras durante el periodo 2007-2010; 1.3 billones son pérdidas realizadas hasta la primera mitad de 2009, y el resto son pérdidas estimadas hasta el final de 2010. La tasa de pérdidas financieras es de 8.2% para Estados Unidos, 7.2% para el Reino Unido, 3.6% para la zona europea y 5% para la economía global (IMF, 2009c).

⁹ La Organización Mundial de Comercio (OMC), que pronosticaba en marzo de 2009 una contracción del comercio mundial de 9% para ese año, el mayor retroceso del comercio internacional desde la Segunda Guerra Mundial, estimó que el comercio internacional se contrajo 33.1% entre el segundo trimestre de 2009 y el mismo trimestre del año anterior, cifra que se mantenía en 26.23% para el tercer trimestre [www.wto.org]. Por su parte, la Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, en su *International Cyclical Analysis: world-trade monitor*, calcula una contracción del comercio internacional entre su máximo histórico de abril de 2008 y febrero de 2009 de 20.4%, contracción que se mantenía en 13.2% en octubre de 2009 [www.cpb.nl].

damos un primer paso en esta dirección, estableciendo una periodización de muy largo plazo de la evolución estructural de la economía de Estados Unidos.

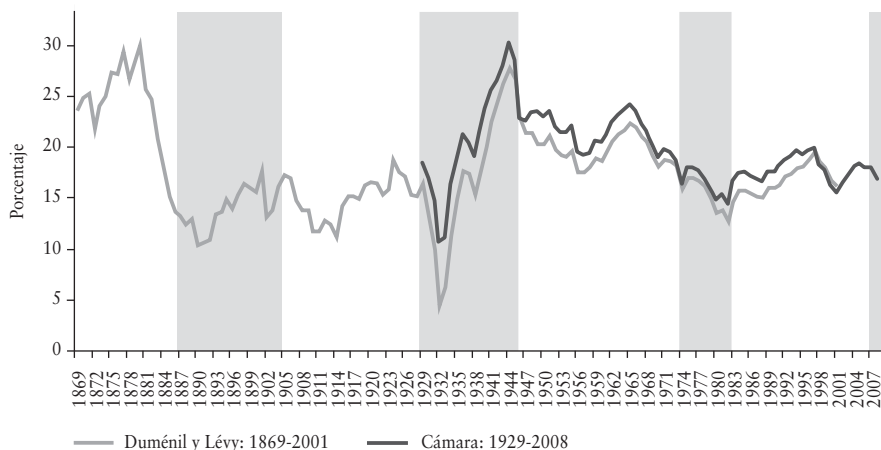
En primera instancia, la dinámica de la tasa general de ganancia (gráfica 1) permite distinguir cuatro periodos de largo plazo desde 1869 hasta la actualidad: dos ondas largas de descenso tendencial de la tasa de ganancia –correspondientes al último tercio del siglo XIX y el periodo de posguerra– y dos ondas largas de recuperación de la rentabilidad –correspondientes al periodo de entreguerras y la globalización neoliberal–. Los periodos están articulados mediante lapsos de intensa transformación estructural de la economía, señalados por las áreas sombreadas. Esta periodización de largo plazo es compatible con la propuesta por Duménil y Lévy (2001), que no sólo se basa en la rentabilidad del capital, sino también en las tendencias de sus componentes –tecnología y distribución–, así como en un conjunto amplio de transformaciones institucionales.¹⁰

Se pueden establecer importantes paralelismos entre las ondas largas de descenso tendencial y las de recuperación de la tasa general de ganancia, con las fases de transición de los distintos periodos. En primer lugar, las ondas largas de descenso tendencial de la tasa general de ganancia, correspondientes a las últimas décadas del siglo XIX y las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, respectivamente, están caracterizadas por un elevado crecimiento económico como consecuencia de las altas tasas de ganancia. El descenso tendencial de la tasa general de ganancia en la década de 1880 en el primer periodo y a finales de la década de 1960 y principios de la siguiente década en el tercer periodo desencadenó sendas crisis estructurales de rentabilidad y sobreacumulación que pusieron fin a las ondas largas expansivas. De este modo, tanto la crisis de finales del siglo XIX como la crisis de la década de 1970 se caracterizan por poner en juego una serie de mecanismos de transformación estructural de las economías con el objeto de recuperar la rentabilidad general del capital.¹¹

¹⁰ Duménil y Lévy identifican tres fases desde 1869: “la primera fase dura desde la Guerra Civil hasta 1900 o hasta la Primera Guerra Mundial; la segunda fase corresponde aproximadamente con la primera mitad del siglo XX; la tercera fase se prolonga desde el final del segundo periodo hasta mitades de los años ochenta” (2001:4). No obstante, apuntan que “las tendencias recientes sugieren que el capitalismo de Estados Unidos ha entrado en una nueva fase. Si esta dinámica se confirma, serán cuatro las fases desde la Guerra Civil” (2001:7).

¹¹ Distintos trabajos han analizado la crisis estructural de la década de 1970 como consecuencia del descenso tendencial de la tasa general de ganancia en Estados Unidos,

Gráfica 1
Tasa general de ganancia y estructura económica,
Estados Unidos, 1869-2008



Fuente: Cámara (2009a) y Duménil y Lévy (1994). La tasa general de ganancia corresponde al conjunto de los negocios privados en Estados Unidos y está calculada como la ganancia total entre el capital fijo neto invertido en la producción. La serie fue suavizada por la tasa de utilización de la capacidad instalada.

En segundo lugar, el segundo periodo, que abarca el inicio del siglo xx y las dos guerras mundiales, y el cuarto periodo, que abarca desde la crisis de la década de 1970 hasta la actualidad, constituyen ondas largas de lento crecimiento y gran inestabilidad macroeconómica debido al bajo nivel de la tasa de ganancia; en consecuencia, son fases de reestructuración capitalista. La observación de la dinámica de la tasa de ganancia en estos dos periodos permite concluir que el objetivo de recuperar su nivel únicamente se logró de manera parcial. Así, la recuperación de la tasa de ganancia en Estados Unidos sólo tiene lugar durante la violenta crisis

entre otros, Moseley (1991), Shaikh (1992) y Duménil y Lévy (2007: cap. III). Este último trabajo destaca los importantes paralelismos con la crisis de finales del siglo XIX (cap. XVI): “Las últimas décadas del siglo XIX estuvieron marcadas por [...] una disminución de las tasas de ganancia, similar a la que precedió a la crisis estructural de los años setenta” (Duménil y Lévy, 2007:207). Mariña y Moseley (2001), Mateo (2007) y Cámara (2008) han analizado la crisis estructural de rentabilidad en México, mientras que en Cámara (2006, 2007) se analiza el caso de España.

de desvalorización tras el colapso de 1929 y durante la Segunda Guerra Mundial.¹² Igualmente, las más de dos décadas de reestructuración de la economía tras la crisis de la década de 1970 no han permitido una recuperación suficiente de la tasa general de ganancia.

¿Es posible, partiendo de la analogía, caracterizar a la crisis actual como una crisis de desvalorización similar a la Gran Depresión? Las comparaciones entre la Gran Depresión y la recesión actual son muy frecuentes.¹³ Desde la perspectiva clásico-marxista y dentro del marco teórico de análisis estructural empleado en este trabajo, es destacable el trabajo de Duménil y Lévy (2007: caps. XIX y XX), que advertía la posibilidad de una crisis similar a la de 1929 como colofón de la reestructuración neoliberal mucho antes de que los primeros economistas ortodoxos previeran la actual crisis. Para ellos, “la analogía entre las condiciones que presidieron la crisis de 1929, por una parte, y la situación a finales de los años noventa y principios de los dos mil de los principales países capitalistas desarrollados, por otra, es muy evidente” (Duménil y Lévy, 2007:253).¹⁴ Aunque la intervención

¹² Duménil y Lévy (2001) son enfáticos en señalar la naturaleza particular de la crisis de la década de 1930 frente a las otras dos crisis estructurales. Mientras que las crisis de finales del siglo XIX y de la década de 1970 corresponden con crisis de sobreacumulación asociadas al descenso de la tasa de ganancia –crisis “a la Marx”–, “la [Gran D]epresión tuvo lugar en un periodo considerado como ‘favorable’ en varios aspectos. El problema radicó en la gran heterogeneidad entre las empresas y en un todavía inmaduro marco institucional para la estabilización de la macroeconomía” (Duménil y Lévy, 2001:5).

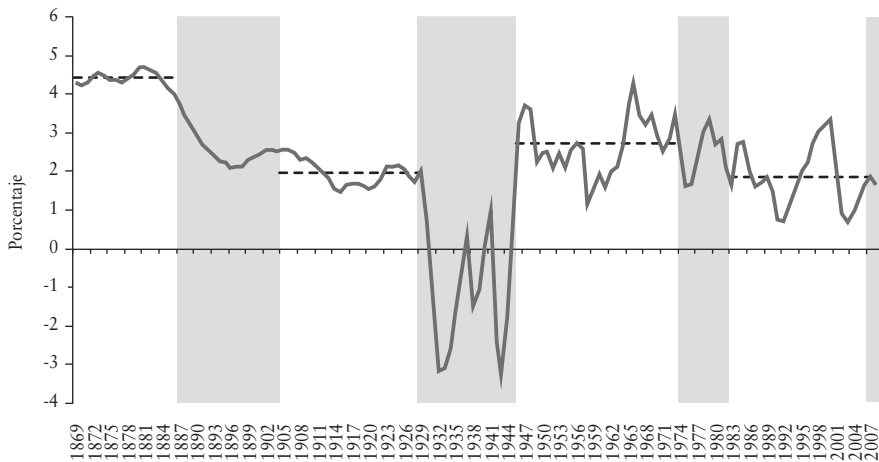
¹³ Un ejemplo es el artículo en curso de Eichengreen y O’Rourke (2009), que analiza los efectos de ambas crisis estructurales a nivel mundial en la producción industrial, las bolsas de valores y el comercio internacional, así como las respuestas de política monetaria y fiscal.

¹⁴ Y continúan: “cuanto más buscamos los detalles, la similitud es más asombrosa: trazo a trazo [...] Todo parece concurrir para que parezca posible una crisis similar a la de los años treinta. [Los] efectos podrían hacerse sentir en ocasión de una recesión (ocasionalmente ligada a una caída significativa de las cotizaciones en la bolsa). Aparte del derrumbe bursátil, se puede pensar en una crisis bancaria (una acumulación de quiebras como las que se produjeron entre 1930 y 1933), en movimientos convulsivos de las tasas de cambio de las monedas que desestabilicen las economías, o en la suspensión de pagos de sus deudas por los agentes privados o los Estados” (Duménil y Lévy, 2007:253-254). Y más adelante: “[S]e han reunido las condiciones que podrían provocar una nueva gran crisis, pero hay que distinguir la necesidad de un ajuste de su carácter necesariamente catastrófico. Las fracciones menos avanzadas del sistema productivo [...] deberán adaptarse o ser eliminadas [...] Las cotizaciones de la bolsa deberán ser reajustadas [...] Las fluctuaciones de las cotizaciones de las monedas y los movimientos intempestivos de capitales deberán ser regulados. Si la necesidad de un ajuste no produce duda alguna, quedan por determinar sus modalidades. [...] ¡Un elemento de apreciación importante es que, sin embargo, la crisis de 1929 ya tuvo lugar! Toda perturbación de cierta importancia en el centro provocaría

estatal, fundamentalmente, pueda impedir un devenir similar en la crisis actual que en la de la década de 1930, la causa estructural subyacente parece ser la misma.

Una caracterización de la estructura económica basada únicamente en la rentabilidad del capital resulta incompleta. De hecho, la importancia de la tasa de ganancia para la macroeconomía clásica de la teoría laboral del valor radica en que es el principal determinante de la acumulación de capital. La gráfica 2 muestra la evolución de la tasa de inversión neta, allí se distinguen también los cuatro periodos analizados anteriormente. Así, los periodos de finales del siglo XIX y la posguerra se pueden caracterizar como ondas largas de acumulación acelerada del capital, mientras que los periodos de inicio del siglo XX y las últimas décadas se pueden caracterizar como ondas largas de acumulación lenta. Por supuesto, existe una fuerte correspondencia entre las ondas largas de elevada rentabilidad y acumulación acelerada y de baja rentabilidad y acumulación lenta.

Gráfica 2
Tasa de inversión neta, Estados Unidos, 1869-2008

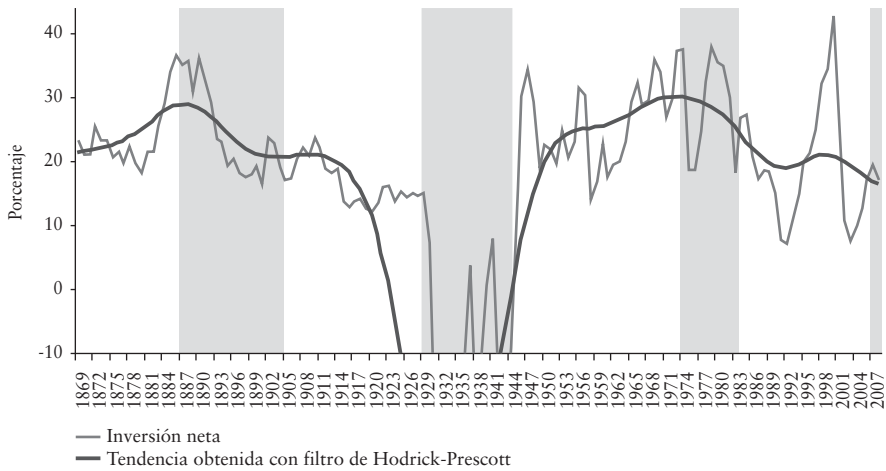


Fuente: Elaboración propia a partir de Cámara (2009a), Duménil y Lévy (1994) y de los *Fixed Assets (FAs)* del Bureau of Economic Analysis. La tasa de inversión neta se calcula como la inversión neta entre el *stock* de capital neto. La línea gruesa representa el promedio de la tasa neta de inversión neta para cada periodo considerado.

un acceso de intervencionismo estatal –lo que no prueba que esta acción podría revertir la situación–” (Duménil y Lévy, 2007:263).

Para completar el bosquejo de la estructura económica de Estados Unidos, analizamos la mediación existente entre la rentabilidad y la acumulación de capital. La gráfica 3 muestra la inversión fija neta como porcentaje de las ganancias, esto es, la tasa de acumulación neta o esfuerzo inversor capitalista. El análisis de su evolución conduce nuevamente a una caracterización similar de los distintos periodos. Así, las ondas largas de elevada rentabilidad, acumulación acelerada y fuerte crecimiento económico (primer y tercer periodos) son, adicionalmente, periodos de un mayor esfuerzo inversor, esto es, periodos en los que se traslada una mayor proporción de las ganancias a la inversión productiva, con lo que se fortalece la expansión económica. De forma análoga, las ondas largas de baja rentabilidad, acumulación lenta y moderado crecimiento económico se corresponden con un menor esfuerzo inversor, esto es, se invierte productivamente una proporción menor de la ganancia, profundizando la debilidad estructural de la economía.

Gráfica 3
Tasa de acumulación neta
y su tendencia en Estados Unidos, 1869-2008



Fuente: Elaboración propia a partir de Cámara (2009a) y Duménil y Lévy (1994). La tasa de acumulación neta se calcula como el porcentaje de las ganancias que representa la inversión neta. La tendencia se ha obtenido mediante la aplicación del filtro de Hodrick-Prescott con un parámetro de suavizamiento de 400.

Consecuentemente, la crisis de finales del siglo XIX y la crisis de la década de 1970 se pueden caracterizar como fases de reestructuración del modelo de acumulación, las cuales tienden a desincentivar la inversión productiva y promover la hegemonía financiera (Duménil y Lévy, 2007: cap. XVIII). Igualmente, la crisis de la década de 1930 se puede caracterizar como una reestructuración en la dirección opuesta, esto es, se incentivó un modelo de acumulación que estimulaba la inversión productiva frente a las formas financieras y especulativas de obtención de ganancia (Duménil y Lévy, 2007:264). ¿Se pueden postular estas transformaciones como la única salida duradera y viable a la crisis actual? Aunque es difícil responder de forma contundente, los aspectos positivos de la experiencia de posguerra respaldan una propuesta de transformación de esta naturaleza. No obstante, las medidas de política económica contracíclicas y de salida de la crisis invitan poco al optimismo.

En resumen, una caracterización de muy largo plazo de la estructura económica de Estados Unidos a partir de la rentabilidad, la acumulación y la relación de mediación entre ambas es útil para contextualizar de forma amplia la crisis actual. Las décadas recientes constituyen una fase de reestructuración capitalista en el contexto de la crisis estructural de sobreacumulación de la década de 1970. Esta reestructuración ha permitido una recuperación parcial de la tasa de ganancia, pero a costa de un detrimento relativo de la inversión productiva y una ausencia de recuperación absoluta. En este sentido, vemos que su caracterización es similar –sin ignorar las profundas diferencias– a las primeras décadas del siglo XX que condujeron finalmente a la crisis de la década de 1930, una profunda crisis de desvalorización del capital. Si éste es también el carácter de la crisis actual, la desvalorización masiva del capital se postula como la única posible salida duradera; adicionalmente, plantea la dificultad de las salidas endógenas a las crisis estructurales de las economías capitalistas como consecuencia del agotamiento de los procesos de reestructuración iniciados con las crisis de sobreacumulación.

LA REESTRUCTURACIÓN NEOLIBERAL

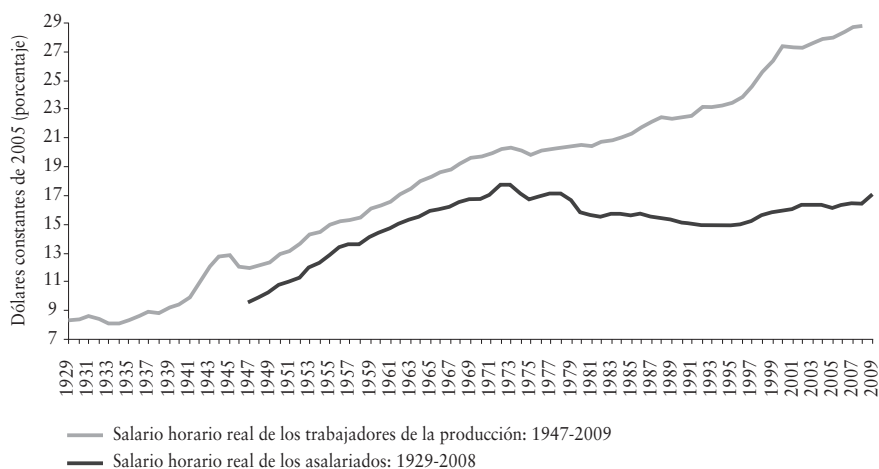
En este apartado analizamos más detalladamente algunas de las características fundamentales del periodo de reestructuración de las últimas décadas, con el objeto de comprender mejor el agotamiento de esta modalidad

de acumulación y, consecuentemente, la naturaleza de la crisis actual. Esta reestructuración capitalista se ha venido a conocer como la era neoliberal. Dividimos la exposición en tres partes, que responden al análisis estructural de la economía llevado a cabo en la sección anterior. Primero, se realiza un análisis de la dinámica de la rentabilidad y sus determinantes, a saber, la distribución del ingreso y la tecnología de producción. En segundo lugar, se analiza la mediación entre la rentabilidad y la acumulación, fundamentalmente, a través del papel que han jugado el Estado y las finanzas. La última parte de la sección evalúa los resultados presentados anteriormente en relación a la crisis actual del neoliberalismo y el agotamiento de dicho modo de acumulación.

Neoliberalismo y recuperación de la tasa de ganancia

Como afirmamos anteriormente, un objetivo fundamental de la reestructuración neoliberal iniciada tras la crisis de la década de 1970 es la recuperación de la rentabilidad. La causa de la caída tendencial de la tasa de ganancia había sido el cambio tecnológico sesgado que hizo descender la productividad del capital, lo que provocó una sobreacumulación que amenazaba con una crisis de desvalorización. Precisamente para prevenir esta posibilidad, el primer mecanismo puesto en juego para elevar la tasa de ganancia fue una recuperación relativa de los ingresos capitalistas, esencialmente, mediante un ataque frontal a los ingresos de la clase trabajadora articulado bajo la forma de represión al incremento salarial. La gráfica 4 muestra la evolución del salario real horario de los asalariados y de la porción de éstos que se clasifican como trabajadores de producción. Se muestra un pujante incremento del salario real horario durante el periodo de posguerra hasta la crisis de la década de 1970. A partir de ese momento, la línea oscura de la gráfica 4 muestra una fuerte reducción del salario de los trabajadores de la producción, que acumulan una pérdida de poder adquisitivo de 16.1% en 1995. Aunque se ha recuperado ligeramente en los últimos años, su salario no ha alcanzado todavía el nivel real de principios de la década de 1970.

Gráfica 4
Evolución del salario real horario en Estados Unidos, 1929-2009



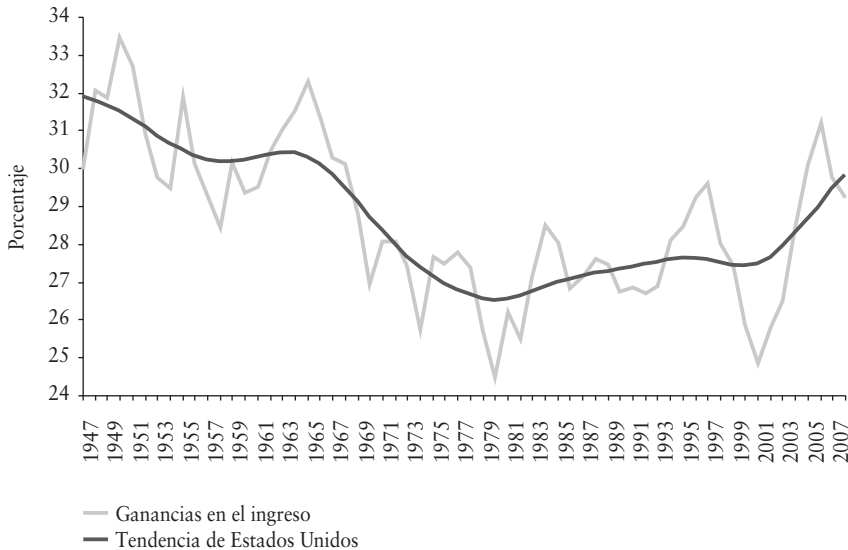
Fuente: Elaboración propia a partir de Cámara (2009a) y la *Current Employment Survey* del Bureau of Labor Statistics (BLS). Los datos del salario horario real de los asalariados se han calculado suponiendo una jornada de trabajo anual constante a lo largo de 1 600 horas.

La otra línea muestra la evolución del salario de todos los asalariados, incluidos los de no producción (que representan menos de un 20% del total), a saber, los trabajadores administrativos, de gestión, incluso, los altos directivos de las grandes empresas.¹⁵ A diferencia de la otra serie, el incremento salarial se ralentizó a partir de la década de 1970, pero no se detuvo. Esto indica, consecuentemente, que se produjo un cambio en la distribución del ingreso al interior de las capas salariales a favor de los asalariados cercanos a la gestión empresarial. Esta característica del neoliberalismo se acentúa en la década de 1990 como consecuencia del incremento de los salarios de los ejecutivos por medio de

¹⁵ Los ingresos de los altos directivos de las empresas han estado bajo fuerte escrutinio durante la crisis actual, especialmente los del sector financiero. Su contabilización como salarios es más que discutible desde la perspectiva de clase de la teoría laboral del valor. Sin embargo, no parece haber dudas sobre su contabilización como remuneración de los asalariados por los sistemas de cuentas nacionales. Para un análisis de la metodología empleada en la contabilización de las opciones sobre acciones, véase Moylan (2008).

bonos y las opciones sobre acciones (Duménil y Lévy, 2004). A pesar de la contabilización como salarios de lo que podemos asumir como ingresos capitalistas –por ejemplo, los bonos multimillonarios y las opciones sobre acciones de los altos directivos–,¹⁶ esta dinámica salarial ha permitido una recuperación de la participación de las ganancias en el ingreso (gráfica 5). La contención salarial frenó el descenso de ésta desde 1973 y permitió su recuperación posteriormente, que se vio acelerada en los últimos años.

Gráfica 5
Participación de las ganancias en el ingreso y su tendencia
en Estados Unidos, sociedades, 1947-2008



Fuente: Cámara (2009a). La participación de las ganancias en el ingreso se define como la ganancia total entre el valor añadido de las sociedades. La tendencia se ha obtenido mediante la aplicación del filtro de Hodrick-Prescott a la serie original.

¹⁶ El efecto total de esta contabilización sobre la distribución del ingreso es difícil de cuantificar y no conocemos ningún trabajo que estime este efecto.

Como toda crisis, la actual se ha manifestado como crisis de sobreproducción o insuficiencia en la demanda efectiva. Por esta razón, es frecuente asumir que la caída en el poder de compra de los salarios es una de las causas de la crisis.¹⁷ En realidad, el análisis de las tendencias de la rentabilidad y la acumulación no permite considerar la pérdida de poder adquisitivo (absoluto y relativo) por parte de la clase trabajadora como causa de la crisis. Más bien, al contrario, es un factor de recuperación de la tasa de ganancia. Sin embargo, la recuperación de este poder adquisitivo, además de ser una legítima reivindicación de los trabajadores, puede ayudar a la salida de la crisis por su capacidad de estimular coyunturalmente la demanda.

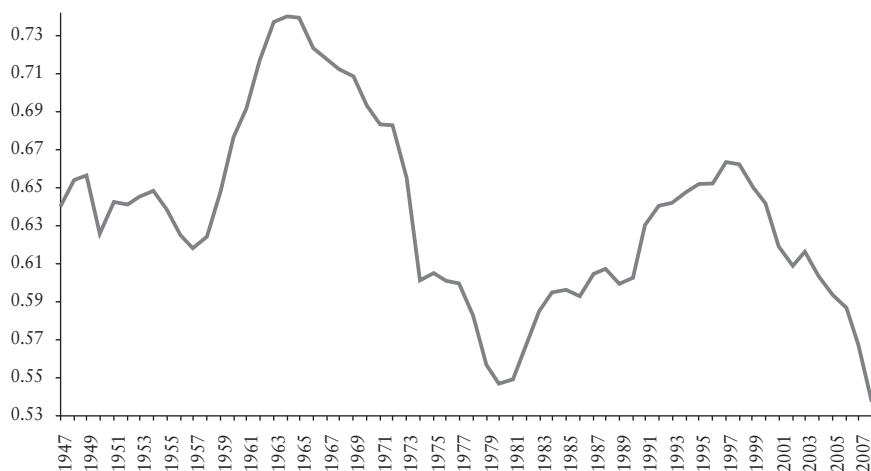
La tecnología de producción también ha contribuido al alza de la tasa de ganancia en Estados Unidos. La productividad del capital, que se muestra en la gráfica 6, tuvo una notable recuperación en las décadas de 1980 y 1990 gracias a un cambio tecnológico favorable que le permitió retomar los niveles de la década de 1950, aunque no los niveles promedio de la década siguiente. Sin embargo, esta evolución se ve truncada con la crisis de 2000-2001 y, lo que es más importante, no se retoma con la débil recuperación económica posterior, por lo que se pone fin a la dinámica positiva del cambio técnico durante la era neoliberal.

Se puede asociar el cambio tecnológico de las décadas de 1980 y 1990 a la inversión en tecnologías de la información y la comunicación. En este sentido, este cambio tecnológico contribuye a explicar el largo auge de la economía estadounidense de la década de 1990. Como puede observarse en la gráfica 7, la participación de la inversión total de las tecnologías de la información y la comunicación, creciente desde la posguerra, se aceleró fuertemente durante el neoliberalismo, aunque se estanca a partir de la crisis de 2000-2001. Este estancamiento explica también el fin

¹⁷ Esta postura está relativamente extendida en el marxismo. Por ejemplo, Kotz considera que “una tasa de ganancia alta aunada a salarios estancados crea un problema potencial de sobreproducción en relación a la demanda” (2008:175) durante la era neoliberal. En los últimos años, esto pudo superarse puesto que el crecimiento de la demanda “se ha mantenido mediante una creciente deuda de los hogares, que ha alcanzado su nivel más alto de la historia reciente” (2008:184). En general, considera que “la expansión económica en la estructura neoliberal parece depender del surgimiento de este tipo de burbujas, así como de la expansión de la deuda” (2008:185). Dada la debilidad de esta fuente de crecimiento, “la estructura neoliberal de la economía de Estados Unidos puede haber alcanzado un límite en su capacidad de promover la expansión económica y evitar las crisis económicas severas” (2008:186).

de la dinámica positiva del cambio técnico de la era neoliberal; consecuentemente, se postula como un elemento esencial que revela el agotamiento actual del régimen de acumulación neoliberal.¹⁸

Gráfica 6
Productividad del capital en Estados Unidos, sociedades, 1947-2008



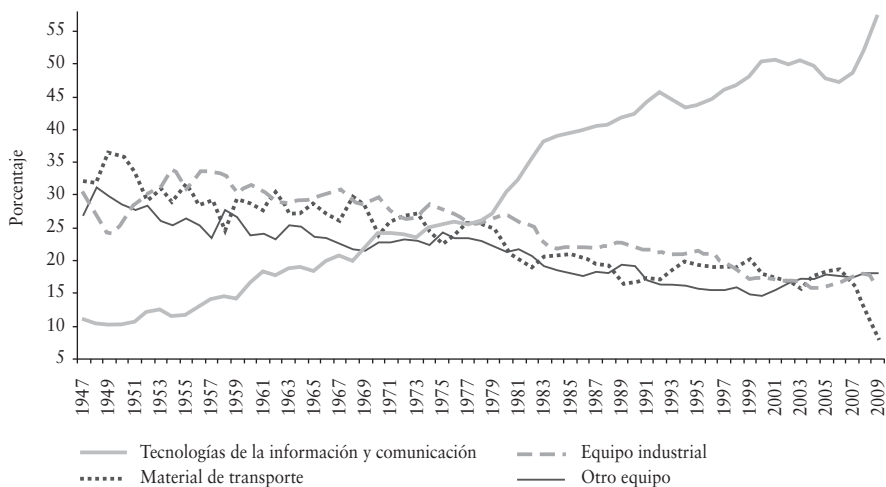
Fuente: Cámara (2009a). La productividad del capital se define como la razón entre el valor añadido y el capital fijo neto invertido en la producción por las sociedades.

A pesar de la contribución de ambos componentes de la rentabilidad del capital, distribución del ingreso y tecnología de producción, a la recuperación de la tasa de ganancia en el neoliberalismo, esta recuperación tiene importantes limitaciones. En primer lugar, la recuperación ha sido únicamente parcial, puesto que la tasa de ganancia permanece en niveles inferiores a los niveles promedio de las décadas de 1950 y 1960. En segundo lugar, se ha basado intensamente (aunque no en su totalidad) en el componente distributivo, lo que, al suponer una pérdida de poder adquisitivo de la mayoría de la población, restringe la capacidad de re-

¹⁸ Duménil y Lévy, que muestran los mismos datos, consideran que es posible hablar de una “revolución de la información/revolución informática como una parte de la revolución interna de la gestión [...] La comunicación y la información son, por excelencia, la tecnología de la organización, de la gestión” (2007:219-220).

cuperación de la rentabilidad mediante el estímulo al consumo de masas. En tercer y último lugar, el cambio técnico favorable –posiblemente asociado a las nuevas tecnologías– se ha visto truncado desde la crisis de 2000-2001.

Gráfica 7
Componentes de la inversión en equipo en Estados Unidos, 1947-2009



Fuente: Elaboración propia a partir de las *National Income and Product Accounts* (NIPA) del Bureau of Economic Analysis. Los datos se muestran como porcentaje del total de la inversión.

Estado, hegemonía financiera y neoliberalismo

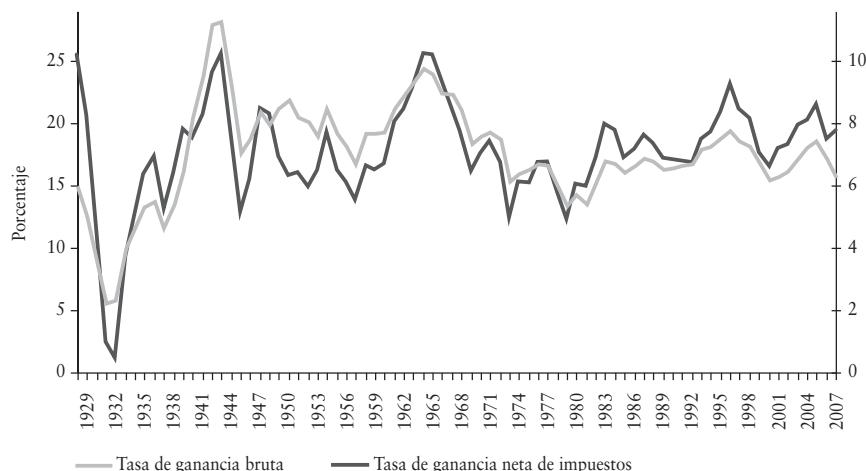
Más allá de la recuperación de la rentabilidad, la reestructuración neoliberal estuvo enfocada en la recuperación de los ingresos de las clases propietarias mediante una nueva hegemonía de las finanzas,¹⁹ lo que implica una reestructuración de la relación entre la rentabilidad y la acumulación del capital en la que el Estado ha jugado un papel fundamental.²⁰

¹⁹ En relación con las finanzas y la hegemonía financiera, se sigue en lo esencial a Duménil y Lévy (2003:2-6).

²⁰ Por supuesto, el papel del Estado en favor del capital no se limita a este aspecto. La restricción salarial y reversión de la tendencia de la distribución del ingreso no hubieran sido posibles sin su intervención.

En primera instancia, la política fiscal gubernamental ha consistido en la reducción de la presión fiscal sobre las empresas y los ingresos más altos, dotándola de un carácter regresivo. Por ejemplo, la tasa de ganancia de las sociedades, antes y después de impuestos (gráfica 8), tiene un patrón similar en el periodo que abarca desde 1929 hasta finales de la década de 1970, que se rompe con el neoliberalismo, cuando la recuperación de la tasa de ganancia después de impuestos es mucho mayor. A diferencia de la tasa de ganancia bruta, la tasa neta de impuestos prácticamente recupera su nivel promedio de las décadas de 1950 y 1960.

Gráfica 8
Efectos de la presión fiscal sobre la tasa de ganancia
en Estados Unidos, sociedades, 1929-2008



Fuente: Cámara (2009a). La tasa de ganancias bruta se define como las ganancias totales entre el capital invertido en la producción de las sociedades, mientras que la tasa de ganancia neta de impuestos resta de las ganancias brutas los impuestos indirectos y los impuestos sobre las ganancias. La primera tasa está graficada en el eje de la izquierda, y la segunda se representa en el eje de la derecha.

El gobierno neoliberal también ha privatizado amplios sectores de la economía que permanecían en manos del Estado por su carácter estratégico. Además de abrir nuevos espacios de valorización al capital productivo, esto ha incidido en un abandono de la rectoría del Estado en la

ejecución y promoción de la inversión productiva. Por el contrario, las políticas públicas han promovido las actividades de la esfera financiera y especulativa mediante su desregulación. Este cambio en la política económica es resultado de un cambio radical en la estructura de poder interna de la clase capitalista, a favor de las formas de valorización del capital relacionadas con los propietarios y rentistas –finanzas en general– y en contra de las formas productivas de valorización del capital. Como se muestra a continuación, dicho cambio ha tenido efectos sobre la mediación entre la rentabilidad y la acumulación.

Un cambio fundamental en la política del Gobierno fue el brusco incremento de las tasas de interés en 1979 con el objeto de luchar contra la inflación. El claro objetivo de este cambio estructural en la política monetaria consistía en proteger los intereses de las finanzas en un sentido amplio, esto es, proteger los intereses de los propietarios y rentistas, castigados fuertemente por la escalada en los precios. La gráfica 9 muestra los niveles de las tasas de interés reales, una vez descontada la inflación, desde la posguerra y hasta la actualidad. La nueva política monetaria neoliberal hizo que las tasas de interés reales de largo plazo se dispararan súbitamente y mantuvieran niveles muy elevados durante toda la era neoliberal.²¹ Sólo a partir de la crisis de 2000-2001, las tasas de interés se redujeron a los niveles de la década de 1960. La incapacidad de mantener las altas tasas de interés en los últimos años debe considerarse como otro síntoma del agotamiento de la reestructuración neoliberal.

El incremento en las tasas de interés aumenta la carga del financiamiento externo de las empresas, que paulatinamente sustituyen el financiamiento bancario por la emisión de acciones y otro tipo de instrumentos. La gráfica 10 muestra la proporción de las ganancias netas de impuestos que van a parar al pago neto de intereses. Como se puede observar, a partir de la segunda mitad de la década de 1960 y, especialmente, con las crisis cíclicas de las décadas de 1970 y 1980, la carga de los intereses en relación con las ganancias se incrementa progresivamente y se mantiene en niveles muy elevados durante el periodo neoliberal. La caída en la tasa de interés real en la década actual ha reducido sustancialmente dicha carga.

²¹ Duménil y Lévy ubican el incremento de las tasas de interés como el punto de inflexión que detonó el inicio de la era neoliberal; hablan del “golpe de 1979. No hay que ver en ello la mano de un misterioso mercado, sino, por el contrario, una decisión centralizada, una política deliberada” (2007:107).

Gráfica 9
Tasa de interés real de largo plazo en Estados Unidos, 1950-2009



Fuente: Elaboración propia a partir de una actualización de Shiller (1989), especialmente el capítulo 26, “Data series” [<http://www.econ.yale.edu/~shiller/data/chapt26.xls>], y de la NIPA del Bureau of Economic Analysis. La tasa de interés de largo plazo corresponde al rendimiento de los bonos gubernamentales a diez años y fue corregida por el deflactor del PIB.

Paulatinamente, las finanzas, especialmente los propietarios del capital accionario, recuperan también el control sobre la gestión de las empresas, cuyos altos directivos habían administrado de forma relativamente independiente a los accionistas durante la fase de posguerra.²² De este modo, se incentiva la remuneración de los propietarios frente a las necesidades de financiamiento interno de las empresas. La gráfica 11 muestra la proporción de las ganancias netas de impuestos que se destinan al pago

²² “Durante el compromiso keynesiano (entre la guerra y finales de los setenta), los gerentes de las empresas privadas [...] y las autoridades públicas desarrollaron comportamientos más autónomos, en los cuales el poder y los privilegios de los propietarios fueron considerablemente reducidos, aunque no totalmente desaparecidos. El crecimiento, el empleo y el progreso técnico se convirtieron en objetivos relativamente autónomos, independientes de la remuneración de los propietarios (bajo la forma de dividendos e intereses). [...] El neoliberalismo consistió en un golpe político para restaurar estos privilegios. En este sentido, fue altamente exitoso. Las relaciones de poder características del neoliberalismo se describen a menudo [...] como una dictadura de los prestamistas o un capitalismo de los accionistas” (Duménil y Lévy, 2003:2).

de dividendos; es notorio que mantiene una tendencia decreciente hasta finales de la década de 1980 y que incrementa bruscamente en las dos últimas décadas.

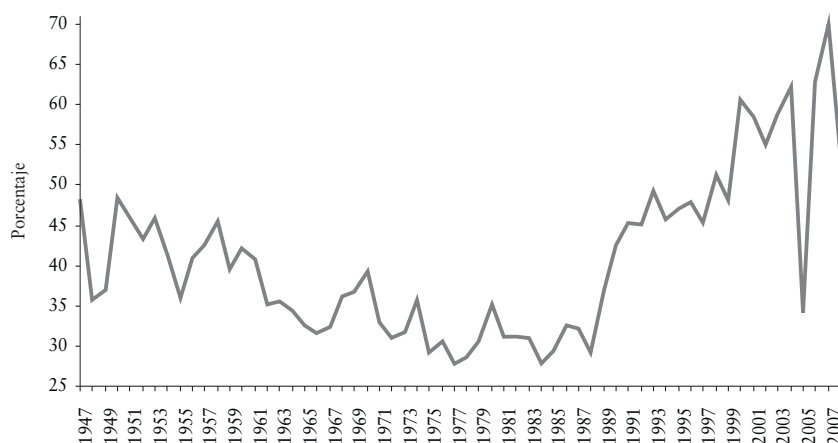
Gráfica 10
Pago neto de intereses en Estados Unidos,
sociedades no financieras, 1947-2008



Fuente: Cámara (2009a). El pago neto de intereses se muestra como porcentaje de las ganancias netas de impuestos.

En resumen, la era neoliberal se caracteriza por una canalización de las ganancias empresariales hacia los propietarios del capital-dinero y el capital accionario mediante el incremento en las tasas de interés real y de los dividendos, respectivamente. Sin ninguna duda, este es uno de los motivos que explica la disminución en la tasa de acumulación de las ganancias en el periodo neoliberal analizada más arriba. Los mercados y mecanismos financieros neoliberales han fracasado como mecanismos efectivos de transferencia y asignación de las ganancias capitalistas hacia la actividad productiva. A este respecto, Duménil y Lévy (2003:15) afirman que “no es obvio el hecho de que la transferencia de las ganancias a los prestamistas y accionistas debe obstaculizar la acumulación. Sin embargo, ocurre de esta manera en el neoliberalismo. Las ganancias no se reinvirtieron en las sociedades no financieras”.

Gráfica 11
Pago de dividendos en Estados Unidos, sociedades, 1947-2007



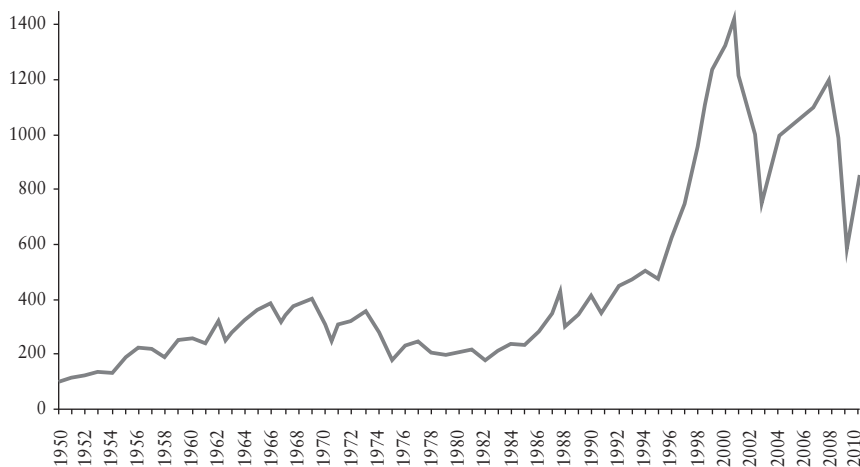
Fuente: Cámara (2009a). El pago de dividendos se muestra como porcentaje de las ganancias netas de impuestos.

Una última prueba del poder de los propietarios en la era neoliberal es la creciente bursatilización de la economía de Estados Unidos, tal y como se refleja en la gráfica 12, que muestra la evolución en términos reales del índice *Standard & Poor's 500* de la bolsa de valores de Nueva York. Se aprecia en la gráfica que, tras la crisis de la década de 1970, la cotización bursátil en términos reales recupera sus niveles anteriores rápidamente en la década siguiente, y crece de forma exponencial a mediados de la década de 1990. Esta dinámica es, por supuesto, insostenible, tal y como la crisis de 2000-2001 manifiesta, pues se redujo el valor bursátil en casi la mitad. Sin embargo, la política monetaria de reducción de las tasas de interés de la era Greenspan en la Reserva Federal, que se puede interpretar como un intento de las finanzas para mantener la dinámica económica, permite revertir la tendencia negativa, y el índice prácticamente retoma los niveles reales de 2000.²³ No obstante, el carácter endeble de esta recu-

²³ Según Duménil y Lévy, “el paralelo de la crisis de 1929 es aquí muy pronunciado. Sin embargo, una diferencia importante fue la intervención de la Reserva Federal a principios de los años dos mil. La crisis bursátil no degeneró en una crisis económica catastrófica. La Reserva Federal bajó sensiblemente sus tasas de interés [...]. Esta intervención decidida frenó rápidamente la caída” (2007:261).

peración se muestra de nuevo en la actual crisis, cuando el índice *Standard & Poor's 500* llegó a perder la mitad de su valor en términos reales.

Gráfica 12
Índice S&P 500 de la *New York Stock Exchange*
corregido por inflación, 1950=100, enero de 1950-enero de 2010



Fuente: Elaboración propia a partir de *Yahoo! Finance*, de la *NIPA* del Bureau of Economic Analysis y del *Consumer Price Index* de la BLS. Se grafica el índice *Standard & Poor's 500* de la *New York Stock Exchange* corregido por el deflactor del PIB y en números índice con 1950=100.

¿Crisis del modelo neoliberal de acumulación?

Los datos presentados en los dos apartados anteriores permiten detectar dos facetas distintas y, de algún modo, contradictorias de los resultados de la política neoliberal. Desde una perspectiva de clase, el neoliberalismo puede considerarse como exitoso en, al menos, dos aspectos. En primer lugar, las políticas neoliberales han permitido que las clases propietarias retomen la dominancia sobre el proceso económico que habían perdido frente al capital actuante en la era keynesiana. En segundo lugar, se produce una recuperación parcial de la rentabilidad general del capital y una importante recuperación relativa de los ingresos de los propietarios del capital durante el neoliberalismo, mientras que el peso esencial de la crisis estructural de sobreacumulación recae sobre los trabajadores. Por su-

puesto, este éxito lo es para la clase capitalista y, en particular, para las finanzas. Sin embargo, el neoliberalismo ha fracasado en dinamizar el crecimiento económico, puesto que no ha conseguido recrear las condiciones adecuadas para la acumulación capitalista.

Este aspecto contradictorio del neoliberalismo es el que se puso de manifiesto en la crisis de 2000-2001 y es también la causa estructural inherente en la crisis actual del capitalismo mundial. La actual crisis capitalista en Estados Unidos se gestó como consecuencia de las medidas de reestructuración neoliberal llevadas a cabo tras la crisis de la década de 1970. La característica principal del neoliberalismo es la nueva dominancia de las finanzas en la economía estadounidense tanto por el control del proceso económico a través de una limitación en la independencia de la gestión empresarial como por la recuperación de los ingresos del capital a interés y capital accionario. Esta nueva dominancia de las finanzas, no obstante, obstaculiza la mediación natural entre ganancias y acumulación; la recuperación de los ingresos capitalistas ha afectado negativamente el proceso de acumulación de capital productivo en Estados Unidos.

A pesar de la nueva estructura de poder neoliberal, el cambio tecnológico favorable asociado a las nuevas tecnologías de la información y la comunicación permitió un proceso de acumulación relativamente estable en Estados Unidos durante dos décadas, con especial mención del largo periodo de crecimiento económico continuado de la década de 1990. La crisis de 2000-2001, sin embargo, puso fin a este periodo de estabilidad y moderado crecimiento al agotarse el impulso de la innovación tecnológica, que se manifestó en la reversión de la tendencia positiva que la productividad del capital había tenido en las dos décadas anteriores. La importancia de la crisis cíclica previa a la actual, por lo tanto, radica en que es la primera manifestación de la inestabilidad del modelo neoliberal en Estados Unidos.²⁴ Aunque esta crisis puso en entredicho el modelo neoliberal, no supuso su agotamiento debido a la capacidad de adaptación de las finanzas. La rápida respuesta mediante la política monetaria de renuncia a las altas tasas de interés, toleradas por las finanzas en un contexto no inflacionario, permitió una débil recuperación del crecien-

²⁴ Las manifestaciones del carácter inestable del modelo neoliberal en la periferia son múltiples, desde la crisis del tequila en México de 1994-1995, la crisis asiática de 1997, hasta la crisis del rublo de 1998, que se trasladó a Brasil, luego a Turquía y culminó con la crisis de Argentina de 2001.

to económico, pero una recuperación notable de la bolsa y las ganancias financiera y especulativa, en este caso, asociadas al mercado hipotecario y su titularización.

El carácter insostenible de la nueva fase de crecimiento económico se ha puesto en evidencia en la recesión actual. Se ha hablado y escrito mucho sobre la crisis actual en distintos medios y foros, y se han puesto de manifiesto muchos de los aspectos que condujeron a la crisis. El principal énfasis se ha dirigido al estallido de la burbuja especulativa originada por la inflación inmobiliaria como consecuencia del auge en el mercado hipotecario y, especialmente, en las hipotecas *subprime* o de baja calidad. También se ha destacado la aparición de numerosos instrumentos financieros “creativos” en la titularización de estas hipotecas, lo que extendió el riesgo de dichos instrumentos a muchos participantes de los mercados financieros como los distintos fondos de inversión. Sin embargo, la crisis actual ha sido escasamente ubicada en el contexto de la crisis estructural mundial desde la década de 1970, tal y como se realiza en este trabajo. La economía de Estados Unidos y la mundial, por tanto, no se enfrentan únicamente a una crisis cíclica –financiera y real–, sino a las muestras de agotamiento del modelo estructural de acumulación neoliberal.

HACIA UNA NUEVA REESTRUCTURACIÓN CAPITALISTA

La gravedad de la recesión actual y el curso de los acontecimientos durante la crisis apuntan hacia una nueva reestructuración de la economía mundial. Es todavía incierto qué dirección tomará la economía capitalista en los próximos años, lo que, en buena medida, dependerá de dos factores fundamentales. En primer lugar, la gravedad, profundidad y duración de la crisis –en especial, la posibilidad de una nueva recaída de la actividad económica, por lo que se formaría una recesión en forma de w–, así como el mantenimiento y sostenibilidad de las políticas económicas anticíclicas y de rescate, configuran el carácter desvalorizador de capital de la crisis actual, cuestión esencial para analizar la posibilidad de una nueva fase de acumulación acelerada. En segundo lugar, el carácter estructural de la crisis actual y, por tanto, el agotamiento del modelo neoliberal de acumulación no dependen únicamente de factores meramente económicos asociados a la crisis, sino también de la reconfiguración de las relaciones de poder en el interior de la clase capitalista y, fundamen-

talmente, entre la clase capitalista y trabajadora en el contexto de la lucha de clases.

En consecuencia, la modalidad de reestructuración capitalista descrita sucintamente a continuación no refleja una previsión de la evolución futura de la economía mundial, sino que se postulan algunas de las direcciones que se debería tomar desde la perspectiva de la clase trabajadora. Por tanto, se trata más bien de una reivindicación política para que los efectos de la crisis actual no recaigan absolutamente sobre los trabajadores, que tampoco tiene en cuenta las posibilidades de una reestructuración económica de esta índole ante la situación política y social global. Esta propuesta de reestructuración gira, a grandes rasgos, en torno a los dos ejes fundamentales señalados en el párrafo anterior.

En primer lugar, se parte de la hipótesis de que, al igual que en la crisis de la década de 1930, la desvalorización del capital actualmente se postula como una necesidad objetiva para retomar una senda sostenible de acumulación acelerada. Al chocar frontalmente contra la propia naturaleza del capital, en búsqueda de su continua expansión, existe una rotunda resistencia a la desvalorización que se manifiesta tanto en la lucha competitiva entre los distintos capitales individuales como en la formación de las políticas económicas de rescate de dichos capitales durante la recesión. No obstante, desde la perspectiva de los trabajadores, el proceso productivo únicamente es relevante por su capacidad material de producir valores de uso independientemente del valor acumulado bajo la forma de capital. La desvalorización del capital se postula además como una “condición previa” para la aplicación masiva de las innovaciones tecnológicas (por ejemplo, las nuevas tecnologías de la información y la comunicación), esto es, es una condición necesaria para incrementar la eficiencia material del proceso productivo.

Consecuentemente, el programa económico de rescate de los sectores productivos de la economía debe rescatar a las empresas, esto es, a su capacidad productiva y su nivel de empleo, pero no a los capitales representados por sus accionistas. En otras palabras, se deben recuperar las líneas de producción, la fábrica de material, pero no a los dueños de éstas. En términos de política económica, esto se traduce, por tanto, en una nacionalización sin ninguna contraprestación de las grandes empresas no rentables en bancarota, que incluyen, entre otros sectores, al financiero (Citigroup, Bank of America, etcétera) y al automotriz (General Motors, Chrysler y Ford) en el caso de Estados Unidos.

En segundo lugar, la desvalorización del capital y la consecuente recuperación de la tasa de ganancia de la década de 1930 no fue la única causa del comienzo del auge económico de posguerra. Fue también necesaria una profunda reestructuración de la economía que condujo al incremento en la tasa de acumulación de las ganancias mostrada en la gráfica 3. Esta reestructuración se basó en una alianza estratégica entre las formas de valorización productiva del capital y la clase trabajadora, alianza amparada por la situación de la lucha de clases a nivel mundial.²⁵ Según Duménil y Lévy (2007:cap. XXI), el auge de la posguerra se edificó sobre tres elementos fundamentales: 1) una relativa autonomía de la gerencia empresarial en relación con los propietarios, la cual permitió una gestión más orientada hacia la acumulación de las ganancias y la expansión de la capacidad productiva; 2) una intervención decidida del Estado en el estímulo de la innovación tecnológica y la inversión productiva, y 3) un papel regulador de los organismos económicos internacionales, el cual no se confrontaba con las políticas nacionales de desarrollo, muy al contrario de la época neoliberal.

Consiguientemente, es necesario implementar políticas económicas que vuelvan a establecer la necesaria supeditación de las finanzas al sector productivo. Estas políticas deben estar basadas en dos principios. En primer lugar, las finanzas deben reprimirse con el objeto de estimular la inversión productiva mediante, al menos, *i*) mecanismos que limiten la ganancia financiera y proscriban la ganancia especulativa –como regulaciones e impuestos en los mercados financieros–, *ii*) incentivos al sector bancario para que retome su labor de intermediación dirigida al financiamiento de la inversión productiva, incentivos que se deben acompañar por tasas de interés reales bajas, y *iii*) una nueva rectoría del Estado en el estímulo y la ejecución de la inversión productiva. En segundo lugar, se debe restaurar el reconocimiento del trabajo como la fuente de riqueza

²⁵ Según Duménil y Lévy, la prosperidad de la posguerra “tuvo dos pilares: las condiciones excepcionalmente favorables del progreso técnico y el conjunto de instituciones y de políticas que se ha convenido en calificar como keynesianas” (2007:264). Desde nuestro punto de vista, la desvalorización del capital durante la crisis de la década de 1930 y la Segunda Guerra Mundial fue condición previa para el cambio técnico favorable. La situación internacional de la lucha de clases permitió el surgimiento del segundo pilar. Sobre estos dos pilares, Duménil y Lévy afirman que “[e]l enlace entre el curso del cambio técnico, por una parte, y las instituciones y políticas, por la otra, era tan fuerte que, cuando desaparecieron las condiciones favorables del progreso técnico y se afirmó la nueva crisis estructural, fracasaron los intentos de continuar con las políticas anteriores” (2007:265).

mediante una política laboral que permita el incremento continuado de los salarios reales, especialmente, de los salarios más bajos, y una política de redistribución del ingreso basada en un retorno al sistema impositivo progresivo.

El TLCAN y la crisis en México

Federico Novelo Urdanivia*

Desde el reconocimiento, más o menos tardío, de la emergencia de la crisis económica en curso, las reacciones del gobierno mexicano se desarrollaron en la lógica del no realismo: “para México, en su caso, será un *catarrito*”, afirmó el secretario de Hacienda y Crédito Público; “es una crisis que nos llega de fuera”, sostiene el presidente de la República; “con la recuperación de los Estados Unidos, llegará la nuestra”, supone todo el gabinete y el partido político en el poder. En el presente artículo se pretende esclarecer el cuerpo de mecanismos que hacen del sistema económico mexicano un espacio particularmente vulnerable a cualquier tipo de crisis que opere sobre el sector externo de nuestra economía, por el que los gobiernos que padecemos desde 1982 han apostado en detrimento del mercado interno.

Es una convención ampliamente aceptada que una crisis económica originada en economías no desarrolladas tiene un alcance internacional acotado y una duración predecible y, más o menos, breve, tal como aconteció en la última década del siglo xx en los países asiáticos, Rusia, Brasil y Argentina y, al despuntar el siglo xxi, la que está por concluir en México. Todo lo contrario acontece con una crisis originada en Estados Unidos, los efectos de su hegemonía mundial y, más particularmente, los efectos de un globalismo que ha difundido por todo el planeta un *capitalismo estadounidense* montado en formas de producción y competencia que descansan en la búsqueda de los más bajos costos salariales, fiscales, sociales y ambientales. Para México, que ha experimentado de tiempo

* Profesor de economía en la UAM-Xochimilco [fjnovelo@correo.xoc.uam.mx].

atrás una integración –silenciosa y explícita con la firma y operación del Tratado de Libre Comercio (TLCAN) y con la considerable antelación a este instrumento– con el sistema económico estadounidense, las consecuencias adversas crecen exponencialmente.

La crisis en curso, inicialmente expresada como *financiera*, es una crisis económica global en toda la línea, entre otras razones, porque su origen –ya no tan cercano– proviene de una sostenida pauperización del factor trabajo, inaugurada por la *reaganomics* y profundizada desde entonces, que nos plantea una cuestión fundamental del análisis económico: en teoría, una reducción de los salarios reales es, *ceteris paribus*, un incremento en la tasa de ganancia desde la perspectiva de su *creación*, pero no desde la de su *realización*. Si el consumo es una función del ingreso, ¿cómo pudo crecer en los últimos cinco lustros sin que el ingreso real de la mayoría de los estadounidenses creciera? La respuesta es: con arreglo a la expansión del crédito; por supuesto que no es la primera ocasión que el crédito se expande excesivamente y, por supuesto también, que tal circunstancia no siempre se ha hecho acompañar de situaciones críticas. La novedad, si así se le puede llamar, es que a la duradera expansión del crédito –operada al margen de cualquier regulación y prudencia financiera– le salió al paso la *insolvencia* de los deudores, el crecimiento alucinante de las carteras vencidas y la consecuente quiebra de los acreedores, globalizados por la complicidad de agencias calificadoras que juzgaron como altamente confiables (triple A) deudas que, para todo efecto práctico, resultaron incobrables. Al lado de esta circunstancia, se han hecho presentes, en algunos casos agravadas, las condiciones del sistema económico que, en opinión de John K. Galbraith y en el crepúsculo de la década de 1920, facilitaron la metamorfosis del crac en la Gran Depresión:

1) *La pésima distribución de la renta*; 2) *la muy deficiente estructura de las sociedades anónimas (con todo y su número excepcionalmente alto de promotores, arribistas, sinvergüenzas e impostores)*; 3) *la pésima estructura bancaria*; 4) *la dudosa situación de la balanza de pagos de los Estados Unidos* (y los pavorosos efectos de la reforma arancelaria Smoot-Hawley, que echó a andar al no menos pavoroso *nacionalismo económico*), y 5) *los míseros conocimientos de economía de la época*; entonces, con la complicidad en la orgía especulativa del profesor Irving Fisher y de la Sociedad Económica de Harvard; ahora, con el endiosamiento, la conversión en oráculo de un mediocre banquero central tradicional, Alan Greenspan, y

la perseverancia de teorías montadas en supuestos no realistas, como son: el monetarismo, la hipótesis de las expectativas racionales, la teoría del ciclo económico real y, por último, la teoría de los mercados financieros eficientes (Galbraith, 1983:242-250).

Por su parte, Charles Kindleberger encontró en la falta de responsabilidad internacional de Estados Unidos un elemento suplementario en la prolongación de la Gran Depresión (1985:340). Vale agregar a esta lista de convergencias entre ambas crisis el abandono colectivo de la gran corriente especulativa (la *luminosa insensatez*, descrita por Galbraith, y la *exuberancia irracional*, celebrada por Greenspan). Es importante enfatizar que todas y cada una de esas *conexiones* entre las fallas de la economía financiera y la productiva están presentes en la actualidad.

La crisis afectó de manera diferenciada a las diversas naciones; *contagió* a los sistemas financieros que se abandonaron al financiamiento de la compra, y a la compra misma, de *hipotecas basura*, convenientemente camufladas en paquetes que incorporaban otras deudas de mayor confiabilidad (como ha sucedido con la pequeña Islandia –un *tigre nórdico*–, Irlanda –un *tigre celta*– y algunos otros países de Europa y Asia). En otra dimensión, mucho más preocupante, la crisis se convirtió en *transmisible*¹ para otros sistemas económicos, como el de México, excesivamente integrados a la economía de Estados Unidos, los cuales habrán de requerir mucho más que el saneamiento de sus sistemas financieros, la reestructuración de las deudas hipotecarias y la reanimación del crédito y de la actividad económica; cosas, todas éstas, a las que ya se aplica el *Plan de estabilización económica*, de los Estados Unidos, aprobado durante 2009 (formalmente denominado *Ley de recuperación y reinversión*), aplicado con serias limitaciones, por la parte desproporcionada de estos recursos que, en obsequio de los legisladores republicanos, toman la forma de recortes impositivos (que preferentemente benefician a los ricos y que ayudan muy poco, si algo, a la recuperación económica).

México está lejos del *contagio*, principal y desafortunadamente, porque la intermediación financiera en el país, con la banca más extranjerizada de todo el mundo, es en el mejor de los casos una broma de muy

¹ La diferencia entre enfermedades contagiosas, como la gripe, y las transmisibles, como el VIH, es el grado de contacto que se requiere entre el portador y el receptor. El *contagio* es de más fácil verificación, aunque generalmente curable, mientras que la transmisión exige mayor interacción y puede ser mortal.

mal gusto. Los bancos no prestan para actividades productivas, sino para consumos diversos (principio de mezquindad), y se sirven de las más altas rentas financieras mediante intereses y comisiones asombrosamente grandes (principio de voracidad) al grado de haberse convertido en instrumentos de fuga de capitales hacia sus matrices. De lo que no se salva el país es de la *transmisión* de los efectos de la crisis a todo el sistema económico; un solo dato ilustra nuestra penuria: desde el comienzo de operaciones del TLCAN, las *importaciones temporales*, aquellas que están asociadas a las exportaciones (ya sabemos hacia dónde), *nunca han sido menores a 50% del total de compras al exterior*. Esto, en términos llanos, significa que la demanda de Estados Unidos no sólo dinamiza nuestras exportaciones –lo que, en nuestra irredenta dependencia, es más o menos obvio–, sino que esa misma demanda dinamiza nuestras importaciones, lo que ya no es tan obvio, ya que expresa nuestra *desintegración productiva* e impide que los sectores exportadores tengan alguna *capacidad de arrastre* sobre el resto del sistema económico mexicano. La operación del TLCAN es la principal variable explicativa.

En la lógica que coloca los instrumentos de integración regional en un sitio privilegiado, el listado de ventajas, reales o supuestas, se ubica en una posición de especial relevancia. Los compromisos del libre intercambio contemplan su impacto en aspectos como los siguientes: promover la ampliación de mercados; mejorar el bienestar de las comunidades, derivado de las expectativas del suministro variado y creciente de mercancías a los mejores precios; impulsar economías de escala que apoyen métodos de producción eficientes de acuerdo al tipo de especialización productiva de las economías asociadas; complementar la producción de la zona, cuando la integración se inspira en ventajas comparativas o costo diferencial de factores; transferir tecnología y otorgar acceso más abierto a la inversión extranjera directa, y la siempre polémica *hipótesis de convergencia*, en que la integración de una economía no desarrollada con otra que sí lo es promoverá el crecimiento preferente de la primera, en bienestar y productividad, con base en el dilatado cuerpo de beneficios prometidos por la integración internacional (Novelo y Cordera, 2008).

Otros beneficios de la integración internacional concedidos por sus defensores se refieren a la contribución que este proceso puede aportar a sus integrantes en el marco de la transformación de la economía internacional. En este sentido, dos aspectos destacan al interior de los bloques integrados: el apoyo financiero que permita a los países miembros enfrentar

con mejores condiciones las desestabilizaciones que pudieran provocar los flujos del capital internacional, especialmente en economías subdesarrolladas y emergentes, y la estabilidad del crecimiento económico gracias al mejoramiento de la competitividad de las políticas económicas (Di Filippo y Franco, 2003).

En breves palabras, uno de los supuestos tradicionales en torno a los resultados del libre comercio por medio de la integración entre países ha sido la presunción de la asignación eficiente de los recursos al interior del área integrada en beneficio de los países relacionados, independientemente del grado de desarrollo de sus economías. Ésta ha sido una razón de peso por la cual la conducción oficial de economías nacionales disímiles ha decidido incorporarse a estos procesos. Por eso se observa que prácticamente todos los países se encuentran relacionados con procesos de integración internacional.

En conclusión, desde esta perspectiva, la integración internacional favorece el establecimiento de normas acordadas y aceptadas al interior del bloque para establecer acuerdos abiertos y flexibles en los renglones de la inversión, la producción y el comercio entre los países integrados. Cabe agregar, no obstante, que para alcanzar procesos de integración más completos que contemplen la coordinación de políticas entre los países miembros, la misma argumentación señala la necesidad de disponer de instituciones más desarrolladas que permitan conformar un acuerdo de integración que rebase, al interior de la zona constituida, el propósito de estimular sólo el intercambio comercial entre los países miembros.

Frente a la tradicional interpretación de los buenos atributos otorgados por los defensores de la propuesta, es relevante advertir que los beneficios de la integración internacional no son necesariamente homogéneos para todos los países participantes. Para razonamientos más contundentes, existe, incluso, el riesgo de que la integración refuerce patrones o modifique estructuras de producción con resultados poco favorables para modernizar la actividad productiva de los países de menor desarrollo, por lo que se deja a las economías de estos países en condiciones menos propicias para enfrentar la competencia en el mercado mundial (cuadro 1).

En la disyuntiva entre los beneficios esperados y el debilitamiento de las estructuras de producción y comercio para los países menos avanzados, un punto central tiene mucho que ver con las causas que han afectado el progreso industrial en estos países: las “malas políticas” (es decir, las políticas industriales que hace casi tres décadas no se recomiendan a los países

económicamente atrasados) son las que los países industrializados pusieron en práctica para acceder al desarrollo de sus economías. Para los países desarrollados, estas políticas tomaron en consideración integrar su actividad industrial para mejorar las condiciones de producción y comercio de sus economías nacionales. En contraste, para los países no desarrollados, estas “malas políticas” fueron sustituidas por la recomendación de las “buenas políticas” que enfatizan los mecanismos de apertura económica hacia el exterior, desregulación interna y ubicación del mercado en sustitución del Estado para asignar los recursos productivos en los procesos de integración internacional. El objetivo de esta argumentación ha sido, pues, proponer a los países no desarrollados un camino diferente del que siguieron los países desarrollados para alcanzar su avance industrial (Chang, 2004).²

Cuadro 1
Acuerdos de integración: beneficios proyectados
e inconvenientes potenciales para países no desarrollados

<i>Beneficios</i>	<i>Inconvenientes</i>
Hipótesis de convergencia	Asimetrías entre economías desarrolladas y no desarrolladas
Estabilidad del crecimiento	Especializaciones de producción poco relacionadas con la modernización y el desarrollo económico
Progreso tecnológico, economías de escala	Atraso tecnológico
Asignación eficiente de recursos y complementariedad productiva	Restricción financiera y desarticulación productiva
Ampliación del mercado para la inversión y el comercio	Déficit comercial
Mejores niveles de bienestar	Rezago en el bienestar social

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (1994); Di Filippo y Franco (2003).

² El análisis más acabado de esta disyuntiva que, como se puede inferir, forma parte del debate sobre la orientación de la conducción económica –sobre todo en los países subdesarrollados– es un tema fuera del trabajo. Se exponen, sin embargo, algunos señalamientos que se vinculan con el texto.

El origen de estos planteamientos, por supuesto, no es nuevo. La célebre elaboración de David Ricardo, conocida como teorema de las ventajas comparadas, está en la base de la promoción e incentivos para la especialización productiva, y arroja —en un número muy considerable de casos que se ubican en el no desarrollo— la indeseable circunstancia de la *especialización en ser pobres*.

En estas condiciones, para impulsar la transformación y la modernización productivas de los países integrados es necesario promover la integración internacional que, aun con prácticas de carácter neoliberal, considere el desarrollo adecuado del proceso para el conjunto de las economías involucradas con la consideración de ingredientes como los siguientes: la adquisición y la difusión de información; los servicios y la capacidad financiera; el flujo de personas y tecnología; la integración comercial, y el fomento al desarrollo económico que implique crecimiento con equidad.

En la práctica, el resultado de la integración para los países menos avanzados dependerá, en consecuencia y entre otros factores, de la capacidad que desarrollen sus economías para asimilar patrones adecuados de especialización al interior de la estructura de producción del bloque. De esta manera, con la hipótesis de convergencia, que también forma parte de la propuesta de la integración, los países atrasados tendrían mayor factibilidad de reducir niveles de pobreza y convergir a situaciones más cercanas al bienestar social de los países industrializados.

Es cierto que cuando se genera una mayor integración internacional existe la posibilidad de impulsar una dinámica más propicia para desarrollar la competitividad del conjunto de países integrados y con esto impactar favorablemente tanto la integración vertical de los aparatos productivos involucrados como el mercado generado al interior del bloque (Di Filippo y Franco, 2003). Sin embargo, también es importante resaltar los factores que soportan la realización del potencial con base en elementos como el esfuerzo tecnológico en investigación y desarrollo para adquirir, adaptar y mejorar métodos que apoyen la modernización de los procesos de producción ubicados en el interior de la zona integrada. En suma, la agenda que los países deben cumplir para incorporarse con mayor posibilidad de éxito a un proceso de integración es amplia; en caso contrario, los beneficios proyectados y la hipótesis de convergencia difícilmente serían concretados.

México no parece ser un ejemplo exitoso. Después de la experiencia del país en procesos de integración durante las décadas de 1960 y 1970, los diferentes gobiernos aceptaron, desde la década de 1990, las nuevas bondades de la integración internacional, acentuando, previamente, las políticas de apertura y desregulación de la economía nacional. Esta nueva conexión con la integración se hizo con el propósito gubernamental de lograr el enlace internacional del país con las economías de escala, las expectativas de inversión, el progreso tecnológico y la articulación productiva. La justificación oficial para estas propuestas estableció, desde su inicio, que la exposición a la competencia internacional sería el incentivo básico para fomentar la eficiencia y la competitividad de la actividad económica mediante reformas económicas que proporcionarían la modernización del aparato productivo local. La integración internacional de la economía mexicana fue un ingrediente adicional que acompañó a la oferta de esta propuesta. Sin embargo, los resultados reconocidos para la economía del país no parecen mostrar las bondades difundidas por la integración internacional, por lo menos en los términos previstos.

Los efectos adversos proyectados hacia las estructuras de producción y comercio exterior han restringido las capacidades reales de la integración internacional. En efecto, aunque una amplia aceptación para que el libre movimiento del capital internacional explote recursos, fomente la creación de comercio y aumente el nivel de ingreso de países pobres con base en el impulso de su capacidad de producción (Page, 2000); sin embargo, en México la liberalización ha estado marcada con frecuencia por el accionar de los intereses del capital internacional que, por cierto, ha limitado la complementariedad potencial de la integración internacional que experimenta nuestro país desde 1994 a través del TLCAN. En consecuencia, la incorporación dinámica deberá reunir mejores condiciones para conectar a nuestro país con los procesos de integración internacional por medio de elementos que apoyen, entre otros, la inversión estable, la difusión y práctica del conocimiento y la tecnología, así como el desarrollo integral del cambio estructural del aparato productivo nacional.

Como zona de libre comercio, el TLCAN estableció una calendarización para eliminar los obstáculos arancelarios y cuantitativos hasta llegar a la libertad plena para la circulación de mercancías. En este sentido, es correcto afirmar que el comercio al interior de América del Norte se expandió rápidamente cuando se formalizó dicha área de libre comercio entre

Estados Unidos, México y Canadá.³ En concreto, la puesta en marcha del TLCAN en 1994 estableció una zona de libre comercio en esta región del mundo.⁴ En consecuencia, la meta de este instrumento fue promover el comercio y la inversión entre los países integrados mediante la reducción o la eliminación de aranceles y otras barreras que pudieran obstaculizar el propósito de la libertad de comercio e inversión al interior de la región integrada. El olvido frecuente de esta relevante circunstancia, que media entre los objetivos del TLCAN y sus diferentes interpretaciones, ha confundido, en lugar de aclarar, la discusión de los objetivos y los alcances del Tratado (Papademetriou, 2003).

En el marco de este escenario, la difusión de grandes expectativas para los resultados potenciales del TLCAN para nuestro país provocan esperanzas mal fundamentadas que se proyectan más allá de la promoción del comercio y la inversión. Del TLCAN, en sentido estricto, lo que se esperaba era la mejoría sensible de la posición de México en el comercio mundial y un incremento visible en la captación de liquidez internacional a través de la inversión extranjera, lo cual, en particular, demandó la modificación al Reglamento de Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, que estaba vigente desde 1998. Ambos resultados se pudieron observar desde los primeros años de operación del instrumento. En este sentido, los propósitos de mayor presencia en el comercio mundial y de mayor captación de liquidez internacional fueron consistentes con el cambio radical de la política económica en México desde el comienzo de la década de 1980. No obstante, con más de veinte años de apertura de la economía nacional y con 16 años de TLCAN, la apuesta por la exportación no ha sido exitosa como factor dinamizador para desplegar

³ Una zona de libre comercio es un área formada por dos o más países que de forma inmediata o paulatina suprimen trabas aduaneras y comerciales entre sí, pero cada uno de ellos mantiene frente a otros países su propio arancel y su particular régimen comercial. Por la dinámica que representa lo anterior, las zonas de libre comercio son, en general, formaciones poco estables que por la fuerza de los hechos tienden a convertirse en uniones aduaneras o desaparecer.

⁴ Cabe aclarar en este aspecto que el TLCAN no representa el primer instrumento de integración regional de México. En 1960 se suscribió el Tratado de Montevideo y junto con diez países de la región sur del continente. El Tratado de Montevideo fue el que dio origen a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) que, en la mayor de las ocasiones, sigue reconociéndose como el intento más ambicioso que se ha registrado para la integración económica de América Latina. En 1980, la ALALC se transformó en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

mecanismos de integración entre el aparato productivo doméstico y la actividad exportadora del país.

Ante la falta de interés, principalmente de Estados Unidos, para renovar las potencialidades del Tratado, superar su carácter básicamente comercial y establecer lazos económicos más estrechos, lo apuntado previamente hace más evidentes las restricciones de este instrumento de integración comercial para ofrecer, de cara al futuro, mayores posibilidades de construir una verdadera asociación económica para avanzar de manera armónica en el desarrollo de los países integrados.

Efectivamente, el proceso de apertura y, en especial, la reforma económica dirigida a la modificación del marco para regular la entrada de inversión foránea han sido dos factores clave para atraer altos volúmenes de inversión extranjera a México, sobre todo a partir de la integración de la economía mexicana a la economía internacional a través del TLCAN. El monto de la inversión extranjera directa (IED) que ingresó al país subió de manera considerable: en el periodo de apertura previo al TLCAN (1983-1993), la IED registró un promedio anual de 2 555 millones de dólares; en cambio entre 1994 y 2007 promedió un ingreso anual de 17 300 millones (cuadro 2). Es decir, entre ambos periodos la entrada de IED multiplicó su valor promedio anual por casi siete veces y su saldo acumulado fue de 28 101 y 242 195 millones de dólares en cada uno de los lapsos mencionados.⁵

Cuadro 2
Ingreso de inversión extranjera directa
(millones de dólares)

<i>Periodo</i>	<i>Promedio anual</i>	<i>Acumulado</i>
1983-1993	2 555	28 101
1994-2007	17 300	242 195

Fuente: Elaboración propia con base en Banco de México, *Informes anuales*.

⁵ Es relevante hacer notar que la participación porcentual de la IED en la inversión extranjera total (que incluye, además, la inversión extranjera en los mercados accionarios y de dinero) disminuyó de 85 a 73% entre 1994 y 2007. De ahí la separación entre las trayectorias de la inversión extranjera total y la IED, uno de sus componentes.

Es importante añadir, no obstante, que la posibilidad de aprovechar la llegada de IED y de hacer más benéfica la presencia de empresas transnacionales en el territorio nacional constituye un asunto cuya resolución depende, en gran medida, de la capacidad de absorción de este capital por parte de las empresas instaladas en el territorio nacional. Sin embargo, hasta el presente, la estrategia de la IED y de las empresas transnacionales que la acompañan en el entorno de la integración entre países establece su estancia en México con el propósito fundamental de aprovechar los beneficios que le brinda su localización en nuestro país y así apoyar su participación en el mercado mundial. Puesto en otros términos, podríamos decir que la IED ha sido una pieza importante en la formación de capital y ha contribuido abiertamente al cambio en la estructura de producción en México; pero en el escenario de la expansión del comercio exterior de nuestra nación, la inversión extranjera también controla los renglones de mayor presencia en las exportaciones del país sin que esté en los propósitos de su intervención considerar la integración del aparato doméstico de producción (CEPAL, 2006).⁶

Por otra parte, en lo que toca al tema de la participación de México en el mercado mundial, aunque el proceso de apertura comercial de México fue encumbrado en el escenario internacional con el argumento de la aplicación exitosa de las reformas económicas que llevó al país a convertirse en el principal exportador de manufacturas en América Latina, el optimismo oficial sobre la apertura se ha topado también con varios resultados desfavorables en el ámbito de las relaciones comerciales de México con el exterior.

Como Tratado de libre comercio e inversión, el TLCAN favoreció el crecimiento extraordinario de la exportación desde México. Más aún, la difusión de este éxito se acompañó con el fundamento de que la integración de la economía mexicana al mercado internacional colaboró a constituir una amplia plataforma de exportación integrada sustancialmente por manufacturas. Incluso, según agrega la misma apreciación, habría que destacar que 40% de las ventas externas del país son manufacturas que se clasifican como bienes que difunden progreso tecnológico.⁷ En efecto,

⁶ Lo que cada vez se constata más es que los países de América Latina, incluido México, siguen perdiendo participación en los flujos mundiales de la IED, lo que indicaría que aún no alcanzan el potencial de su producción para atraer montos mayores de estas inversiones.

⁷ Instituciones internacionales importantes recomiendan, no obstante, tomar con cautela las afirmaciones de la participación de las exportaciones de manufacturas de

entre 1983 y 2006, las ventas de México al exterior subieron de 22 312 a 138 173 millones de dólares. Sin embargo, una interpretación tan escueta como ésta conduce con frecuencia a la distorsión en la interpretación de los resultados en México con relación a las condiciones que se han establecido alrededor de las relaciones comerciales y, en particular, de lo que realmente exporta el país.

La información del cuadro 3 indica una especie de relación perversa en el proceso de la integración internacional de México: el comercio exterior del país se ha expandido de manera extraordinaria, pero la característica esencial de dicha expansión ha sido el estrangulamiento del sector externo. Ello quiere decir, entre otras cosas, que con todo y la incorporación al TLCAN, la economía mexicana sigue manifestando graves carencias estructurales, y, por tanto, el déficit comercial de México con el exterior sigue presente; es decir, es un fenómeno que no se ha resuelto.

Un primer balance expresa que, aunque las exportaciones hubieran seguido creciendo, el avance de las importaciones ha sido más intenso, y esto ha conducido a la acumulación en ascenso de saldos comerciales negativos. Con todo y TLCAN, o debido precisamente a las modalidades que ha asumido este instrumento de integración, entre 1994 y 2006, el déficit acumulado de toda la economía llegó a 260 893 000 dólares. Como mencionamos, este desequilibrio comercial sigue manifestando una esencia estructural que la práctica de políticas liberales no ha podido solucionar.

Un señalamiento adicional en este asunto indica que el sector manufacturero sigue determinando la magnitud del déficit comercial nacional; incluso, el desajuste comercial industrial es superior al desajuste del conjunto de la economía del país. Ello significa que la mayor inserción de la economía nacional a los flujos del comercio mundial, sobre todo a partir de la firma del TLCAN, se ha observado más por el lado de la propensión a importar que por el lado de la modernización productiva interna que fomente la exportación de manufacturas en dirección al superávit comercial del sector.

tecnología media y alta en países no desarrollados en virtud de que, muchas veces, dicha tecnología forma parte de los insumos que provienen de países con alto desarrollo tecnológico. En estas condiciones, el ensamble de esos componentes es la parte que les corresponde realizar a los países no desarrollados con la aplicación de trabajo poco calificado y escasa generación de valor agregado. La industria maquiladora en México es un caso que ejemplifica lo apuntado.

Cuadro 3
Balanza comercial de México*
(millones de dólares)

<i>Año</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>	<i>Saldo de balanza comercial</i>
1983	22 312	8 551	13 761
1984	24 196	11 254	12 942
1985	21 664	13 212	8 452
1986	16 031	11 432	4 599
1987	20 656	12 223	8 433
1988	20 565	19 898	1 667
1989	22 842	25 438	-2 596
1990	26 950	31 090	-4 140
1991	26 854	38 184	-11 330
1992	27 516	48 193	-20 677
1993	30 033	48 923	-18 890
1994	34 613	58 880	-24 267
1995	48 438	46 274	2 164
1996	59 079	58 964	115
1997	65 266	73 473	-8 210
1998	64 456	82 816	-18 360
1999	72 508	91 565	-19 057
2000	86 655	112 749	-26 094
2001	81 899	110 798	-28 899
2002	82 948	109 383	-26 435
2003	87 299	111 489	-24 190
2004	101 047	129 067	-28 020
2005	116 955	146 141	-29 186
2006	138 173	168 627	-30 454

* No incluye maquila.

Fuente: Banco de México, *Informes anuales*.

De cualquier manera, ante el amplio crecimiento del comercio exterior y los magros resultados en el Producto Interno Bruto (PIB) del país, el grado de apertura de la economía ($X+M/PIB$) sigue creciendo. En 1993, es decir, antes del inicio del TLCAN, el grado de apertura de la economía mexicana era de 29%, para 2007 este indicador fue de 64%. La crisis y su promoción de formas renovadas de *nacionalismos económicos* con expresiones arancelarias, devaluaciones competitivas y cuotas de importación, han establecido un importante punto de inflexión en tal tendencia.

En conclusión, pese a la mayor disponibilidad de inversión extranjera y el ascenso acelerado de la exportación de mercancías desde México, la débil relación de ambos indicadores con la dinámica del crecimiento económico doméstico y los resultados del comercio exterior del país, parecen cuestionar, cada vez de manera más seria, los “beneficios” derivados del TLCAN como instrumento de comercio, inversión y, sobre todo, desarrollo económico.

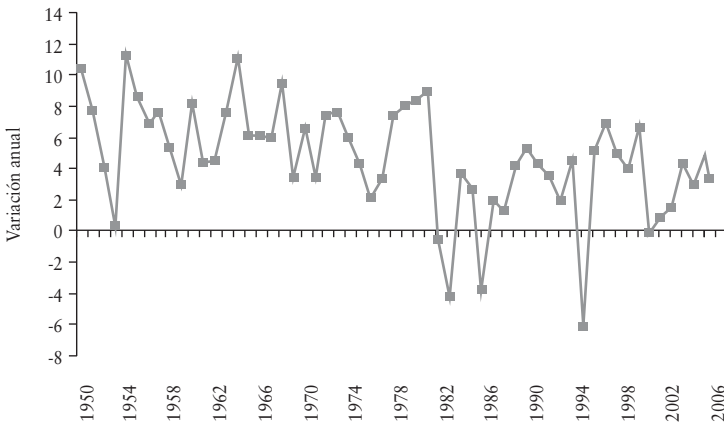
La información estadística parece destacar el hecho de que en las actuales relaciones económicas internacionales las condiciones para participar y competir no son iguales para cada país involucrado. La diferenciación entre países desarrollados y subdesarrollados dificulta la posibilidad de que los procesos de integración se presenten como mecanismos adecuados para reducir las brechas económicas y sociales entre ellos. Hasta ahora, la realidad parece indicar que la liberación económica sin el fundamento de la modernización productiva interna ha sido un punto muy débil en buena parte de los países económicamente rezagados para asumir que los beneficios que se difunden de las propuestas de integración estarán siempre presentes.

En el caso particular de México, un aspecto evidente de la transformación de sus estructuras de producción y comercio foráneo ha sido, sin duda, el claro predominio de las manufacturas en el expansivo crecimiento de las exportaciones del país. El cambio en la composición de la producción y la dinámica en ascenso de la exportación se relacionaron con la llegada creciente de la inversión extranjera. No obstante, las modalidades que exhibe la transformación de ambas estructuras permiten verificar que los resultados no han sido satisfactorios. La recomposición de ambas estructuras ha beneficiado, en primera instancia, a las empresas transnacionales, y, por lo tanto, dicha recomposición se ha alejado de las expectativas según las cuales la organización de la producción local experimentaría procesos novedosos de integración productiva.

De este modo, en países de otras latitudes del mundo, con el fundamento de la apertura de sus economías, pero también con la presencia de su dirección estatal y el avance industrial interno, la llegada de la inversión foránea se ha sumado a los esfuerzos nacionales en favor del fomento de la tecnología y la producción local. Sin embargo, en México una proporción significativa de la inversión extranjera que ha llegado al país ha sentado sus bases esenciales en actividades de producción que son relevantes para sus redes de producción internacional, pero que se alejan de la integración de la estructura de la producción de la economía mexicana.

Puesto en otros términos, la inversión extranjera que llega al país se orienta en gran medida a generar una especie de modernos enclaves (Clavijo, 2008) con la incorporación de tecnología de frontera y con actividades productivas que a la inversión extranjera le interesa fomentar. Entre otros resultados, ello afecta el desempeño de indicadores como el PIB y el empleo. La gráfica 1 muestra de manera contundente cómo el comportamiento del PIB, a partir del proceso de apertura comercial y después con el TLCAN, ha registrado un crecimiento inferior (2.5% promedio anual) al crecimiento que dicho producto reportó en otras etapas de la economía mexicana.

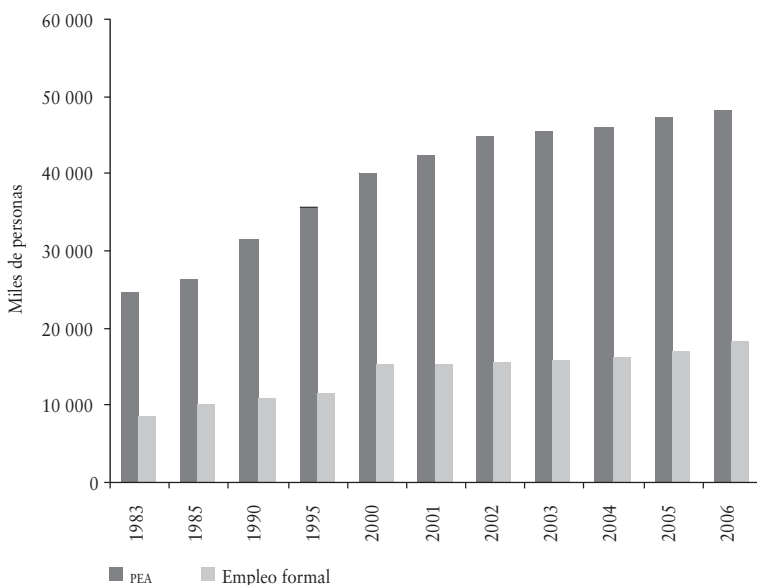
Gráfica 1
Producto Interno Bruto



Fuente: Elaboración propia con base en Banco de México, *Informes anuales* (1950-2006).

Como complemento de lo anterior, podemos mencionar que la promesa del Tratado de que habría más empleo y mejor pagado para los mexicanos gracias a que vendrían más capitales y más inversión, es otro resultado que ha quedado lejos de lo esperado. La generación de empleo formal con relación al crecimiento de la población económicamente activa (PEA) sigue rezagándose. Entre 1994 y 2007, la participación promedio anual del empleo formal en la PEA fue, aproximadamente, de sólo 37% (gráfica 2).

Gráfica 2
PEA y empleo formal



Fuente: Elaboración propia con base en Banco de México, *Informes anuales* (1983-2006).

De continuar esta tendencia para México, el crecimiento del comercio exterior y la llegada del capital internacional al país no serán sostenibles a largo plazo. Dos factores en particular parecen apoyar la afirmación que antecede: el tipo de especialización en la producción y el rezago de la modernización comercial.⁸

⁸ México se ha orientado a la producción y el comercio de las manufacturas y es el principal país exportador de este tipo de productos en América Latina. Cabe añadir que

La preocupación sobre el rumbo que ha tomado la especialización en la producción interna y en el comercio exterior de México no es irrelevante, pues surge al examinar la transformación de la estructura de producción local. A pesar de que con frecuencia se estableció que los países con mayor grado de apertura o integración a la economía internacional obtendrían grandes beneficios y crecerían en promedio más que los países que mantuvieran protegidas sus economías, la metamorfosis de la economía mexicana, observada con el TLCAN, poco ha coadyuvado a integrar los tejidos de su producción interna y generar procesos firmes de convergencia.

Como se puede observar en la gráfica 3, el grado de integración de la actividad industrial del país exhibe una marcada tendencia descendente, y, con él, la actividad de la economía en su conjunto también padece la desintegración de su producción interna. Más que suponer que esta tendencia se ha estabilizado en los últimos años, preocupa, insistimos, constatar los bajos niveles de integración de la producción nacional.

La inquietud, entonces, no es fortuita. De acuerdo con algunos de los objetivos proyectados para el TLCAN, este instrumento serviría para reducir las brechas de ingreso y productividad entre los países integrados y motivar la dinámica de indicadores económicos, tales como los referidos al producto local, el empleo y la integración de los aparatos de producción relacionados. No obstante, después de 16 años de vigencia del Tratado, estos propósitos no se han cumplido.⁹

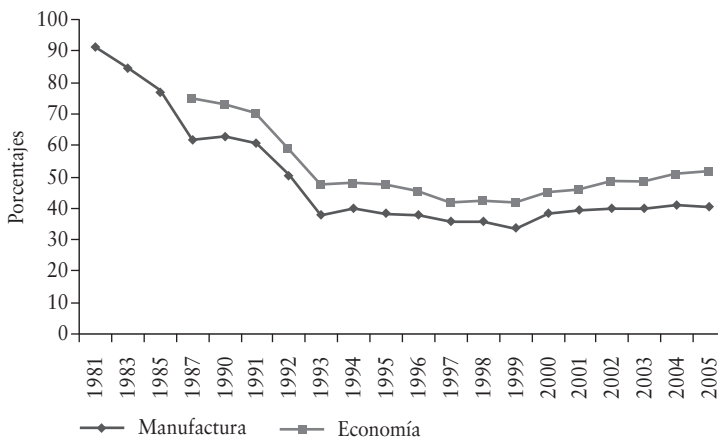
Desde una perspectiva más amplia, las limitaciones del Tratado para el conjunto de países integrados se pueden observar en la participación declinante del TLCAN en el comercio internacional (gráfica 4): para 2006,

en el esquema de especialización donde se ubica México, una parte central de la participación en la producción de manufacturas han sido las actividades de maquila y ensamble en ramas de producción que son intensivas en el uso de mano de obra, que cuentan con la incorporación de tecnología de punta y que adicionalmente están vinculadas a procesos internacionales de producción.

⁹ En el caso de México vale la pena resaltar algo más. El Tratado representó un mecanismo comercial que permitió, en una primera etapa, que nuestro país desplazara a Japón como segundo socio comercial de Estado Unidos. Sin embargo, en una etapa posterior, como el TLCAN no evolucionó más allá de su posición inicial como una zona de libre comercio e inversión, aportó prácticamente todo lo que podía aportar para dinamizar las relaciones comerciales de la economía mexicana. Un resultado de este proceso se presentó cuando, en diferentes momentos, China desplazó a Canadá y México del primero y segundo lugar, respectivamente, de la lista de las principales naciones que comercian con Estados Unidos.

el TLCAN participó sólo con 13.8% del intercambio comercial internacional. Entre otras cuestiones, ello significa que, con el Tratado, la zona de Norteamérica ha experimentado un proceso de desviación de comercio y desintegración industrial.

Gráfica 3
Grado de integración nacional



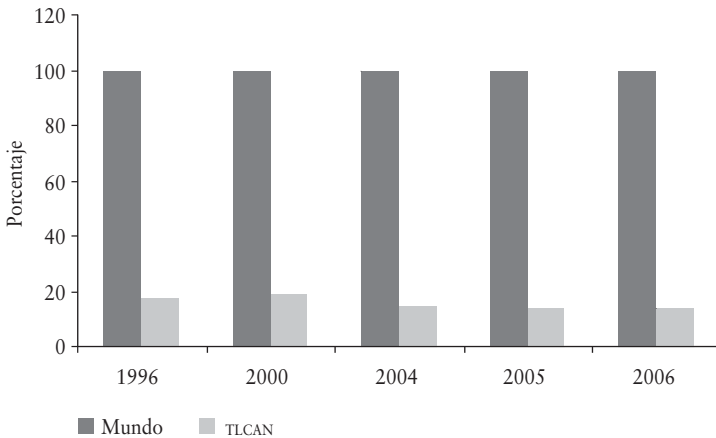
Fuente: Elaboración propia con base en Banco de México, *Informes anuales* (1980-2005).

Ante la falta de interés, principalmente de Estados Unidos, para renovar las potencialidades del Tratado, superar su carácter básicamente comercial y establecer lazos económicos más estrechos, se hace más evidente el cuerpo de restricciones de este instrumento de integración comercial para ofrecer, de cara al futuro, mayores posibilidades para avanzar en el desarrollo de los países integrados.

Comprender por qué el TLCAN no ha cumplido sus promesas puede ayudar a entender la decepción que ha causado la liberación comercial, principalmente para nuestra nación. Con este proceso de integración internacional, la liberación comercial fue importante, pero no tanto como se había estimado. El Tratado no ha conseguido un crecimiento dinámico de la economía mexicana, pero sí ha hecho que México dependa más de sus relaciones comerciales con Estados Unidos. Incluso, la ligera ventaja que el TLCAN otorgó a México sobre otros socios comerciales de Estados

Unidos ha sido poco sostenible porque, al no evolucionar más allá de lo comercial, México ha encontrado mayores dificultades para competir con otros países (Stiglitz, 2006).¹⁰

Gráfica 4
TLCAN: Participación en comercio mundial



Fuente: Organización Mundial de Comercio (2007).

A primera vista, los resultados esperados con base en los procesos de AyD integración internacional de México debieron propiciar un crecimiento económico más rápido, una vez que nuestro país aumentó su participación en el mercado mundial como exportador de manufacturas tanto intensivas en trabajo (prendas de vestir y ensamble de productos electrónicos, por ejemplo) como de tecnología media y alta (automóviles e industrias metal-mecánicas, por ejemplo) (Ros, 2006). Sin embargo, cuando observamos en retrospectiva las características que ha moldeado esta participación en ascenso, podemos identificar que los componentes estelares

¹⁰ Según Stiglitz, si algún acuerdo comercial debió tener éxito, tendría que haber sido el TLCAN. Promulgado en 1994, creaba lo que en aquel entonces era el área de libre comercio más extensa del mundo con 376 millones de personas, un PIB verdaderamente alto (cuya mayor parte, por supuesto, reflejaba el tamaño de la economía estadounidense) y abría a la economía de Estados Unidos, el país más rico del mundo. Asimismo, los partidarios del Tratado esperaban que el pacto haría que la economía de México creciera y prosperara. No obstante, hasta ahora, el TLCAN no ha tenido el éxito esperado.

de este comportamiento que se aceleró con el TLCAN no se han relacionado con la integración del aparato de producción nacional. Para países con fuertes carencias estructurales como México, la integración internacional puede repercutir, y ha repercutido, de manera distorsionada y adversa.

La integración con México y, en menor medida, con Canadá, experimenta una importancia menguada y menguante para el gobierno de Estados Unidos, mientras que el resto del mundo también se orienta a privilegiar, a pesar de los pesares y de las iniciativas del G-20, las soluciones nacionales en medio de increíbles apologías del libre comercio.

El asunto se complica con la visibilidad de formas proteccionistas impulsadas desde Estados Unidos: con relación a la ley Smoot-Hawley, que en 1930 elevó extraordinariamente los aranceles de aquel país, Schumpeter se refirió al proteccionismo estadounidense como “el remedio casero republicano”. Si atendemos a la realidad del mensaje *buy american* y, más específicamente, la renovada prohibición de ingreso a los transportes y transportistas mexicanos, el remedio casero parece compartirse, también, por los legisladores y el poder ejecutivo demócratas.

La crisis, entonces, nos golpea de manera estructural, y no coyuntural. A eso habría que sumar la entusiasta adhesión de los gobiernos que padecemos, desde 1982, a la pauperización de la fuerza de trabajo en un esfuerzo sostenido y creciente por privilegiar el mercado externo (en el que se ha intentado ser competitivo con la miseria de los asalariados), más las disfuncionalidades empresariales y gubernamentales (éstas últimas del todo visibles en el subejercicio presupuestal y las otras en las estructuras oligo y monopólicas con las que se subutiliza la planta productiva). Con todo ello, la política oficial, coludida con el rentismo empresarial para profundizar los problemas económicos y sociales, no podría estar mejor dispuesta para que la crisis se convierta en una verdadera catástrofe (aunque, por decreto presidencial, parece que este término pronto quedará prohibido).

En un intento, predeciblemente fallido, de engañar para exorcizar el pesimismo, el gobierno, por boca del presidente, anunció un plan de conservación y ampliación del empleo temporal –que no es sino la profundización del empleo paupérrimo–, según las cuentas oficiales, de cuatro mil pesos anuales para cada nuevo puesto de trabajo; una auténtica burla, por lo demás improbable, según el presupuesto aprobado para 2010. En la *negociación* de la cobertura, profundidad y, hasta ahora, insondable duración de la crisis, el gobierno supone –o intenta que los mal gobernados supongamos–, que un esfuerzo mezquino y de corta duración habrá de regresarnos a una

normalidad (la previa a la crisis) que, de suyo, ha sido económicamente mediocre y socialmente insatisfactoria e indeseable.

Se requiere hacer mucho más para que, en lugar de *enfrentar la crisis* (con medidas que tendrán el fracaso por destino), se intente *aprovechar la crisis*¹¹ y así reencontrar la senda del crecimiento y, en un plazo mediano, la senda del desarrollo. En sintonía con lo que, más temprano que tarde, pasará en el capitalismo maduro, resulta fundamental la expansión y el fortalecimiento del mercado interno, que –según el extraordinario Celso Furtado– es el único instrumento de *cohesión social* en sociedades grandes y complejas, como es la mexicana. La vía exclusiva para tal expansión y fortalecimiento es el incremento considerable de los salarios reales, a lo que se puede llegar mediante el acercamiento del sistema económico mexicano a su propia *frontera de posibilidades*, el crecimiento potencial que hoy como nunca requiere de un enorme gasto público aplicado con talento en la puesta al día de la infraestructura de todo tipo (caminos, presas, escuelas, puertos), la indispensable mejora de los tres niveles educativos, la generalización de la seguridad social, la reanimación de la moribunda –más bien, *quasi* asesinada– Banca de Desarrollo, bajo una realidad, históricamente documentada, que convierte a la inversión privada en *concurrente* y no en *divergente* con la inversión pública. Se requiere, también y sin tardanza, despojar a los ingresos fiscales de su dependencia petrolera estableciendo una auténtica reforma fiscal, progresiva en la recaudación y distributiva en el gasto, que dinamice el todo de la actividad económica.

Con base en una lógica comprometida con la expansión del sistema económico, es indispensable reformar la Constitución General para que el Banco de México se comprometa con el crecimiento y no sólo, como ahora está establecido, con el combate a la inflación; igualmente debe reformarse la Ley de Responsabilidad Hacendaria para que se deje de prohibir el *déficit fiscal* que, muy probablemente, deberá alcanzar elevadas cotas en el camino a la recuperación. Además de conformar una peligrosa y utópica ilusión, el equilibrio presupuestal ha adquirido un carácter doctrinario, del todo prescindible en momentos de crisis.¹² Es más

¹¹ El economista Paul Romer lo decía con cierto sentido del humor: “nunca dejes de aprovechar una crisis grave”.

¹² Esta doctrina se apoya en el famoso aforismo de Adam Smith: “los principios que rigen la conducta prudente del jefe de familia difícilmente pueden considerarse insensatos en la de un gran reino”. De ahí proviene la tristemente célebre *falacia de composición*; *apud* Roll (1996:23).

que conveniente –también y para abandonar nuestra *especialización en ser pobres*– explorar las posibilidades de una integración regional más *intensa* y mucho más rentable para nuestro país que la actual *zona de libre comercio*, que ya arroja beneficios menguados y menguantes para México, y así estructurar el *mercado común norteamericano* en el que nuestro factor productivo más abundante pueda moverse con absoluta libertad, en tiempos en los que se ha criminalizado la migración mexicana hacia Estados Unidos. La posibilidad descansa en el hecho que hace del *encanecimiento* dominante de la fuerza de trabajo de Canadá y de Estados Unidos, una realidad que convierte en tendencialmente inviable la operación de los respectivos sistemas de pensiones; la regularización de trabajadores inmigrantes ayudaría sólidamente a enfrentar el problema.

Por último, es indispensable, mediante urgentes regulaciones, meter en cintura a los poderes fácticos (banca, medios de comunicación y organismos patronales) para que –de la misma forma que lo ha venido haciendo el crimen organizado– dejen de percibir al país como un espacio sin ley ni orden. Si la economía es global y si el globo es capitalista, la política, para bien o para mal, sigue siendo nacional, y como puede apreciarse el problema es político. Barak Obama descubrió, y declaró claramente, que el mundo ha cambiado y que todos debemos cambiar; entre la clase política mexicana, ¿qué parte del mensaje no se entiende?

El actual gobierno, y su falta de confianza en las capacidades institucionales del Estado, no parece ser el actor capaz de construir y desarrollar la agenda necesaria. Para los gobernados, entonces, el problema es, fundamentalmente, político.

Configuraciones productivas en la manufactura mexicana durante la era neoliberal

Enrique de la Garza Toledo*

INTRODUCCIÓN

En México se constituyó el modelo neoliberal desde mediados de la década de 1980; inicialmente se caracterizó por las políticas de estabilización, combate a la inflación mediante políticas monetarias y restricciones a la demanda por medio del control salarial y del gasto público, posteriormente por medio de cambios estructurales que implicaron la apertura al mercado externo, privatizaciones muy amplias y desregulaciones. En este contexto, se produjo en México la reestructuración productiva de las empresas. Esta reestructuración implicó la introducción de tecnologías de punta, nuevas formas de organización del trabajo, flexibilización en las relaciones laborales por medio de cambios en los contratos colectivos de trabajo, cambios en las calificaciones de la mano de obra, nuevos encadenamientos productivos y vínculos no productivos entre las empresas e instituciones intermedias privadas y gubernamentales, así como la llegada de las tecnologías de la información y la comunicación en el ámbito productivo y distributivo. Todo esto se ha conformado desde la década de 1980, y en América Latina se le ha englobado en el concepto de reestructuración productiva y de los mercados de trabajo.

Un concepto que ha resultado útil para referirse a las transformaciones mencionadas es el de *modelo de producción*, como mediación en el ámbito de la empresa entre el de modelo de industrialización y el económico.

* Profesor distinguido de la UAM-Iztapalapa [etg@xanum.uam.mx].

En particular en el caso de México, dentro de los parámetros del modelo económico neoliberal, se constituyó como modelo de industrialización el secundario exportador, es decir, el sector más dinámico de la economía; el principal responsable de la exportación fue el manufacturero, y dentro de éste el maquilador. Sin embargo, la caracterización de los cambios operados en la economía a partir de la década de 1980 insuficientemente se pueden caracterizar por medio de los conceptos y niveles del modelo neoliberal y del modelo de industrialización secundario exportador; falta otro más básico semejante al del modelo de producción. Respecto de este último nivel, se ha dicho que los cambios neoliberales y los modelos de industrialización se corresponden con el paso del taylorismo-fordismo al postfordismo. Supuestamente hasta la década de 1970 habría predominado en el nivel internacional el taylorismo-fordismo, caracterizado por la producción en masa estándar, el nivel tecnológico de máquinas y herramientas no automatizadas, la forma de organización que segmenta la concepción de ejecución, la mano de obra en operación fundamentalmente semicalificada, realizando tareas simples, rutinarias y estandarizadas; por la rigidez salarial en la movilidad interna y en las funciones de los trabajadores, la mano de obra contratada por tiempo indeterminado y sindicalizada, las culturas gerenciales autoritarias, verticales y no delegativas, y las culturas laborales instrumentales de no involucramiento. Todo esto habría significado durante la crisis global de la década de 1970 un límite para el incremento de la productividad del trabajo, y se habría impuesto la necesidad de la reestructuración hacia el posfordismo.

En México, como dijimos, efectivamente se han introducido nuevas tecnologías automatizadas, control numérico computarizado y robots, así como sistemas informáticos que permiten a empresas y establecimientos operar en red en tiempo real. Asimismo, las nuevas formas de organización del trabajo se han extendido desde la década de 1980. La palabra *flexibilidad* en las relaciones laborales fue acogida con entusiasmo por el empresariado también desde dicha década, y se inició una primera oleada de cambios en los contratos colectivos de trabajo; ya en la década de 1990 se extendieron los bonos por productividad y, más recientemente, la subcontratación y la utilización de empresas de contratación de personal y de cooperativas de trabajo; asimismo, se habla dentro de la política gubernamental de la necesidad de *clusters* para ganar en competitividad, así como de vínculos más amplios que la relación cliente y proveedor entre empresas, organizaciones civiles e instituciones gubernamentales. Todo

esto ha estado presente en México casi al mismo tiempo que en los países desarrollados.

Sin embargo, en el nivel de los modelos de producción se plantean varios problemas: 1) la caracterización de los modelos imperantes en México, principalmente el de la manufactura sin olvidar los servicios y la agricultura; esto dentro de la polémica convergencia o divergencia de los modelos productivos en el nivel internacional y aquella entre *globalización* y *glocalización*; 2) si teóricamente el concepto de modelo productivo coherente es lo más adecuado: las configuraciones productivas, para reservar el concepto de *modelo* a lo sistémico y coherente, en la práctica presentan contradicciones, disfuncionalidades, discontinuidades u oscurecidas y no por esto pierden vigencia en el mediano plazo. Es decir, una configuración productiva puede convivir durante cierto tiempo con la incoherencia, y ésta habría que buscarla no en la doctrina gerencial, sino en la práctica de las relaciones de producción. En estas prácticas se vinculan actores que cooperan, se resisten o conflictúan en un proceso en el que las estrategias no pueden ser vistas como una cosa. En esta medida, las configuraciones productivas conforman el marco estructural de tecnología, organización, relaciones laborales, perfil de la mano de obra y culturas gerenciales y laborales, marco en el que se articulan y rearticulan las interacciones de sujetos diversos guiados por estrategias o tácticas de muy diversos niveles: tecnológicas y organizacionales; de relaciones laborales, gestión de mano de obra, imposición de significados, mercado, financieras, político-estatales, etcétera, estrategias que para nada quedan agotadas en las estrategias de negocios. Es decir, habría que intentar quitar al concepto de modelo de producción su sesgo estructuralista, en el que hasta la estrategia de negocios es simplemente una propiedad del modelo, por lo que se deja fuera a los actores y su capacidad de rearticular e innovar no sólo en el largo tiempo. En esta medida, preferimos el concepto de *configuración productiva* al de *modelo de producción*, que en otro nivel puede ser el de *configuración industrial* en lugar de *modelo industrial*, el cual implicaría las relaciones de la unidad socioeconómica de producción con el entorno meso y macroeconómico, político, social y cultural.

Lo que sigue será preguntarnos acerca de las configuraciones productivas e industriales dominantes en la manufactura mexicana desde inicios de la década de 1990, si sus características serían posfordistas o si son necesarios nuevos conceptos que no quedan agotados en los teorizados para la industria automotriz internacionalmente.

LA CONFIGURACIÓN MANUFACTURERA EXPORTADORA

La importancia que tiene la industria manufacturera en el modelo neoliberal mexicano está fuera de duda. La antigua industria de sustitución de importaciones fue en parte transformada desde la década de 1980 para insertarla en los mercados internacionales, principalmente el estadounidense. Es decir, de ser una industria dirigida al mercado interno se reconvirtió en parte, y otra fue de nueva creación, del mercado estadounidense. Lo anterior significó un recambio en la importancia de las ramas: de las textiles y alimentos a las de autopartes, electrónica y ropa; también implicó una reestructuración en parte territorial: el surgimiento de la frontera norte como zona industrial y otras del centro-norte y Yucatán.

La manufactura desde inicios de la década de 1990 representa un porcentaje importante del Producto Interno Bruto (PIB), aunque llegó a su máximo en 2000. Asimismo, el crecimiento medio anual real del PIM manufacturero fue elevado en dicha década, aunque ha disminuido en el siglo XXI. De la misma manera, la importancia en el empleo de la manufactura con relación al total de la ocupación siguió una trayectoria semejante hasta llegar a su máximo en 2000. En cambio, la exportación manufacturera, que llegó a representar 89% del total exportado en 1998, continuó con cifras muy elevadas a pesar de la crisis de inicios del siglo XXI, y es hasta la crisis actual iniciada en 2008 cuando su presencia exportadora decayó sustancialmente sin dejar de ser mayoritaria en el total de las exportaciones. Así mismo, la exportación de la maquila en la exportación manufacturera se ha mantenido muy alta, con lo que alcanzó en los últimos años de esta década alrededor de 55%, y sólo se vio afectada con la crisis actual (cuadro 1).

La tasa de incremento anual de la productividad en la manufactura sigue una trayectoria semejante al crecimiento tanto del volumen físico de la producción en este sector como del empleo; en general es un desempeño impresionante en la década de 1990, llega a su máximo hacia 2000, luego decae y se recupera después de la crisis de 2001-2002. La tendencia ha sido hacia la baja en todos los indicadores importantes de la manufactura luego de 2000 y con gran derrumbe en la crisis actual (cuadros 2, 3 y 4). El PIB manufacturero creció espectacularmente luego de la primera crisis de 1995, se mantuvo muy alto hasta 2000, cayó con la segunda crisis de 2001-2002, se recuperó con fluctuaciones sin llegar nunca al nivel de 2000 y bajó espectacularmente desde fines de 2008.

Cuadro 1
Importancia del sector manufacturero y la maquila en la exportación, el empleo y su contribución al PIB

	1990	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 (enero)
PIB manufacturero/PIB	19.6	21.3	21.5	20.7	20.4	19.9	19.7	19.5	17.9	17.5		
Crecimiento anual del PIB de la manufactura	4.9	5.4	5.1	2.8	0.5	0.9	2.7	0.9	4.7	1.0		
Porcentaje de personal ocupado en manufactura/total			29.3	26.0	24.9	24.9	24.9	16.85	16.45	16.6	15.9	15.79
Exportación manufactura/exportación total	68.4	89.7	87.1	88.6	87.9	85.4	83.9	81.9	81.1	87.7	79.1	66
Exportación maquila/exportación total	34.1	45.2	47.8	48.4	48.5	47.0	46.3	45.4	44.6			
Exportación maquila/exportación manufactura	49 (1991)	49.8	54.2	54.1	54.5	54.3	55.1	55.2	55.1			
Variación porcentual anual del índice del personal ocupado en la manufactura			1.0	-4.4	-4.9	-3.4	-3.3	0.8	1.6	0	-4.1	
Tasa de crecimiento del volumen físico de la producción manufacturera		7.4	6.9	-3.8	-0.7	-1.3	3.8	1.3	4.3	1.3		

Fuente: Calderón (2008), *Segundo informe de gobierno*, Anexo estadístico.

Cuadro 2
Tasa de crecimiento anual de la productividad del trabajo
e índices de las remuneraciones reales al personal total
ocupado en la manufactura, 1993=100

Año	Tasa de incremento de la productividad en manufactura	Índice de remuneraciones reales en la manufactura	Tasa de crecimiento de la productividad en la maquila
1990	7.0	83.4	14.5
1991	5.9	88.3	-1.8
1992	5.9	95.8	1.8
1993	8.5	100	0.0
1994	9.9	104	3.7
1995	4.9	90.9	0.4
1996	9.1	81.9	-0.4
1997	4.2	81.4	-0.5
1998	4.2	83.7	-0.7
1999	1.9	85.0	-0.4
2000	4.9	90.0	0.9
2001	0.7	96.3	-2.8 1.7% *
2002	4.8	98.1	1.7 6.9
2003	3.4	99.4	-0.1 0.9
2004	5.6	99.5	-2.2
2005	0.8	95.9	0.5
2006	4.4		1.2
2007	1.9		
2008	-0.2		

* Diferencia por cambio en la metodología del cálculo.
Fuente: Calderón (2008).

Cuadro 3
Porcentaje de utilización de la capacidad instalada en la manufactura

	<i>Porcentaje</i>
2004	80.11
2007 diciembre	82.6
2008 diciembre	77.1

Fuente: INEGI, *Sistema de cuentas nacionales*.

Cuadro 4
Importancia de las remuneraciones en el valor agregado en la manufactura*

<i>Año</i>	<i>Remuneraciones/Valor agregado (%)</i>
1994	34
1995	26.9
1996	24.1
1997	25
1998	25.4
1999	27
2000	28, maquila: 52.4
2001	29.9, maquila: 50.4
2002	29.3, maquila: 51.3
2003	27.9, maquila: 45.7
2004	30.65, maquila: 47.2
2005	21.2, maquila: 47.6
2006	22.2, maquila: 45.7

* En 2003 la tasa de crecimiento fue de 0.04 por ciento.

Fuente: INEGI, Banco de Información Económica (BIE).

Otro tanto se puede decir del índice del volumen físico de la actividad manufacturera, así como de su tasa de crecimiento. En cambio, el índice del personal ocupado en la manufactura llegó a su máximo en 2000 y prácticamente no volvió a recuperarse; la caída ha sido especialmente grave en el personal subordinado y remunerado. Esto conforma una tendencia decreciente de la importancia de los ocupados en la manufactura con respecto de la población total ocupada en el país a partir de 2000.

En general, la dependencia del costo laboral con respecto del valor agregado se ha mantenido en todo el periodo considerado (de 1990 a la fecha) en niveles muy altos, tanto para la manufactura en general como para sus establecimientos grandes y en especial para las maquiladoras (cuadros 5 y 6).

Cuadro 5
Remuneraciones totales al personal ocupado/valor agregado,
por tamaño de establecimiento en la manufactura

<i>Año</i>	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>
1993	32.8	42.5	39.4
1998	34.2	34.8	33.7
2003	25.5	29.5	30.3

Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI (1993, 1998, 2003), *Censos económicos*.

En el periodo en cuestión (ascenso y crisis de la configuración industrial manufacturera exportadora), el porcentaje de establecimientos grandes en la manufactura tiende a disminuir en el total, síntoma de la concentración tan elevada que sufre este sector, puesto que los establecimientos grandes casi abarcan 50% del personal total ocupado y su participación en el valor total de la producción ha sido creciente hasta alcanzar casi 80%. Esto se refleja en que los establecimientos grandes concentraron 78% del total de ingresos de la manufactura en 2004 (cuadro 7).

Cuadro 6
Distribución del número de establecimientos,
del personal ocupado y del valor de la producción por tamaño

<i>Establecimiento</i>	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño y micro</i>
1988			
Establecimientos (%)	1.4	1.9	96.7
Personal (%)	50.0	16.1	33.9
Producción (%)	64.3	15.9	19.8
2001			
Establecimientos (%)	0.6	0.85	98.5
Personal (%)	38.0	14.1	47.9
Producción (%)	70.3	1.3	16.4
2004*			
Establecimientos (%)	0.6	0.8	98.6
Personal (%)	42.3	12.4	46.2
Producción (%)	78.8	9.7	11.4

* Manufactura sin maquila.

Fuente: INEGI (2005), Encuesta Nacional de Empleo, Salario, Tecnología y Capacitación (ENESTYC).

Cuadro 7
Distribución de los ingresos totales en la manufactura
no maquiladora por tamaños de establecimiento en 2004

<i>Tamaño del establecimiento</i>	<i>Porcentaje de los ingresos</i>
Grandes	78.6
Medianos	9.9
Pequeños	10.0
Micros	1.5

Fuente: INEGI (2005), ENESTYC.

De los establecimientos manufactureros no maquiladores en 2004, 95.5% no eran sucursales ni matriz (de los grandes sólo 48.6% no lo eran); sin embargo, el capital extranjero tenía participación en 34.3% de los establecimientos manufactureros no maquiladores y representaba 26.7% del capital invertido en este sector (cuadro 8).

Cuadro 8
Capital extranjero en la manufactura no maquiladora en 2004

	<i>Porcentaje de establecimientos manufactureros con participación de capital extranjero</i>	<i>Distribución porcentual del capital extranjero</i>
Grandes	34.3	26.72
Medianos	18.1	23.98
Pequeños	2.9	12.14
Micros	0.0	0.00
Total	0.5	—

Fuente: INEGI (2005), ENESTYC.

Hasta 2001, periodo de auge de la configuración manufacturera exportadora, la utilización de subcontratistas en todos los tamaños de establecimientos fue muy limitada, al igual que el porcentaje de establecimientos que contrataron maquila con otros (cuadro 9). En cambio, para 2004, en establecimientos no maquiladores grandes se encargó maquilar en 31.9%, y se usó el *outsourcing* en 14.7%; en ese año el número de trabajadores no dependientes de la razón social que laboraron en la industria manufacturera fue de 322 023 (10.3% de la planta manufacturera no maquiladora). El *outsourcing* llegó tarde, pero se extiende con rapidez (cuadro 10).

En general, en la manufactura, las formas de vinculación diferentes a las relaciones cliente-proveedor son escasas; sin embargo, en los establecimientos grandes son elevadas; en particular, el uso de maquila se practicó en 2004 en 31.9% de los manufactureros no maquiladores.

Cuadro 9
Encadenamientos productivos por tamaño de establecimiento manufacturero

<i>Indicador de encadenamiento</i>	1994			1998			2001		
	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>
Porcentaje del valor de la producción elaborada por subcontratistas	3.3	4.3	4.0	5.9	8.1	7.8	5	5	4.8
Porcentaje de establecimientos que contrataron maquila	3.4 (1988)	3.2 (1988)	2.3 (1988)	3.86	5.57	3.31			

Fuente: INEGI (1994, 1998, 2001), ENESTYC.

Cuadro 10
Porcentaje de establecimientos en la manufactura no maquiladora en 2004 por vinculación operativa

<i>Tipo de vinculación</i>	<i>Porcentaje del total</i>	<i>Porcentaje de los establecimientos grandes</i>
<i>Joint ventures</i>	0.08	4.0
<i>Outsourcing</i>	0.65	14.7
Empresas integradoras	0.30	9.2
<i>Clusters</i>	0.04	1.8
Uso de maquila	3.50	31.9

Fuente: INEGI (2005), ENESTYC.

Sin embargo, los vínculos más importantes diferentes de los encadenamientos productivos son de los más sencillos. Las formas principales son utilización conjunta de maquinaria y equipo (4% de los establecimientos), ventas (3.6%), acceso a crédito (3.7%) (cuadro 11).

Cuadro 11
Porcentaje de establecimientos manufactureros
no maquiladores que realizaron acciones conjuntas en 2004

	<i>Compra de materia prima</i>	<i>Utilización de maquinaria y equipo</i>	<i>Compras o promoción</i>
Grandes	26.2	17.0	21.4
Medianos	24.3	5.5	17.3
Pequeños	21.3	13.1	1.5
Micros	8.5	3.4	2.8
Total	9.3	4.0	3.6

Fuente: INEGI (2005), ENESTYC.

La dependencia tanto de la importación de insumos y maquinaria como de equipo del exterior se refleja en la deficitaria balanza comercial de la manufactura (cuadro 12).

En cuanto a los niveles tecnológicos predominantes en estas configuraciones productivas manufactureras, el porcentaje de los ingresos dedicados a investigación y desarrollo (IyD) son sumamente bajos, independientemente del tamaño de los establecimientos, y esta situación no ha cambiado a partir del auge de la configuración industrial hasta la crisis de la misma (cuadro 13).

En 2004 sólo 9.9% de los establecimientos hizo IyD, aunque se incluye en éste el mejorar el control de calidad, aun cuando ésta es la forma principal de IyD. La IyD más sofisticada –como el diseño de nuevos productos o la modificación de la maquinaria y el equipo–, sólo se dio en 2.1% de los establecimientos, el primero, y en 7.2%, el segundo (en los establecimientos grandes las cifras fueron 12.5% y 1.2%, respectivamente (cuadro 14).

Cuadro 12
Balanza comercial de la manufactura

<i>Año</i>	<i>Millones de dólares</i>
1993	-24 606.3
2000	-34 334.5
2001	-33 609.9
2002	-33 205.6
2003	-33 471.6
2004	-39 911.1
2005	
2006	
2007	-25 952
2008 (enero)	-27 759
2009 (enero)	-21 335

Fuente: INEGI (2005), BIE.

En 2004, dentro de la manufactura no maquiladora, 44.8% del equipo no era automatizado o computarizado, sino manual: máquinas herramientas simples o de control numérico no computarizado (en establecimientos grandes esta cifra es menor, 42.17%) (cuadro 15).

En la manufactura, en 2004, la tecnología adquirida sólo involucró 5.3% de los establecimientos, y de éstos 57.7% lo hizo por medio de literatura o eventos especiales. En los establecimientos grandes predominó la compra de paquetes tecnológicos, 12.2%; de la consultoría, 11%; obtenida de la matriz, 10%. En la clase de equipo adquirido, en 2004, predominó ampliamente el manual; en los grandes establecimientos, el automático, el manual y la máquina herramienta.

Todo esto forma parte de la manera de funcionar de la configuración productiva que tradicionalmente ha dedicado poco de los ingresos a la compra de tecnología desde la década de 1990.

Cuadro 13
Nivel tecnológico

<i>Indicador de nivel tecnológico</i>	1992			1998			2001		
	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>
Porcentaje de los ingresos dedicados a I+D	0.7	0.9	0.5	0.4	0.3	1.5	0.6	1.2	0.7
Porcentaje de ingresos dedicados a la compra o pago de tecnología	3.0	3.9	2.4	4.0	4.2	7.3	2.5	2.6	2.6
Porcentaje del valor de la maquinaria de tecnología automatizada, computarizada o no (niveles tecnológicos alto y medio)	35	30	23	27	49	27.6			
Porcentaje de trabajadores que usaron equipo automático, computarizado o no	12.2	9.5	6.76	19.5	14.9	14.1			

Fuente: INEGI (1992, 1998, 2001), ENESTYC.

Cuadro 14
Porcentaje de establecimientos en la manufactura
no maquiladora que en 2004 hicieron investigación y desarrollo

	<i>Total</i>	<i>Grandes</i>	<i>Medianos</i>	<i>Pequeños</i>	<i>Micros</i>
Porcentaje del total de los gastos en IyD	4.1	4.07	4.26	3.85	5.84

Fuente: INEGI (2005), ENESTYC.

Cuadro 15
Distribución del valor de la maquinaria y el equipo
en la manufactura no maquiladora en el 2004 según su tipo

<i>Tipo</i>	<i>Total de establecimientos</i>	<i>Grandes</i>
Equipo manual	16.99	14.88
Máquinas herramientas	23.01	22.28
Control numérico no computarizado	4.8	5.01
Equipo automático	36.37	37.29
Control numérico computarizado	14.03	14.98
Robots	4.81	5.56

Fuente: INEGI (2005), ENESTYC.

En la manufactura, a partir de dicha década, ha sido más extensivo el cambio en la organización del trabajo que el cambio en maquinaria y equipo de proceso, especialmente en los establecimientos grandes (cuadro 16).

Cuadro 16
Porcentaje de establecimientos manufactureros
que realizaron cambios en la organización del trabajo

	<i>Cambiaron organización del trabajo</i>	<i>Cambios complejos en organización del trabajo (CEP y JIT)</i>
1994		
Grande	64.1	17.7
Mediano	53.0	15.6
Pequeño	37.1	15.5
1998		
Grande	96	10.2
Mediano	89.6	12.8
Pequeño	81.5	14.0
2001		
Grande	95.4	19.0
Mediano	95.2	4.9
Pequeño	82.1	12.6
2004*		
Total	22.9	8.45
Grande	77.1	
Mediano	72.0	
Pequeño	7.0	

*Sólo manufactura no maquiladora.

Fuente: INEGI (1995, 2002, 2005), ENESTYC.

De los cambios en organización del trabajo establecidos en 2004, el principal fue el de control de calidad. En ese año, 22.9% de los establecimientos manufactureros no maquiladores hizo cambios organizacionales, de éstos sólo 12.4% fue en CEP y 4.5% en JIT (cuadro 17).

Cuadro 17
 Porcentaje de establecimientos manufactureros
 no maquiladores que operan con nuevas formas
 de organización del trabajo, y los que hicieron cambios

<i>Nueva Forma de Organización de Trabajo (NFOT)</i>	<i>Porcentaje del total de establecimientos que tienen cambios en 2004</i>	<i>Porcentaje de establecimientos que hicieron cambios en 2004</i>
Control estadístico del proceso	8.4	2.8
Control total de la calidad	17.8	1.5
JIT	5.3	1.0
Reingeniería	3.3	0.2
Reordenamiento del equipo	6.4	0.9
Rotación interna	5.0	0.7
Involucramiento	5.8	1.6
Control de calidad	17.8	13.9
Otro	1.3	0.6

Fuente: INEGI (2005), ENESTYC.

En 2004, del personal ocupado, 89% era de planta en la manufactura no maquiladora. El porcentaje de establecimientos con sindicato en la manufactura se ha mantenido bajo; sin embargo, en los grandes es muy elevado, y considerando que éstos concentran a la mayoría del personal ocupado, no es extraño que, por tanto, el porcentaje de trabajadores sindicalizados sea muy elevado, especialmente en los establecimientos grandes (cuadro 18).

Sin embargo, el hecho de que el porcentaje de trabajadores sindicalizados sea muy elevado, ello no se refleja en mejores condiciones de trabajo, como la jornada laboral que es mayor de cuarenta horas por semana, y los días laborales siguen siendo de seis, asimismo, la proporción de trabajadores sin prestaciones casi llega a 50%, y en general no ha cambiado esta situación.

Cuadro 18
Sindicalización en la manufactura

	<i>Porcentaje de establecimientos con sindicato</i>	<i>Porcentaje de trabajadores con sindicato</i>
1992		
Grande	87.1	Nd
Mediano	84.0	Nd
Pequeño	66.0	Nd
1998		
Grande	90.1	68.2
Mediano	79.9	56.4
Pequeño	42.7	34.9
2001		
Grande	89.7	65.6
Mediano	78.2	56.2
Pequeño	51.7	40.8
2004*	4.52	37.8
Grande	70.5	59.3
Mediano	62.6	49.9
Pequeño	35.9	33.0

* Sólo manufactura no maquiladora.

Fuente: INEGI (1993, 1999, 2002, 2005), ENESTYC.

En cuanto a las remuneraciones, éstas son bajas: las remuneraciones totales de obreros generales en la manufactura no maquiladora, en 2004, fueron de \$4 600; el salario promedio mensual del obrero general fue de \$3 000; el salario mensual promedio del obrero especializado, \$4 000, y 72% de las remuneraciones de los obreros generales son salarios (cuadro 19).

Cuadro 19
Otros indicadores de relaciones laborales en la manufactura

	2000	2004
Jornada laboral más frecuente	40 a 48 horas	44 horas (seis días semanales de 45 horas)
Salario promedio	83.9% gana menos de cinco salarios mínimos	80.7% ganan menos de cinco salarios mínimos
Sin prestaciones	42% de los trabajadores asalariados	41.6% de los trabajadores asalariados
Sin contrato de trabajo escrito	29.1%	—

Fuente: INEGI (2000, 2004), ENESTYC.

De la misma forma, el hecho de tener sindicato en la manufactura no se traduce en mejor regulación laboral. La tasa de regulación laboral en 2004 fue nula en 66.17% de los establecimientos, y las tasas más altas de regulación corresponden a horarios, 20%, y jornada, 17.3%. En los establecimientos grandes, 11.2% no tiene ninguna regulación laboral, y la más alta corresponde a capacitación, 69% de los casos. Cuando se tiene Contratos Colectivos de Trabajo (CCT) las tasas son muy semejantes, con ninguna regulación está 69.7% de los establecimientos, posible indicador de la extensión del contratismo de protección (cuadro 20).

En cuanto al perfil de la mano de obra, en 2004 predominan los trabajadores generales sin particular especialidad, característica que se ha mantenido desde la década de 1990, y esta situación no cambia en los establecimientos grandes (cuadro 21). Sin embargo, es cierto que los obreros con nivel educativo menor o igual a primaria terminada han disminuido, y actualmente predominan los que tienen secundaria, resultado de la extensión de la educación pública (cuadro 22).

Cuadro 20
Tasas de regulación laboral en la manufactura no maquiladora, 2004

	<i>Manufactura sin maquila en general</i>	<i>Manufactura sin maquila que tienen CCT</i>
Trabajadores eventuales	8.74	1.4
Subcontratación	2.81	0.24
Trabajadores de confianza	3.57	0.47
Rotación de personal	4.03	0.56
Promoción	4.08	0.96
Cambio de organización en los establecimientos	3.65	0.62
Cambio tecnológico en los establecimientos	2.35	0.32
Capacitación laboral	5.44	1.59
Calidad o productividad laboral	6.05	0.83
Jornada de trabajo	17.30	2.84
Horarios	20.05	2.96
Tabulador	9.67	2.5
Prestaciones	8.95	2.4
Otra	2.18	1.63
Ninguna	66.17	69.77

Nota: La tasa de regulación se obtiene al dividir el número de establecimientos en los que existen regulaciones de un tipo de aspecto de la relación laboral y el total de establecimientos.

Fuente: INEGI (2004), ENESTYC.

Cuadro 21
Distribución porcentual de trabajadores por tamaño de empresa, 2004

	<i>Total</i>	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>	<i>Micro</i>
Directivos	6.3	0.1	2.1	4.1	16.4
Empleados	21.9	22.7	22.2	22.3	20.3
Obreros especializados	21.7	23.4	21.1	18.0	21.5
Obreros generales	49.9	53.8	54.6	55.6	41.8
Total	100	42.3	12.4	16.3	29.0

Fuente: INEGI (2004), ENESTYC.

Cuadro 22
Características de la fuerza de trabajo en la manufactura

	1992	1998	2001	2004*
Porcentaje de hombres	71.1	62.4	72.1	[¿?]
Trabajadores con menos o igual a seis años de estudio	32.8	42.7	35.2	30.3
Porcentaje de trabajadores con menos de tres años de antigüedad en la empresa	46.4	50.9	47.5	30.3
Porcentaje de obreros no calificados	66.6	[¿?]	63.2	49.9
Estrato de edad más frecuente de trabajadores manufactureros	20-34	20-34		

* Sólo manufactura no maquiladora.

Fuente: INEGI (1992, 1998, 2001), *Encuesta nacional de trabajadores manufactureros* y ENESTYC (2005).

CONCLUSIONES

- 1) En la manufactura continúa y se profundiza la polarización entre establecimientos grandes, que concentran empleo, producción y exportación, y los de los otros tamaños.
- 2) La importancia de los costos laborales en el valor agregado se mantiene elevado.
- 3) Aunque hay avances en establecimientos grandes en nivel tecnológico, en general predomina la tecnología que no es de punta.
- 4) Las nuevas formas de organización del trabajo se han extendido más que otras formas de la reestructuración productiva desde el inicio de la década de 1990; sin embargo, predominan las formas sencillas vinculadas con el control de calidad.
- 5) En relaciones laborales no parece haber avances; las tasas de no regulación son sumamente elevadas, y aunque la sindicalización es alta, poco protegen los sindicatos a los trabajadores.
- 6) En mano de obra hay ligeros avances hacia el trabajo más calificado, pero predomina ampliamente el que no lo es; los salarios son bajos, en particular para los obreros generales; aunque siguen predominando los obreros de planta, se extiende la subcontratación.
- 7) En el sector manufacturero los encadenamientos productivos y otras formas de vinculación entre establecimientos se mantienen muy bajos, aunque en los grandes se practica más la contratación de maquila.

A pesar de que las configuraciones productivas que se conformaron desde la década de 1980 han pasado por tres crisis económicas (1995, 2001 y la actual) y por el predominio del toyotismo precario (aplicación parcial de los principios de la calidad total con mano de obra precaria), al parecer las crisis no han tomado la forma de destrucción creativa. Primero, porque pasivamente tales crisis se han atribuido al sector financiero o a la caída en la demanda en Estados Unidos en lugar de considerarlas como crisis de productividad; segundo, porque gobierno, empresas y sindicatos toman los salarios como variables de ajuste que con cierta libertad pueden manipular puesto que este aspecto del pacto corporativo se mantiene a pesar del neoliberalismo, y los sindicatos en general no son un factor de presión que propicie una vía alta de desarrollo; tercero, porque hasta en la crisis actual las válvulas de escape del mercado de trabajo, el sector informal y la migración a Estados Unidos, han contribuido a evitar

conflictos colectivos importantes cuando se deterioran las condiciones de trabajo. Es decir, el impulso de una nueva reestructuración productiva no vendrá de los empresarios mientras encuentren tantas facilidades para la vía baja del toyotismo precario.

Caracterización estructural de la crisis, el modelo productivo comercial entre Estados Unidos y México, y el modelo de política monetaria

Etelberto Ortiz Cruz*

LOS TEMAS EN DISCUSIÓN

Se ha señalado con frecuencia que la crisis en Estados Unidos se inició en el sector inmobiliario, debido al manejo irresponsable de la financiación (*securitization*) de las hipotecas *subprime*. Al menos esta es una idea recurrente si se sigue la excelente presentación en el libro de Skidelsky (2009). Esto puede ser cierto respecto a la forma en que ese proceso hizo evidente las flaquezas del modelo financiero vigente en Estados Unidos a partir de la liberalización financiera; sin embargo, no lo es en cuanto al proceso esencial en el mundo económico de ese país. Coloquialmente se podría decir que fue la gota que derramó el vaso o que tan sólo era la punta del iceberg, pero ninguna de las expresiones nos acercan a los determinantes estructurales del problema.

El propósito de este trabajo es presentar una interpretación crítica sobre la forma en que se generó esta crisis en Estados Unidos y su incidencia en la economía mexicana. La argumentación se funda en cuatro comportamientos que me parecen sustantivos para generar hipótesis relevantes sobre la dinámica previsible:

- El modelo productivo-comercial de la globalización, que mayormente descansa en la relocalización productiva hacia países terceros con sala-

* Profesor distinguido de la UAM-Xochimilco [eortizc@correo.xoc.uam.mx].

rios más bajos que en Estados Unidos, parece haber llegado a su límite al ya no permitir aumentar la productividad y la rentabilidad real. Hay evidencia de que la trayectoria de productividad, salarios y consumo improductivo ha llevado a un estancamiento y presumible caída de la rentabilidad real en aquel país.

- Al igual que en la crisis de 1929, un conjunto de errores de política monetaria se convierten en detonadores de la crisis; en particular, el aumento de las tasas de interés a principios de 2007 cuando los precios del sector inmobiliario empezaron a caer (Skidelsky, 2009). A partir de septiembre de 2007 la debacle en el sector bancario fue imparable ya no sólo en Estados Unidos sino en buena parte del mundo desarrollado (Skidelsky, 2009).
- La inflación en los precios de activos financieros, que cobra ímpetu con la liberalización financiera desde mediados de la década de 1980, llegó a su fin desde principios de 2000, año en que empieza un ciclo de caída en los precios de activos financieros, el cual llega hasta finales de 2001. El ciclo se reanima en buena medida debido al gigantesco déficit público y externo que se requirió para financiar las guerras en Afganistán e Irak, y toca su punto más alto a mediados de 2008. A partir de ese momento se dio la caída de los ingresos y las bolsas con toda la bien conocida secuela en el ámbito financiero.
- La segunda etapa de medidas de política anticrisis se ubica en el ámbito financiero con la serie de rescates de bancos y empresas “demasiado importantes para dejarlas quebrar”. Debemos señalar que esta acción ocurre en un ámbito en el que ya está en marcha un gigantesco esfuerzo de demanda efectiva. Este rescate financiero ocurre en medio de un amplio proceso de endeudamiento tanto público como privado. Por ello, es de notar que el coeficiente deuda/ingreso no sólo no se ha reducido, sino que aumentó en los últimos meses, a la par de un acelerado incremento de la preferencia por la liquidez. Esto habla de un estancamiento en el proceso de salida de la crisis, ya que ambas condiciones apuntan a que no hay una reacción efectiva en las decisiones de inversión, mientras que prevalecen las condiciones de base que dieron origen a la crisis.

En este contexto se definen las posibilidades de salida de la crisis económica en México, debido a la enorme debilidad institucional que ha conducido a una situación de paroxismo tal que el gobierno de México

dejó de plantearse políticas para enfrentarla. Por la misma razón se encuentra que, de hecho, se pone en marcha una serie de planteamientos de política en Estados Unidos ya que busca una transformación estructural del país, de tal modo que ha de incidir críticamente en la inserción de la economía mexicana a ese espacio económico. ¿Podrá seguir en la inacción el Estado mexicano frente a las transformaciones que ahora son necesarias para sacar adelante al país? La visión que anima este texto es que tal situación ya no es posible, y que es indispensable generar e impulsar una estrategia de cambios que permitan remontar la transformación que necesariamente se ha de dar en el contexto internacional en que se define el modelo económico de México.

Este trabajo se presenta en tres secciones. En la primera se pone en evidencia y se discute la forma en que se está desarrollando el proceso de la crisis y las posibles pautas de reacción de la economía estadounidense. En la segunda sección se analizan los puntos en los que se requiere reaccionar con urgencia en el espacio de la economía mexicana. En la tercera se discuten los problemas de política relevantes.

CARACTERIZACIÓN DE LA CRISIS ESTRUCTURAL DE LA ECONOMÍA DE ESTADOS UNIDOS

Diversos análisis convergen en la idea de que en la base de la crisis de Estados Unidos se encuentra la crisis del modelo de producción y acumulación en que está fundado. Esto se tendría que ver como consecuencia de una caída de la tasa de ganancia y acumulación. Sea porque se haya estancado el crecimiento de la productividad del trabajo, o porque el entramado en que esto se da en esa nación por medio del modelo de la maquila-*outsourcing* (M-O), dejó de generar capacidad competitiva y crecimiento real.

Tenemos dos aspectos en el argumento. El primero se expresa como una tendencia de largo plazo que ilustra la restricción que opera en el fundamento productivo. La segunda, no por ello menos importante, muestra el movimiento financiero que se monta para el financiamiento y manejo del excedente.

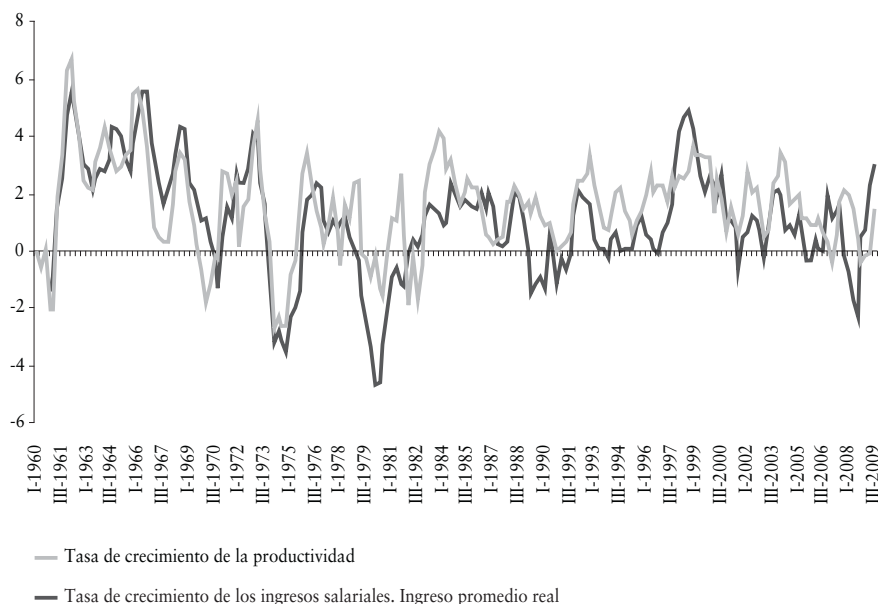
Productividad y ganancia en la economía estadounidense

Hay diversos trabajos que han sentado las bases de esta discusión. Uno de ellos, de Sergio Cámara, aparece en este libro; algunos otros son bien reconocidos en la literatura relevante: Shaikh y Tonak (1994); Mariña y Moseley (2001) y Duménil y Levy (1993). La hipótesis esencial es que el proceso de acumulación de capital encontró un límite propio, límite generado por el proceso de acumulación mismo, porque deja de generar un estímulo congruente con su propia dinámica. La caída de la productividad ocurre por la eficiencia del proceso competitivo mismo; esto frena el proceso de acumulación y la tasa de inversión, lo que desemboca en la crisis. Estudios como los de Shaikh y Mariña y Moseley se aproximan a esta visión desde una evaluación de la plusvalía generada por los sectores productivos; el trabajo de Duménil y Levy lo hace desde los estados financieros de las empresas; el trabajo de Cámara –aquí presentado– aporta una muy clara evaluación de la trayectoria de la rentabilidad del capital en la economía de Estados Unidos. En nuestro caso, siguiendo a Kaldor (1957), partimos de que el producto neto se compone de salarios y ganancias, cuyas tasas de ganancia, π , se pueden calcular por la diferencia de las tasas de crecimiento de la productividad del trabajo, λ , y la tasa de crecimiento de los salarios, w , así: $\pi = \lambda - w$, (Ortiz, 2003). Este procedimiento es indicativo de la dirección de movimiento y no del nivel de la tasa, pero tiene la ventaja de poderse calcular por indicadores puntuales sin tener que hacer una muy larga excursión a través de cuentas nacionales.

Nuestra estimación del comportamiento de la productividad descansa en las cuentas trimestrales de producción y empleo; las del crecimiento de los salarios, en las cuentas nacionales trimestrales de Estados Unidos (gráfica 1).

Destacamos que en el periodo de 1960 a principios de la década de 1980 se pudo percibir que las remuneraciones tendieron a crecer más que la productividad, y hay quien podría inferir que la crisis de principios de la década de 1970 pudo estar asociada a una pérdida en rentabilidad relacionada con el crecimiento de los salarios. Pero este no es el caso; a partir de principios de la década de 1980 y hasta la fecha la tasa de crecimiento de la productividad regularmente aparece por encima de los salarios. No obstante, el proceso se estanca desde finales de la década siguiente debido al pobre comportamiento de la productividad.

Gráfica 1
 Tasas de crecimiento de la productividad del trabajo
 y de los salarios en Estados Unidos

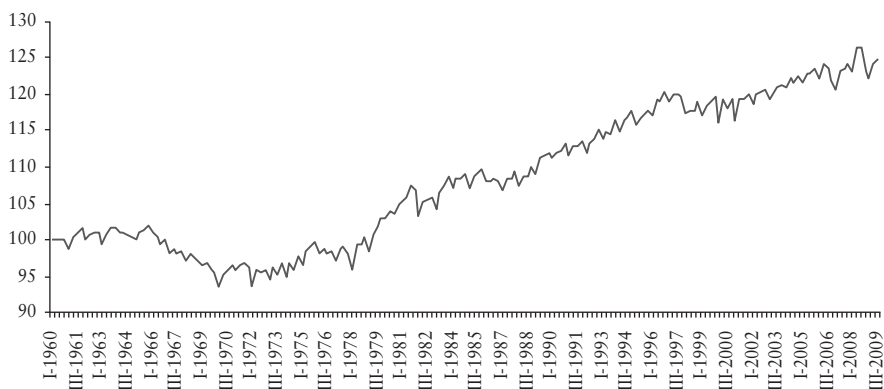


Fuente: Elaboración propia a partir de las *National Income and Product Accounts* (NIPA) del Bureau of Economic Analysis.

La brecha entre ambas nos da el comportamiento de la rentabilidad presentado en la gráfica 2.

Es evidente que la crisis económica de la década de 1970 impulsa la economía estadounidense a tomar una serie de medidas que se pueden concebir de cambio estructural, básicamente alrededor del uso y eficiencia de energéticos, la descentralización productiva por medio del *outsourcing*, la importación masiva de trabajadores de otros países (ciertamente México es el más significativo en este aspecto), y la introducción de cambios tecnológicos que animan la expansión durante la década de 1980 y 1990. Dicha expansión ciertamente fue muy vigorosa hasta encontrar un alto en los últimos trimestres de 1999. Desde entonces se observa un estancamiento, que se explica en parte por el pobre crecimiento de la productividad del trabajo y también por el crecimiento de los gastos improductivos, mayormente absorbidos por la expansión de los gastos financieros.

Gráfica 2
 Índice de la rentabilidad con base en la tasa
 de crecimiento que se deriva del crecimiento
 de la productividad y de los salarios en Estados Unidos

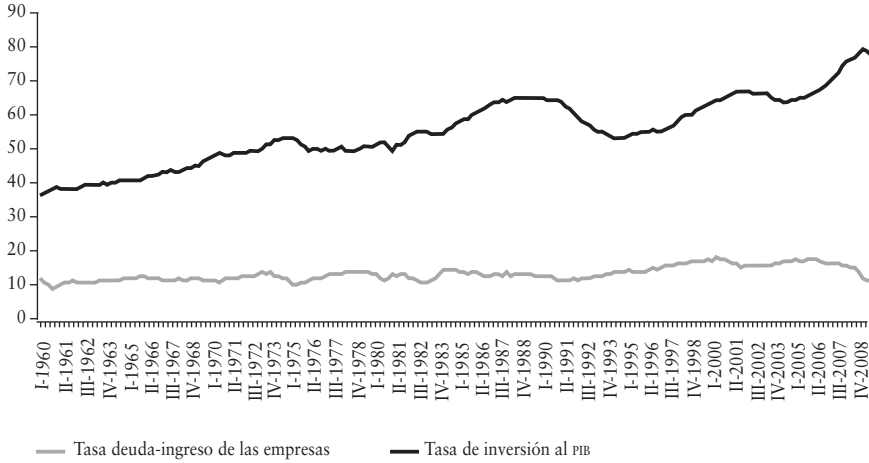


Fuente: Elaboración propia a partir de la NIPA del Bureau of Economic Analysis.

La gráfica 2 muestra que si bien no hay una caída significativa de la rentabilidad como en la década de 1970, al menos sí se observa un estancamiento que se puede asociar al pobre comportamiento de la inversión productiva a lo largo de la década de 1990 y durante la primera década del siglo XXI, la cual contrasta de manera crítica con la inversión financiera. El vínculo entre ambas se puede observar en el coeficiente deuda-ingreso, que se presenta en la gráfica 3 para el sector de negocios, así como la tasa de inversión al Producto Interno Bruto (PIB), esta gráfica destaca que con breves excepciones, el comportamiento de ambas series mayormente es inverso. Esto puede ser indicativo de la preeminencia que tomó la inversión financiera sin que se tradujera en el aceleramiento de la inversión productiva.

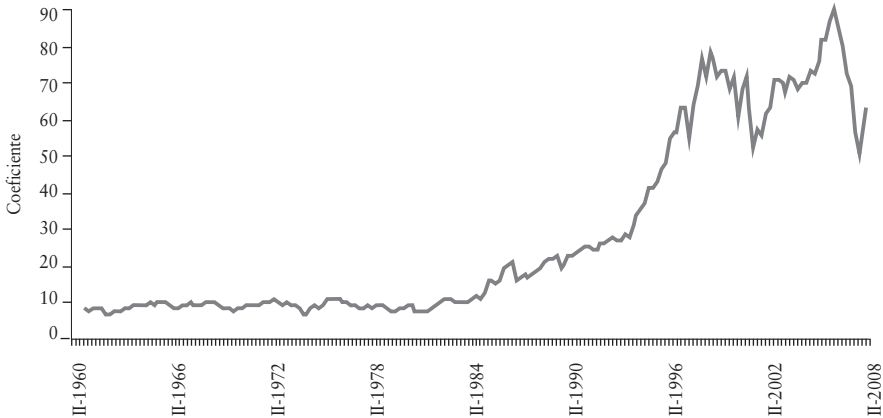
La gráfica 3 nos permite distinguir los ciclos de expansión productiva de aquellos en los que se acelera el crecimiento de las deudas y la explosión de los precios de activos financieros en la bolsa de valores. El comportamiento de esta última aparece en la gráfica 3, como el cociente entre el índice de precios y cotizaciones de la bolsa, según el índice Dow-Jones, y el índice de rentabilidad, que sabemos se expandió hasta el año 2000. En adelante tan sólo se habría de expandir el endeudamiento y no las ganancias, ni la inversión, ni la actividad económica.

Gráfica 3
Coeficiente deuda-ingreso y tasa de inversión al PIB en Estados Unidos



Fuente: Elaboración propia a partir de la NIPA del Bureau of Economic Analysis y del Board of Governors of the Federal Reserve System.

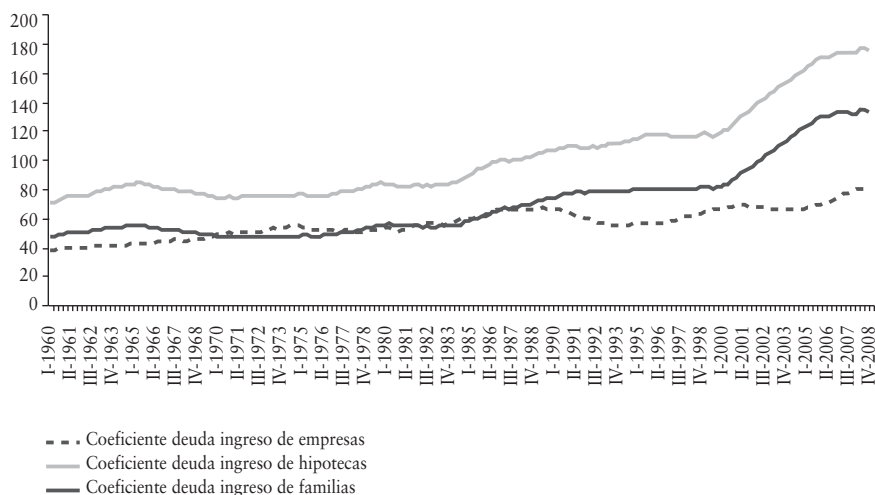
Gráfica 4
Coeficiente del índice de precios Dow-Jones
y respecto al índice de rendimiento



Fuente: Elaboración propia a partir del *Dow Jones Indexes*.

El crecimiento del endeudamiento ciertamente fue de mayores proporciones para las familias. La gráfica 5 presenta el coeficiente deuda-ingreso, pero tomando las deudas familiares formadas por créditos diversos y por hipotecas respecto del ingreso de los asalariados, en comparación con dicho coeficiente para las empresas.

Gráfica 5
Coeficiente deuda-ingreso de las familias por hipotecas y de las empresas



Fuente: Elaboración propia a partir del Board of Governors of the Federal Reserve System.

Evidentemente, el aumento del coeficiente deuda-ingreso de las familias en mayor medida es atribuible al crecimiento de las hipotecas, que se duplicó de 1983 a 2009. El fin de este auge hasta cierto punto se puede explicar por las quiebras de las hipotecas *subprime*. Sin embargo, creo que un comportamiento tan anómalo no podría haber ocurrido sin pasar desapercibido por los mercados financieros.

La situación tuvo que ser registrada, y aparece, de hecho, evidencia de que ya era motivo de preocupación desde principios de 2000. Esto se hizo presente, en parte, por la caída de precios de la bolsa de 2000 a 2001 y la minirrecesión a la que dio lugar. Pero entonces interlocutores distintivos como Bernanke y Gertler (2001) se preguntaban cómo bajar la inflación

de precios de activos sin desatar una recesión. La idea que se impuso en verdad es muestra de los equívocos que se pueden generar a causa de una visión teórica tan falta de sentido como es la economía de los nuevos clásicos. La tasa de interés se empezó a aumentar prácticamente desde finales de 2004 hasta septiembre de 2007, momento en que dicha política empieza a cosechar triunfos con la primera oleada de quiebras bancarias. Skidelsky (2009) presenta una amplia revisión al respecto.

En delante, de una manera u otra se ha visto la historia. El descomunal esfuerzo por rescatar a los bancos y empresas críticas para la economía estadounidense ciertamente no tiene antecedentes; ha sido exitoso en la medida en que frenó la oleada de quiebras y los impactos que éstas hubieran generado. Aun así, la tasa de desempleo abierto en Estados Unidos pasó de 4.5% en febrero de 2007 a cerca de 10% en diciembre de 2009. Sin embargo, tal rescate también encierra un gran fracaso: fue incapaz de reducir la inflación de deudas y precios de activos. En consecuencia, en mayo de 2010 estamos en un momento equivalente al de principios de 2008: la situación entre deudas e inversión continúa estancada; también el nivel de ingreso y el desempleo.

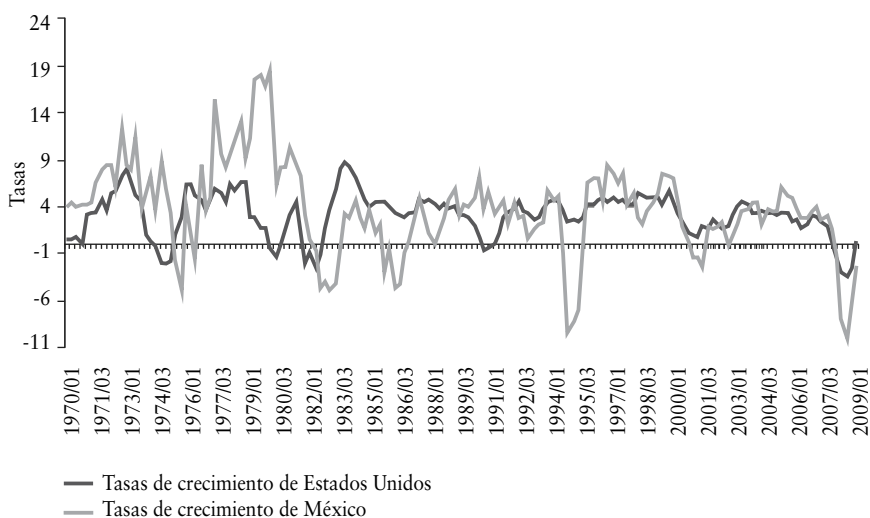
CARACTERIZACIÓN DE LA CRISIS ESTRUCTURAL DE LA ECONOMÍA MEXICANA

La economía mexicana entra a la crisis en 2008 desde una situación que ya era crítica veinte años atrás. De hecho, podríamos decir que fue una de las primeras víctimas del modelo económico de base que se percibe en la economía mundial. Esa fue la situación en la crisis de 1995 y la recesión en 2001-2002. También es así en la actual crisis; sin embargo, eso no la hace una crisis “externa”: es inherente al modelo, y la inserción plena a ese modelo para México se registra como un hecho desde 1988.

Para muchos eso se interpreta como que México ha estado en crisis permanentemente desde entonces. No es así en tanto que el término *crisis* tiene una acepción bien definida. Si bien el caso de México es el de un modelo económico que depende de manera crítica de los estímulos externos y carece de instrumentos propios para dinamizar su economía; esto no se reduce al vínculo productivo comercial sellado con el TLC. Éste es un eslabón mucho más amplio que articula, desde la política monetaria, hasta todo el proceso de operación financiero y productivo. Por ello, no

es casual observar que el ciclo de ambas economías es tan estrecho según se puede constatar en las siguientes gráficas. La gráfica 6 muestra las tasas de crecimiento del PIB en México y Estados Unidos; la gráfica 7 muestra dichas tasas, pero, en su trayectoria, vistas desde un filtro Hodrick-Prescot.

Gráfica 6
Tasas de crecimiento del PIB.
México y Estados Unidos, 1970 al cuarto trimestre de 2009

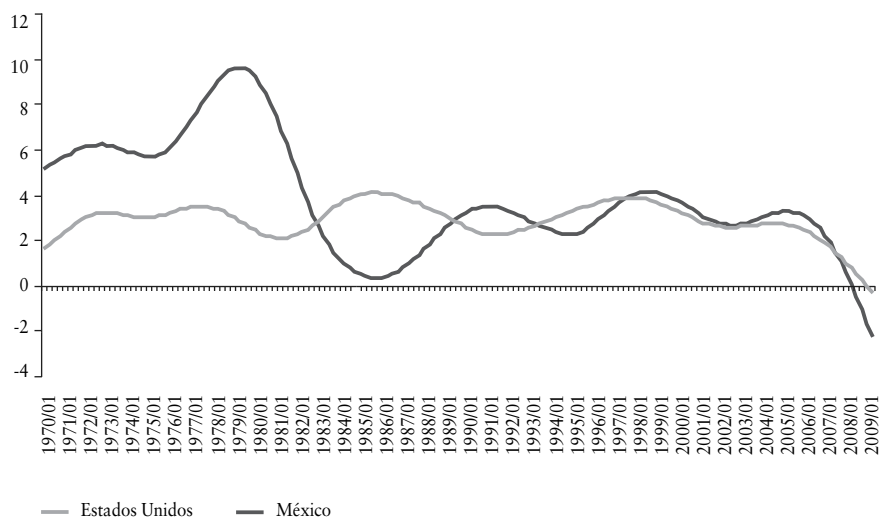


Fuente: Elaboración propia a partir de las INEGI, *Sistema de cuentas nacionales* y de la NIPA del Bureau of Economic Analysis.

A todas luces la operación del ciclo se cierra desde principios de 1990. Este fenómeno, considero, no se puede explicar solamente por el vínculo productivo-comercial, sino que requiere de manera crucial de un eslabón más: el de la política monetaria. El hecho ineludible es que la dinámica de la economía mexicana parece estar severamente atada a la suerte de Estados Unidos sea por el comercio, sea por la política monetaria. Con todo, destaca que los ciclos críticos suelen presentar variaciones mucho más acentuadas para México, casi cuatro veces mayores que las observadas en Estados Unidos. Esto es significativo para la forma en que se expresa la necesidad de ajuste: en el pasado, fue con violentas erupciones

inflacionarias; ahora, se realiza con una severa contracción del nivel de actividad económica.

Gráfica 7
 Trayectorias de las tasas de crecimiento del PIB
 de Estados Unidos y México, vistas por el filtro Hodrick-Prescott



Fuente: Elaboración propia a partir de las INEGI, *Sistema de cuentas nacionales* y de la NIPA del Bureau of Economic Analysis.

Nuestro argumento requiere articular dos aspectos, uno sobre la forma en que actúa el largo proceso de estancamiento en esta crisis; otro sobre la forma en que la relación con Estados Unidos no es sólo un detonante, sino un componente crítico de la situación actual.

El largo proceso de estancamiento por el que ha transcurrido la economía mexicana está marcado por la incapacidad de construir “un motor” propio de crecimiento. Esto no es nuevo, existe una larga revisión en la bibliografía de la década de 1990 y reciente sobre los muy reducidos eslabonamientos y el escaso impacto de arrastre que dejó la industria maquiladora surgida de las reformas estructurales de la década de 1980. ¿Por qué ese sector industrial dejó de crecer? Hay dos respuestas que son complementarias. En primer lugar, porque fue un sector definido por su

inserción en la cadena de valor de esas empresas como aquel sector que requiere mano de obra barata y no necesita ningún insumo de la economía mexicana, que por definición se ve como un sector ineficiente o fuera del ámbito de los requerimientos de las empresas transnacionales. En consecuencia, es un sector inmune a lo que se haga sobre ciencia, tecnología o política industrial en el país y tampoco estará movido por los estímulos internos; su límite de crecimiento en productividad y nivel no se resuelve desde la dinámica interna, sino por los límites en que operan las empresas transnacionales a nivel global. Por ello, el impacto en términos de ingreso real, en valor agregado, es muy pequeño, no así sus costos que trascienden a ese sector.

La segunda respuesta puede ser menos evidente, pero bien puede explicar por qué el Banco de México está muy interesado en frenar el nivel de actividad para evitar la acumulación del déficit externo. La apertura comercial significa que el sector industrial y el sector maquilador también producen para el mercado doméstico. Así, en las transacciones maquiladoras, éstos generan un excedente en balanza de pagos, pero en las transacciones para el mercado interno generan un gran déficit que supera en mucho el excedente maquilador. De esta manera, si la economía responde bien a estímulos de mercado o de política para el crecimiento, de inmediato empieza a producir un déficit comercial que el sector maquilador no está en posibilidad de compensar. Sin embargo, hay que observar que el freno al nivel de actividad no está en el lado de la demanda efectiva, sino en la política monetaria por medio de la sobrevaluación de la tasa de cambio.

Es muy importante hacer notar que si alguien considerara que esta política sería adecuada a corto plazo para evitar déficits externos muy amplios o devaluaciones que pudieran desembocar en inflación, a largo plazo en forma alguna será consistente. Hay que observar que es una política permanente, de largo plazo, con muy pequeñas variaciones, que castiga de manera sistemática a los productores nacionales. Ciertamente significa un freno sobre los precios, pero sin elementos de política que aporten una orientación a largo plazo para los productores.

La figuración ortodoxa enfatiza que el papel de la tasa de cambio, en el marco de políticas de metas de inflación, es el de proyectar metas de estabilización de largo plazo.¹ Si así fuera, no es evidente que ese papel se

¹ Véase Ball (2001) sobre el papel de la tasa de cambio en el marco de un modelo de metas de inflación en economía abierta.

tenga que jugar por medio de una política de sobrevaluación cambiaria. Bajo tal condición se acarrea un costo adicional a la política de metas de inflación que no se puede reducir al *trade-off* convencional entre el nivel de ingreso corriente y de la tasa de inflación en un momento dado. Esta política se vuelve una presión permanente sobre el nivel de rentabilidad de largo plazo, presión que inhibe la inversión productiva y el desarrollo de las capacidades competitivas de largo plazo. Es frecuente que a este argumento se le pretenda responder diciendo que una política de devaluaciones continuas no es un instrumento eficaz para cerrar el déficit en cuenta corriente y estimular la producción; el daño que se hace a otros países por medio de la subvaluación, además de que puede ser objeto de retaliación, no es eficaz para promover el desarrollo. Debe observarse que éste no es un argumento que tampoco dé sustento a la presunción de que, entonces, la sobrevaluación sería adecuada; en todo caso, se sostiene de presuponer la igualdad de las condiciones de producción entre todos los países.

El hecho que resulta inaudito es que la economía mexicana en su conjunto apenas haya crecido poco menos de 3% durante 25 años, de 1983 a 2008. Peor aún, de 2000 a 2008, antes de la crisis, el registro de crecimiento apenas alcanzó 2% promedio anual, y si se considera la caída de 6.54% en 2009, el promedio llega a 1.5%, es decir, ni siquiera cubre la tasa de crecimiento de la población. Como era de esperarse, la productividad tampoco pudo presentar una tasa significativa (cuadro 1) ni en los promedios anuales ni en las observaciones trimestrales de acuerdo a la gráfica 8.

Se podrá apreciar que todos los picos de caída de la productividad coinciden con situaciones de crisis: 1976, 1982, 1987, 1995, 2001 y 2009, cualquiera que haya sido la razón que la generó. El comportamiento de los salarios agregados es una paradoja que ocurre también como efecto de la sobrevaluación cambiaria, que los hace aparecer más elevados de lo que son en realidad. Igualmente, en todos los casos se coincide en que el antecedente inmediato de la crisis es una devaluación, que ocurre al final de un largo periodo de sobrevaluación cambiaria. En muchos casos la devaluación fue seguida por inflación. Esta condición es significativa del fracaso de la política de anclaje sobre la tasa de cambio, ya que termina por hacer más vulnerable la economía; también cuestiona la manera de pensar sobre la inflación en México, ya que ésta parece más un fenómeno inducido por el error de pegar la tasa de cambio y dejar

acumular el desequilibrio externo, que por otro tipo de comportamientos. La presunción del Banco de México es que esa situación cambió con el régimen en ejercicio desde 1997, en que la flotación regulada ha permitido que los niveles de sobrevaluación del peso sean más regulables. Sin embargo, no se puede omitir que, de hecho, el nivel de la tasa de cambio real permanece largos periodos en niveles muy altos de sobrevaluación y que el Banco de México induce a sobrevaluar cuando cree que hay una presión inflacionaria, tal como ocurrió entre enero y marzo de 2010.

Cuadro 1
Tasa de crecimiento promedio de la productividad del trabajo

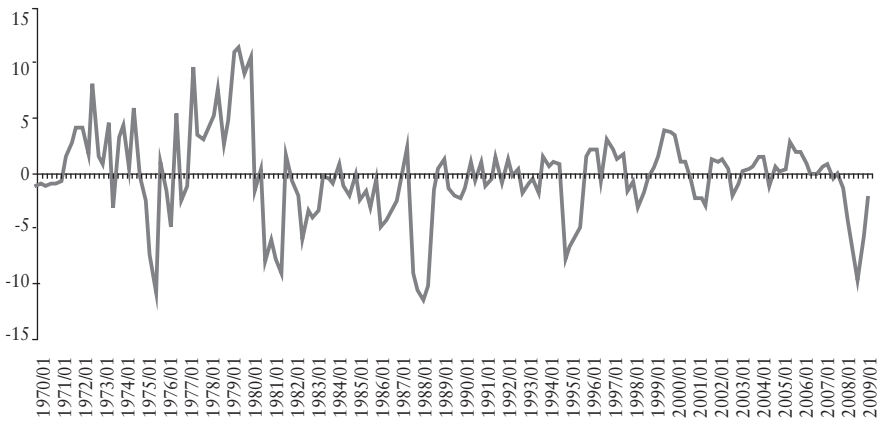
<i>Periodo</i>	<i>Tasa de crecimiento promedio de la productividad</i>	<i>Tasa de crecimiento promedio de los salarios medios</i>	<i>Tasa de crecimiento promedio de la rentabilidad</i>
1950-1960	3.844	4.897	-1.053
1960-1970	5.283	9.025	-3.742
1970-1980	3.715	5.731	-2.016
1980-1990	-0.299	-3.191	2.892
1970-1982	2.572	4.236	-1.664
1983-1987	-0.370	-8.083	7.713
1990-2000	1.202	1.903	-0.701
1988-2002	1.020	2.471	-1.450
1988-2008	1.309	2.706	-1.397

Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI, *Sistema de cuentas nacionales*, 1950-1967; El Banco de México, 1960 a 2008.

La relación que de esto surge es que en el periodo posterior a la crisis de 1995, como consecuencia de la política antes referida, la economía quedó a la buena de los flujos de capital externo. No sólo para llenar el hueco en cuenta corriente, sino que con el pretexto de la liberalización financiera, el Banco de México siguió una activa política de promoción de los flujos autónomos de capital externo. La presunción fue que serían flujos de inver-

sión directa asociada a la transferencia de tecnología. Lo cierto es que en realidad han prevalecido los flujos financieros autónomos. Éstos, han tenido un papel crítico en el comportamiento de la Bolsa Mexicana de Valores, ya que han creado un vínculo de financiamiento externo para muchas empresas, pero también porque en un mercado tan reducido como el de México, pequeños flujos de divisas han creado un impulso continuo para nutrir la inflación de precios de activos bursátiles, siguiendo el mismo proceso que en Estados Unidos.

Gráfica 8
Tasa de crecimiento de la productividad, serie trimestral

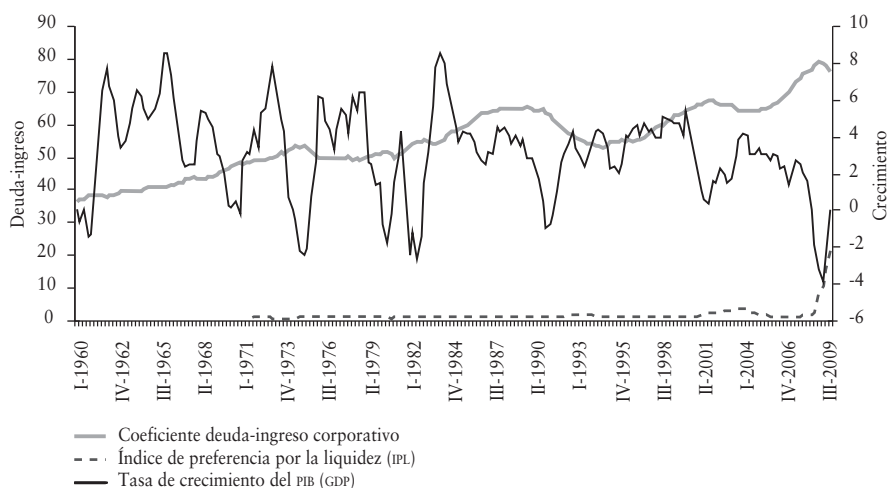


Fuente: Elaboración propia a partir las INEGI, *Sistema de cuentas nacionales*, 1970 a 2009.

Esta historia es relevante porque en la caída de la bolsa de Nueva York, desde agosto de 2008, la de México sigue el mismo patrón muy de cerca, así como la presunta recuperación a partir de noviembre de 2009. Lo significativo es que en ambos casos nos encontramos un repunte de precios aunado a una situación de contracción de la tasa de inversión real. Tal situación sólo se puede entender por compras de activos que significan acumular activos líquidos en previsión de que la situación aún no permita generar un flujo de ingresos adecuado para repuntar. Para el caso de Estados Unidos esto se confirma al observar el coeficiente deuda-ingreso al alza, a la vez que el coeficiente de capitalización continúa a la baja. Combinamos así dos

criterios. Primero, un estimador de preferencia por la liquidez en Estados Unidos y México que cruzaremos con los datos del segundo criterio, el coeficiente deuda-ingreso de familias y empresas estadounidenses.

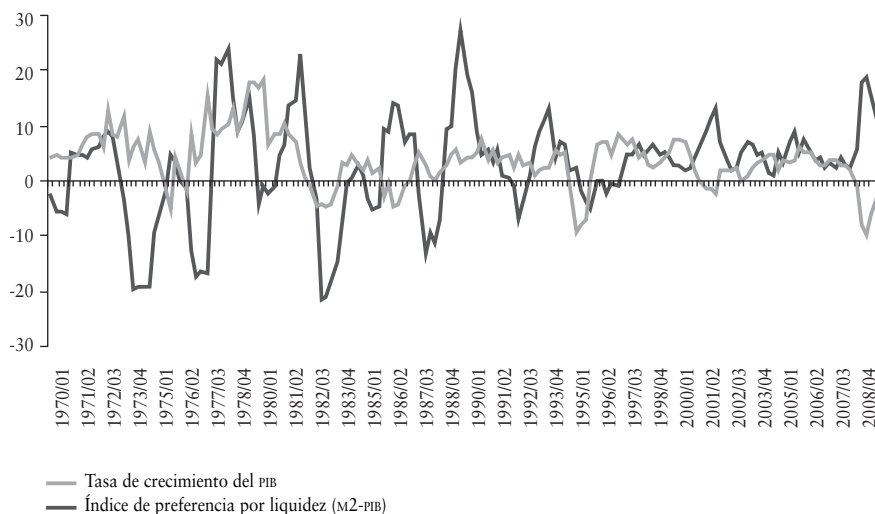
Gráfica 9
Preferencia por la liquidez y coeficiente
deuda-ingreso de las empresas, Estados Unidos



Fuente: Elaboración propia a partir de las NIPAS del Bureau of Economic Analysis y del Board of Governors of the Federal Reserve System.

Debemos señalar que la relación es muy clara. El coeficiente deuda-ingreso muestra que hay un cambio estructural a partir de 2005, un cambio en la tendencia del endeudamiento que crece sin que aumente el ingreso. Esto se puede identificar con lo que algunos autores denominan “momento Minsky”, es decir, un rompimiento en la cadena de servicio de las deudas a partir del cual se acrecienta la inestabilidad sistémica. También se observa que el rescate de bancos sirvió para evitar el colapso del sistema de pagos, pero no para la posibilidad de incidir en el agudo nivel de endeudamiento que ha conducido a estrangular a empresas y familias por igual. Esto puede explicar que la tasa de inversión fija se mantenga deprimida al cuarto trimestre de 2009, con una contracción de 14%, después de 12 trimestres consecutivos en tasas negativas, es decir, desde el cuarto trimestre de 2006.

Gráfica 10
 Preferencia por la liquidez, medida por la diferencia
 de tasas de crecimiento de M2 y el PIB. Serie trimestral, México



Fuente: Elaboración propia a partir de indicadores económicos del Banco de México, 1970 a 2009 y INEGI, *Sistema de cuentas nacionales*.

Se argumenta con frecuencia, incluso por autores no tan ortodoxos como Krugman (2009), que el sobreendeudamiento se debió a una política monetaria en extremo laxa con tasas de interés muy bajas. También se afirma que se extendió crédito a agentes, empresas y familias que en realidad se encontraban más allá del límite, claramente en condiciones “Ponzi”, sin que las autoridades reguladoras fueran capaces de ejercer su función de impedir la sobreexposición al riesgo. Sin embargo, vale la pena preguntarse por qué razón los bancos e instituciones financieras no bancarias hicieron esto con toda conciencia de lo que estaban exponiendo. No creo que se pueda atribuir como “falta de mercado”; en realidad, se tiene que percibir como el despliegue absoluto de las fuerzas del mercado de capital. Que haya desembocado en crisis está en la naturaleza del capital.

El cuadro 1 evidencia la necesidad de considerar que hay dos situaciones que no se pueden resolver simultáneamente. Por una parte, por

lo menos, se podría hablar de un estancamiento de la rentabilidad real asociado a un ciclo contractivo en la tasa de expansión e inversión desde 2005, resultado del estancamiento productivo. Por otra, el crecimiento de las deudas de empresas y familias, el cual ya desde 2005 se asocia a una contracción de la actividad económica. Esto ha desembocado en la preferencia por la liquidez, y en la incapacidad de las políticas de rescate para reducir el nivel de las deudas y de recuperar el nivel de inversión. Ambas condiciones hacen prácticamente imposible pensar en una recuperación con base en el paquete convencional de estímulos fiscales para promover tanto la demanda efectiva como bajas tasas de interés que reduzcan el peso de la carga financiera. La evidencia está en el estancamiento de la tasa de inversión, que por cuatro años consecutivos ha venido contrayéndose hasta alcanzar 18% en 2009.

El caso, entonces, se da por la urgencia de adoptar reformas estructurales, pero ninguna de las que se vienen pregonando desde hace 15 años por los diferentes gobiernos neoliberales. La reestructuración tendrá que responder a una sólida agenda social y de desarrollo, como a continuación se fundamenta.

LA CRISIS ESTRUCTURAL AHORA ES UNA CRISIS SOCIAL

La discusión sobre la crisis económica ahora tiene que dar cabida a un proceso aún más complicado; algo que se intuye, pero que no fue un componente crítico al momento del estallido de la crisis que en mucho estuvo dominado por los eventos financieros y productivos; a lo sumo se expresó la preocupación por el aumento del desempleo abierto. Este fenómeno puede ser un hecho bien definido en Estados Unidos no así en México. La razón es que al no existir seguro de desempleo en México, el comportamiento social frente a este fenómeno es muy diferente, por lo que se expresa en alguna de las muy diversas formas de precarización de la ocupación y la agudización de índices de pobreza extrema. La mayor dificultad aparece por el hecho de que estos comportamientos en México no sólo no son nuevos, sino que ya eran muy elevados y venían acumulándose, creciendo y generando presión desde principios de la década de 1980, como resultado del ajuste social que dispararon las reformas estructurales que entonces se emprendieron. La consecuencia es que con la crisis económica se agudizó la situación que ha desbordado los límites

dentro de los cuales se lograba acomodar un proceso ya en deterioro, pero que hasta cierto punto estaba controlado.

El análisis convencional se funda en una suerte de supuesto que da por hecho que los fenómenos de las crisis pueden transitar con tan sólo tener el seguro del desempleo. ¿Qué ocurre cuando eso no existe? Es de observarse una enorme incongruencia analítica, porque, de hecho, la solución de los procesos de crisis en México generalmente ha descansado en alguna forma de ajuste salarial, las más de las veces violento. ¿Puede esto ocurrir sin límite? El enfoque de este texto –y en general del presente libro– es que se han rebasado los límites para que una aproximación política pretenda hacer descansar el ajuste en la espalda de los trabajadores, sea por medio del ajuste salarial, como en todas las crisis desde 1954, sea mediante la precarización de las condiciones de trabajo, como ha sido evidente desde 1983 y que ahora se pretende con la iniciativa de reformas a la normatividad laboral.

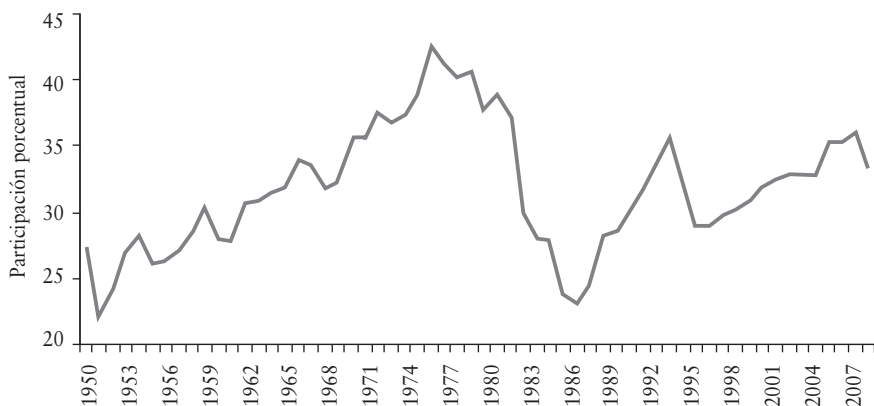
El argumento se basa en el análisis de diversos indicadores de desempleo en condiciones críticas y de pobreza extrema. Como es bien conocido gracias a los trabajos de Fernando Cortés (2001), Enrique Hernández Laos (2006), Hernández Laos y Velásquez (2003) y Julio Boltvinik (2004), en México las crisis de principios de la década de 1980 a 2000 no han desembocado en un aumento severo del desempleo abierto ni un empeoramiento de los indicadores de pobreza, ya que los desempleados no podrían quedarse desempleados pues morirían de hambre; por tanto, tienen que generarse ellos mismos alguna forma de ocupación, que adquiere características de baja calidad en términos productivos y de ingreso. Esto explica el aumento del llamado empleo informal, que no es sino empleos de baja calidad y precarios.

Este fenómeno en parte se hace evidente en el indicador más tradicional, que es el de la distribución funcional del ingreso, es decir, la proporción que guarda la suma de los ingresos salariales respecto del ingreso total, indicador que se presenta en la gráfica 11.

El doble ciclo hace evidente el aumento de los salarios con el nivel de vida en el periodo de crecimiento con estabilidad, o también denominado sustitutivo de importaciones. La crisis de la década de 1980 con mayor peso descansó en el ajuste salarial, y esto se hace evidente en la abrupta caída de los salarios reales a todo lo largo de dicha década. El periodo del crecimiento movido por las exportaciones ya ha caído en dos crisis y una recesión, y esto se observa en dos ciclos de ajuste en 1995-1996 y ahora en

2008-2009. La gráfica 11 demuestra que los salarios han sido una de las variables de ajuste más importantes en las crisis; pero la productividad no.

Gráfica 11
Distribución funcional del ingreso: proporción
de los ingresos salariales al ingreso nacional



Fuente: Elaboración propia a partir de la INEGI, *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares* (ENIGH).

Estos comportamientos son consistentes con un indicador crítico sobre la pobreza, el coeficiente de Gini, cuyas características son bien sabidas. Se conocen las virtudes de otros coeficientes como el de Theil, pero aquí se presenta el de Gini a partir del trabajo de Hernández Laos y Velásquez (2003), que corrigen por Cuentas Nacionales (cuadro 2).

Los datos que surgen de las ENIGH a partir de 2002 muestran que las condiciones de desigualdad por lo menos se han mantenido en el encuadre que dejó la crisis de 1995. Es necesario matizar esta observación con el hecho de que se presentaron cambios en la base muestral de estas encuestas, por lo que se introducen observaciones sobre el nivel de ingresos del decil más alto de ingresos, observaciones que no son del todo evidentes. Al efecto, los trabajos de Fernando Cortés (2001) cuestionan la calidad de los datos de la Encuesta al señalar una severa subestimación de los ingresos del capital, particularmente en el décimo decil, la cual no hace creíbles las estimaciones sobre la concentración del ingreso con base en dicho instrumento. Por otra parte, hay que señalar que el impacto de

la crisis actual aún no es perceptible en 2008, porque el momento de la Encuesta no coincide con el inicio de los primeros impactos hacia finales de este año.

Cuadro 2
Distribución del ingreso en México.
Coeficiente de Gini y su composición por estratos

Año	Coeficiente de Gini	Participación en ingresos, 40% más pobre	Participación en ingresos, 50% intermedio	Participación en ingresos, 10% más rico
1963	0.606	7.5	42.3	50.2
1968	0.586	8.1	43.6	48.3
1977	0.518	10.4	49.5	40.1
1984	0.501	10.5	51.4	38.1
1989	0.549	10.5	40.6	48.9
1992	0.543	10.3	43.9	45.8
1994	0.528	10.7	45.0	44.3
1996	0.534	10.8	43.5	45.7
1998	0.570	9.3	41.3	49.4
2000	0.564	9.4	42.3	48.3
2002	0.541	10.32	44.3	44.13
2004	0.540	10.49	43.86	44.43
2005	0.545	10.3	43.36	45.39
2008	0.538	10.53	44.23	43.88

Fuente: De 1963 a 2000, Hernández Laos y Velásquez (2003: 79 y 83). De 2002 a 2008 cálculo propio con base en las ENIGH correspondientes, incorporando el ajuste por *Sistema de cuentas Nacionales* que Hernández Laos y Velásquez sugieren.

Otras estimaciones de la pobreza (Hernández Laos, 2006), muestran un marcado deterioro en los indicadores de pobreza extrema a partir del concepto de vulnerabilidad a la pobreza. Hernández Laos muestra la probabilidad de que una familia se encuentre en una situación crónica de

la que no pueda salir y que le impida la adquisición de bienes básicos. Se muestra, para el periodo de 1992 a 2004, que tanto la incidencia como la intensidad de la pobreza han aumentado, y que ésta además es mayor en periodos de crisis. También es claro que la incidencia de la pobreza ha aumentado más en el ámbito urbano que en el rural. Lo significativo del argumento es que la estimación que Hernández Laos la presenta a partir de la propuesta metodológica del Comité Técnico para la Medición de la Pobreza. Esto permitió superar muchos de los problemas que se han discutido sobre la noción y medición de la pobreza. El nivel de la incidencia que se refiere es de 44.3% para el total nacional, para el sector rural es de 58.48% y de 36.79% en el urbano. La conformación demográfica de esta condición se presenta como pobreza crónica.

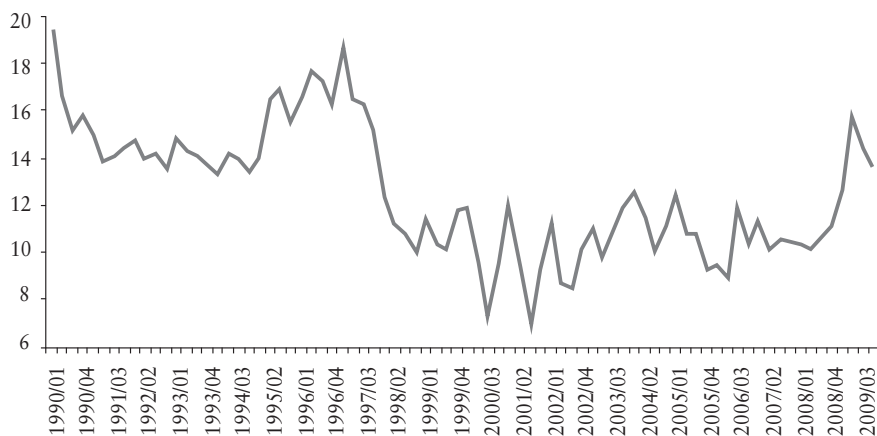
Otra forma de ver este problema es considerando las condiciones de ocupación, que en cierta medida se ve en los dos indicadores antes utilizados. Éste se ubica en el coeficiente de ocupación en condiciones críticas, que se compone de los trabajadores desempleados y subocupados. Hay otros indicadores equivalentes que se basan en aquellos que ganan menos de un salario mínimo, y otros más que se basan en la falta de acceso a los servicios de salud.

Para efectos de comparación, nos encontramos con una marcada inconsistencia en los datos que a partir de 1987 y hasta 2004 proporcionaba la encuesta de empleo a diferencia de los datos que proporciona la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) desde 2000 a la fecha. En conciencia de la dificultad que representa, aquí se hace un agregado sobre los datos de población desocupada y en condiciones de subocupación, razonablemente equivalente a la que la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) identifica como ocupación parcial. El objeto es tratar de identificar el impacto en las condiciones de ocupación. Los resultados se muestran en la gráfica 12.

Este indicador parece más claro al mostrar los impactos de las crisis. Las cifras previas a 1987 son muy elevadas, alrededor de 30%, justo en momentos de crisis económica y cuando se estaba atravesando por las graves dificultades del proceso de cambios estructurales emprendidos en la década de 1980. La gráfica 12 presenta información a partir de 1990; así, en la crisis de 1995 el porcentaje de ocupación en condiciones críticas acusa un fuerte aumento, a niveles superiores a 15% de la Población Económicamente Activa (PEA). Con la recuperación en 1999, baja a niveles de alrededor de 10%, para volver a repuntar a partir de 2008 con

la actual crisis. Es interesante observar la proporción en sí, que pasa de alrededor de 10% de la PEA hasta 14 y 15%. Esto es un aumento de 50% en dicho indicador, que me parece aclara la incidencia en las condiciones críticas de ocupación. Esta proporción es equivalente al aumento en la tasa de desempleo abierto que la misma encuesta reporta.

Gráfica 12
 Ocupación en condiciones críticas. Porcentaje como proporción de la Población Económicamente Activa (PEA)



Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI, *Sistema de cuentas nacionales*.

¿Por qué este 15% ahora es gravemente crítico y antes no lo fue? Después de todo, ocurre de tal forma que no parece alterarse 26% de la PEA que trabaja en el sector informal. Pareciera que estos dos componentes no fueran diferentes, aunque tampoco es evidente que se puedan agregar. De cualquier modo, ambos bien caben en 60 a 63% que labora sin acceso al sistema de salud. Es decir, la presencia de condiciones extremas de precariedad en el trabajo de ninguna manera se explica por esta crisis, ya que vienen de mucho antes. Tales condiciones se han establecido como una forma de vida permanente, al interior de las cuales el modelo económico de la marginalidad se reproduce ajeno al otro, que se presume virtuoso porque lo mueven los flujos de mercancías y capitales globales. Esa sería la vieja tesis de la sociedad dual en que la polarización social ocurre como un mal producto de un diseño divino o heredada de la historia colonial.

Pero no es así. Las formas de la marginalidad que ahora imperan no provienen de la historia del atraso, sino de la forma en que se desarrolló el modelo de mercado prevaleciente desde principios de la década de 1980, un modelo esencialmente marginalizante. Bajo éste se han creado núcleos de aparente prosperidad dentro de espacios acotados, pero cuyos impulsos de crecimiento y productividad no se pueden transmitir a los otros núcleos que han creado otras formas de vida bajo otras condiciones. No es que éstas sean ajenas a la globalización y el mercado, sencillamente es la forma de sobrevivencia que se creó en respuesta a los procesos dominantes.

Por ello, los índices de pobreza parecen refractarios a los cambios en los índices de actividad económica propios de la economía dominante. La población que es expulsada por el desempleo encuentra alguna forma de sobrevivencia en esa otra esfera; no está registrada de manera clara en los indicadores de empleo, pero sí en los de pobreza.

Seguendo los indicadores de pobreza de Hernández Laos (2006), la situación se puede ver en la vulnerabilidad a la pobreza que enfrentan diferentes familias prototipo. La vulnerabilidad de un peón rural está en alrededor de 85.5% en 2004, la de un trabajador informal urbano sería de 72.4%, pero la de un obrero formal sería tan sólo de 30.8%; un profesionalista, de 2.1%. Lo peor es que esta condición, de acuerdo con Hernández Laos, ha estado aumentando y ha empeorado en los ciclos de crisis.

A lo largo de muchos años, esa otra economía y esa otra sociedad se vieron, por parte del gobierno y de las élites económicas del país, como un mal necesario; después, como una rémora del atraso, refractarios al progreso. Sin embargo, esos grupos no percibieron la enorme importancia y la naturaleza de la economía que ahí se fraguó, y la configuración de un conflicto social que ha desbordado al Estado. Se puede argumentar que en el sector informal hay algunos trabajadores que obtienen ingresos mucho mayores que aquellos insertados en el sector formal, incluso pueden tener a la vista un perfil de desarrollo más claro si hacen progresar sus pequeños negocios. Sin embargo, en medio de esa gran complejidad lo que prevalece son las condiciones de precariedad. Esto se percibe no sólo por el crecimiento de la pobreza, sino por el hecho mismo de que la economía y la sociedad ya no pueden ofrecer un horizonte de inserción social progresivo para más de la mitad de la población.

El problema más grave es que se han formado dos sociedades: una, razonablemente insertada en un mecanismo de funcionamiento dentro del

cual existen algunas vías de realizar un proceso de vida, pero que prácticamente no crece para dar cabida a más participantes; otra, que crece en número de personas ahí participantes, pero que no puede crecer de manera homogénea ni generar condiciones de estabilidad económica y social.

HACIA UNA REESTRUCTURACIÓN PROGRESIVA SOCIALMENTE

Hay dos cuestiones a resolver frente a la crisis sin las cuales sencillamente no hay salida ni económica ni social. Se tiene que responder a la urgencia de hacer más productivo el trabajo y, a la vez, mejorar las condiciones en que éste se desarrolla en todos sus aspectos. Se tiene que lograr, entonces, un crecimiento cualitativamente muy diferente al que se ha realizado en los últimos veinticinco años. Esto significa que la salida en realidad exige enfrentar no un problema de coyuntura, en parte reducido a lo financiero y al comercio internacional, sino al problema esencial de desarrollo de la economía mexicana. No es que los eslabones comercial y financiero sean triviales, pero ahora ya no son suficientes para generar capacidad de respuesta. Sin embargo, ésta nunca ha sido resuelta sólo por el proceso de mercado, sino que descansa en un proceso de desarrollo social, de gestión de política económica y social y, un amplio desarrollo de las fuerzas productivas.

Una manera de ver en perspectiva el problema es darse cuenta de la magnitud de los problemas que implica el hecho de que la economía mexicana haya sido la que presentó el peor comportamiento frente a la crisis. El cuento sobre “el catarrito” en cierta medida muestra el hecho de que la percepción generalizada es que la economía mexicana es extremadamente frágil por la relación que guarda con la principal economía central, la de Estados Unidos. Otra perspectiva del problema es observar que el largo proceso de estancamiento de la economía mexicana se asocia al estrangulamiento del modelo de exportación manufacturera asociada a la industria maquiladora. Esta condición ha establecido límites a la expansión de la industria plantada en México, sea para el mercado interno, o sea para la exportación, y se ha convertido en un escollo irremontable desde el punto de vista del modelo vigente.

Nuestro argumento requiere mostrar dos propuestas: para salir de esta crisis, no es suficiente con un conjunto de medidas de política fiscal y monetaria que reactiven la economía mexicana; para salir de esta crisis, es

indispensable poner como motor de crecimiento un sólido programa de desarrollo económico y social.

La primera propuesta descansa en la evidencia presentada en las dos secciones iniciales del presente trabajo. El rescate de los bancos estadounidenses no sirvió para despejar su cartera, sino para volver a inflar los precios de activos. En consecuencia, el nivel de deudas a ingreso e inversión sigue en niveles que hacen prohibitivo otorgar más crédito y reactivar el nivel de actividad. El resultado relevante para México es que las importaciones de aquel país –es decir, el motor de nuestras exportaciones– siguieron estancadas al primer trimestre de 2010, y la tasa de inversión en ambos lados tampoco dio muestras de reactivación significativa.

La desgracia es que, según la visión dominante del gobierno de México, la reactivación está indisolublemente ligada a la recuperación de Estados Unidos. ¿Cómo podría ocurrir?² En este contexto tan sólo sería imaginable si en aquel país se diera un nuevo impulso al crecimiento con base en sus industrias tradicionales, que tienen asentado un pie en México, es decir, la industria automotriz, autopartes y ensamblaje, así como parte de la industria electrónica. La proposición muestra dos debilidades; la primera es que la opción de despegue en Estados Unidos pudiera darse con base en una industria que ya no es líder ni en ese país, menos a nivel global, y que se encuentra seriamente cuestionada en sus capacidades competitivas; la segunda es aún menos evidente y puede mostrar la enorme debilidad de la posición de México.

Suponiendo que la primera opción fuera relevante, ¿sobre qué base se podría considerar que la industria automotriz estadounidense asentada en México podría jugar algún papel en esa estrategia de despegue? O puesto en un lenguaje más coloquial, ¿cuáles son las ventajas competitivas que la industria en México puede ofrecer como parte de ese nuevo relanzamiento? Evidentemente, si la visión en México es que las cosas podrían seguir como estaban, la visión de aquellos es que el papel de México sigue siendo la de proveedor de mano de obra barata. Pero ¿este relanzamiento industrial de Estados Unidos podría descansar en la mano de obra barata?, no sólo es muy dudoso, parece poco creíble. Hay algo profundamente incongruente en semejante condición. El posicionamiento industrial y competitivo a nivel global se ve asociado al desarrollo de

² Recordemos el “modelo Fox”, es decir, por un milagro de la virgen de Guadalupe, haciendo crecer a Estados Unidos.

capacidades tecnológicas como el pivote de las capacidades competitivas. Llamen la atención los programas de investigación y desarrollo tecnológico lanzados recientemente en Francia, Alemania, Japón y China, los cuales se plantean seriamente su salida con base en programas de desarrollo tecnológico de largo plazo. Frente a eso, la visión del gobierno de México es seguir pensando que las ventajas competitivas estarán montadas en reducir el precio de la mano de obra, y no en impulsar la productividad del trabajo como el principal instrumento para reducir el costo laboral.

Hay que ubicar esta cuestión con toda claridad. Ese modelo ya fracasó antes y no puede ser una opción en el futuro. Cuando se empezó a discutir la reforma laboral ya en 1992, el esquema de precarización se orientó claramente a reducir el salario. Entonces los salarios se redujeron a un nivel inferior al de China. Los salarios ahora en China son superiores a los de México, porque los de China han crecido sistemáticamente, mientras que los de México se ven estancados desde 1997; y sin embargo, la inversión productiva sigue fluyendo hacia China. La razón es muy simple, el costo laboral en China se redujo mucho más por el crecimiento de la productividad del trabajo, el de México no, y la razón no está en rigideces laborales, sino en la muy estrecha visión empresarial en que se funda el modelo.

El argumento por la segunda opción se sigue de una visión del desarrollo que no es mecanicista ni reducida a lo tecnológico. Ni la adopción de tecnología ni el aumento de la productividad ocurren como fenómenos aislados, ajenos al proyecto social que alberga un modelo de desarrollo económico. El problema no se reduce a la transmisión de tecnología como si se pudiera comprar en un supermercado. La literatura reciente sobre aprendizaje, socialidad, historias productivas y tecnológicas, son procesos celosamente cuidados por las empresas líderes a nivel global y son objeto de políticas de desarrollo a nivel nacional en todos los países líderes. La globalización no sólo no modificó esta condición, sino que la ha hecho aún más demandante.³

Pero todo este aspecto del crecimiento se confundió en la verborrea neoliberal de la década de 1980 y se promulgó en expresiones aberrantes como: “preferimos comercio que ayuda” o “la mejor política industrial es la no política industrial”. Si se ve con cuidado, ninguna de las dos envuelve el desiderátum de política real. Cualquier país que hace comercio internacional también hace política industrial como se puede confirmar

³ Véanse, por ejemplo, los artículos de Dossi y Marengo y de U. Witt en Dopfer (2005).

fácilmente en cualquier libro de política industrial de la (OCDE). El problema no era hacer comercio, sino plantearse una relación comercial que permitiera crecer a la economía mexicana. Si la apuesta era por la inversión extranjera y su inserción tecnológica, se jugó por el peor modelo: el que nos asignó un papel marginal, tan sólo como proveedor de mano de obra barata.

En el fondo, lo que se perdió de vista fue que en realidad una política industrial esencialmente es una política de desarrollo social en muchas esferas. Se confundió, entonces, “menos Estado” con “menos sociedad”, quizá para escapar de la figura del Estado sobredimensionado y corrupto. Pero la salida destruyó las relaciones que fundan un eslabonamiento económico y social, y ahora estamos pagando las consecuencias con una sociedad quebrada en sus relaciones esenciales.

La figuración tecnocrática pretende plantearse la eficiencia y el crecimiento como si pudiera ocurrir en un vacío de sociedad. Y es un gran absurdo. Todo modelo económico exitoso necesariamente descansa en un modelo social, y de suyo deberían ser consistentes. Al establecer un modelo industrial de bajo perfil, es decir, que descansa en bajos salarios y bajos niveles de productividad, la sociedad mexicana está condenada al atraso. Los eventos que han marcado este momento, en particular la brutal expansión por la globalización, han conducido a una total incapacidad para romper ese círculo vicioso. No sólo es que “el motor de las exportaciones manufactureras” no funciona; sencillamente se adoptó un modelo de motor que funciona muy lento aun en su mejor momento, en mucho porque se ignoraron todos los llamados a crear los instrumentos necesarios para el desarrollo social. Éstos se dejaron por fuera porque se creyó que los únicos viables serían aquellos que surgieran desde las fuerzas del mercado, a pesar de que toda la experiencia histórica nos muestra que en su impulso y sostén siempre está la fuerza del Estado.

Por tanto, reiteramos que no puede haber salida “económica” o “financiera” de la crisis; sino que se tendrá que desarrollar en una muy amplia agenda de desarrollo social –como la señalada en la introducción del presente libro– que permita remontar las nuevas restricciones estructurales que ahora ahogan a la economía y la sociedad.

ASPECTOS FINANCIEROS DE LA CRISIS

Antecedentes de la crisis mexicana actual: ¿exceso de liquidez y financiamiento o caída de la demanda?

Noemí Levy Orlik*

INTRODUCCIÓN

La crisis económica mexicana, aunque se inserta en una crisis financiera internacional, desatada en los países desarrollados por priorizar la valorización del capital financiero independientemente del capital productivo, tuvo características diferentes.

La actual crisis internacional es resultado de un proceso de inflación financiera que incrementó el valor de los activos independientemente del valor de la producción, lo cual indujo a una creciente inestabilidad que culminó en una deflación financiera; o sea, una destrucción de la riqueza financiera que impidió el pago de las deudas pendientes. Este proceso desató quiebras generalizadas tanto en instituciones financieras bancarias y no bancarias como en no financieras, quiebras que abrieron las puertas a la temida depresión económica. Este proceso no es novedoso, ocurre por segunda vez en la historia del capitalismo. La crisis de 1929 es el antecedente de esta crisis financiera, la cual fue descrita magistralmente por Fisher (1933) y teorizada por Minsky (1986).

El corazón de estas dos grandes crisis financieras se encuentra en estructuras financieras basadas en el mercado de capitales, promovidas por

* Profesora de tiempo completo de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Este trabajo se realizó en el contexto del proyecto PAPIIT *Estructuras financieras y financiamiento para el desarrollo* [levy@servidor.unam.mx].

las teorías neoclásicas, monetaristas y neoliberales, que consideran a las instituciones financieras no bancarias como el espacio fundamental de la intermediación financiera cuyo funcionamiento requiere libre movimiento de los capitales (Lewis, 1992). El supuesto detrás de este planteamiento es que el mercado de capitales genera precios “correctos” o de “equilibrio” (Fama, 1970, 1991), capaces de recolectar un monto de ahorro que garantice un volumen de inversión de pleno empleo. Empero, no hay consenso sobre este planteamiento. A la luz de la crisis de 1929, surge una corriente teórica alternativa que cuestiona la eficiencia de los mercados financieros como generadores de financiamiento de la inversión y producción. Dicha teoría señala que bajo condiciones de gran movilidad de capital se crean instituciones financieras ligadas al mercado de capitales, las cuales crean ganancias financieras, independientemente de los fundamentos productivos (Keynes, 1986 [1936]: cap. 12), que desencadenan profundas crisis financieras y económicas. A lo largo del siglo xx, y especialmente en los albores de la segunda gran crisis internacional, aparecen nuevas explicaciones que sostienen que el mercado de capitales genera ganancias financieras como resultado del comportamiento de los inversionistas institucionales, independientes del sector productivo (Toporowski, 2000, 2008). Se refuerza la idea de que la estructura financiera basada en el mercado de capitales prioriza la valorización de las ganancias financieras, lo cual genera un proceso de inestabilidad que culmina con una deflación financiera y estancamiento económico. Russell (2008) muestra que existen importantes semejanzas entre las estructuras financieras previas a las crisis de 1929 y 2008.

Esta segunda gran crisis del capitalismo se originó por un desacoplamiento entre la demanda de bienes finales y la estructura productiva. En los países desarrollados, el motor de crecimiento se trasladó de la inversión al consumo final y a la vivienda, lo que redujo la generación del valor agregado. Las familias gastaron por encima de sus ingresos, incrementando el financiamiento, sobre la base de estructuras especulativas (*ponzi*) que beneficiaron a las instituciones bancarias y no bancarias independientemente de la cancelación de las deudas, lo que provocó una creciente inestabilidad financiera que detonó la crisis financiera y la recesión económica (Guttman y Philon, 2008).

Un efecto adicional de esta gran crisis del capitalismo fue la destrucción de varios mitos teóricos. Primero, se cuestiona la eficiencia de las políticas monetarias y de las organizaciones financieras, basada en el mercado de

capitales, como vía para superar la crisis. Los países desarrollados enfrentaron la recesión económica mediante políticas fiscales anticíclicas que valorizaran el capital productivo.¹ Segundo, los responsables de la política económica volvieron a considerar la banca como institución clave, en tanto el dinero aparece en su expresión más natural (resultado de una deuda), por consiguiente no es neutro ni está ligado a una mercancía; el dinero aparece como una condición previa del gasto de la producción y la inversión. Tercero, se refuerzan las propuestas teóricas heterodoxas que señalan la necesidad de desplegar déficit público, mayor que la recaudación de los impuestos para incrementar el ingreso (Wray, 2006 [1998]). O sea, regresa el consenso, logrado en la posguerra, sobre el déficit del gasto público como vía para incrementar la actividad económica,² con un efecto de arrastre sobre el gasto privado (*crowding in*) y la necesidad de restringir las ganancias de los intermediarios financieros; con lo que se rechaza la “visión de la tesorería” propuesta por Hawtrey.

En este contexto internacional, los países en desarrollo también enfrentaron una crisis económica, que, sin embargo, es de carácter industrial. Las crisis de estas economías tienen sus raíces en la apertura financiera, comercial y productiva, condición *sine qua non* del modelo de exportación secundaria, que revirtió los logros del proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones. En la nueva estructura productiva, las exportaciones manufactureras se convirtieron en el motor del crecimiento económico, las cuales, empero, descansan en procesos de ensamblaje (*maquilas*) con fuertes contenidos importados. Ello provocó un excedente neto negativo de exportaciones, financiado por influjos de capital externo que se apropiaron de las altas ganancias financieras generadas en los países en desarrollo (mercado de bonos y acciones).

En estos países también hubo un desacoplamiento entre la demanda y la oferta, con la particularidad de que tal desgaste limitó el mercado interno e incrementó la desigualdad del ingreso, por lo que se redujo la

¹ La primera gran crisis financiera del capitalismo tardó largo tiempo en resolverse porque no había antecedentes sobre políticas anticíclicas; mientras que los países desarrollados enfrentaron la actual crisis, casi desde el principio, con políticas fiscales deficitarias.

² Krugman (2009c) critica la postura del presidente de Estados Unidos, Barack Obama, que privilegió la negociación entre las fuerzas políticas representadas en el congreso para aprobar un programa de rescate financiero que debilitó el incremento directo del gasto, centrándose en la devolución de impuestos que no tienen ninguna garantía de inducir mayor gasto fiscal.

demanda final de estas economías. En este contexto, la expansión de las ganancias financieras, generadas por la estructura financiera basada en el mercado de capital, se *fugó* a las economías desarrolladas. Un efecto adicional de la dependencia comercial, productiva y financiera es que los países en desarrollo no pueden desplegar políticas económicas anticíclicas.

El objetivo de este trabajo es analizar las estructuras financieras dominantes y la relación entre las crecientes ganancias financieras y el financiamiento productivo, resaltando las diferencias entre los países en desarrollo y los desarrollados; también se analizarán las formas de romper los círculos viciosos de las economías en desarrollo, haciendo propuestas de política económica.

Nuestra hipótesis es que las estructuras financieras de los países en desarrollo tuvieron un comportamiento particular. La dinámica de crecimiento se encuentra en la demanda externa, y, por consiguiente, las innovaciones financieras tienen efectos limitados sobre el financiamiento y el crecimiento económico. Este modelo genera políticas procíclicas que acentúan las fases cíclicas ascendentes y, especialmente, descendentes. Dos condiciones necesarias para superar la crisis industrial son desmontar la organización financiera basada en el mercado de capitales y desplegar una política de crecimiento endógena con base en la ampliación del mercado interno.

Este trabajo está dividido en cinco secciones. Después de la introducción, se discuten las diferentes estructuras financieras, resaltando las vías para crear liquidez y la relación de ésta con el financiamiento; en la tercera sección se analizan las formas de generar liquidez y financiamiento en el contexto del sistema financiero mexicano en el periodo de globalización económica; en la cuarta sección se analizan las políticas gubernamentales desplegadas por México en respuesta a la crisis, y finalmente, en la última sección, se exponen las conclusiones y las principales recomendaciones de política económica.

LIQUIDEZ Y ESTRUCTURAS FINANCIERAS

La literatura económica reporta la existencia de dos estructuras financieras. Una está basada en el mercado de capitales, o anglosajona, descansa sobre las instituciones no bancarias y su principal función es la intermediación con baja participación de los bancos en la generación de finan-

ciamiento; la otra se relaciona con el mercado de créditos y centra sus actividades alrededor de los bancos.

Debe advertirse que se omiten las diferentes modalidades de ambas estructuras financieras (Allen y Galle, 2000) para concentrarnos en sus características básicas, a fin de destacar sus debilidades y fortalezas en el financiamiento del desarrollo. Con este objetivo, se divide esta sección en tres apartados. En el primero se exponen las principales características de la estructura financiera basada en el mercado de créditos; enseguida se plantea una discusión de la estructura anglosajona, y, finalmente, se estudian las características principales de la estructura financiera capitalista dominante en el periodo de estudio.

*Estructura financiera basada en el mercado de créditos*³

La banca comercial es la principal institución financiera, y los créditos el primordial instrumento de financiamiento. Esta organización opera bajo el supuesto de que la banca puede crear dinero independientemente de los depósitos (Keynes, 1973 [1937]), o sea, el dinero se crea *ex nihilo*. Algunos autores resaltan que los créditos se distinguen por ser de corto plazo, por consiguiente se genera una asimetría con las utilidades, lo cual induce estructuras financieras inherentemente inestables (Minsky, 1986). A su vez, se señala que la creación de dinero bancario depende de la preferencia de liquidez de los bancos (Keynes, 1973; Kregel, 1984). Otros resaltan que el proceso de financiamiento tiene dos fases, la primera crea financiamiento, la segunda las destruye, siendo este un proceso automático (Parguez y Seccareccia, 2000) en el que la solvencia de los prestatarios ocupa un papel central.⁴ Dado que los bancos son instituciones cuyo objetivo es la maximización de los rendimientos (Lavoie, 2003), también son importantes las actividades alternativas de obtención de rendimientos –bonos, derivados, *titularización*, etcétera–, las cuales, empero, están limitadas en estructuras financieras basadas en mercados bancarios. Una de las características sustanciales de la estructura financiera crediticia es su relación

³ Esta sección y la siguiente están basadas en Levy (2001: cap.III, sección 4.2).

⁴ La solvencia de los prestatarios está determinada por la capacidad de las empresas en generar suficientes rendimientos para cancelar las deudas y por la política de la banca central en la determinación de la tasa de interés que puede modificar las capacidades de pagos de los prestatarios (Rochon, 2006).

con el gobierno, que se presenta en varios planos de intervención. A nivel agregado, la regulación gubernamental tiene como objetivos limitar los créditos bancarios al sector productivo (segmentación financiera) y frenar la movilidad del capital internacional. Asimismo, la política pública garantiza la rentabilidad de la inversión y el financiamiento, prohibiendo créditos para la compra de títulos financieros. En esta estructura financiera, la distribución de ingresos favorece a los deudores, o sea, a los empresarios, y desfavorece a los dueños de capital.

La intervención pública tiene varios niveles de involucramiento. Puede limitarse a establecer un marco general de comportamiento de las instituciones vía la imposición de barreras a la entrada (*Rahmenbedingungen*), lo que otorga gran libertad de acción a los agentes que operan al interior del mercado (Allen, 2000); puede existir una fuerte conexión entre el gobierno y los bancos, ambos asumen la función de negociantes con las empresas (Zysman, 1987 [1983]). De acuerdo con Amsden (1989), esta estructura financiera dominó en los países que se desarrollaron en la segunda ola de industrialización, Alemania y Francia.

Una vía alternativa fue la intervención directa del gobierno en la actividad económica mediante gastos de inversión directos en la economía; financiamiento a sectores productivos específicos (o “prioritarios”); políticas de canalización selectiva de créditos; operaciones de redescuento; encaje legal;⁵ préstamos directos del banco central a fideicomisos; desarrollo de instituciones específicas como la banca de desarrollo; fideicomisos y programas de garantías a la inversión privada; todo ello acompañado de políticas de precios diferenciados (tasas de interés y especialmente tipos de cambios). Esta organización financiera se impuso en los países que se desarrollaron en la tercera oleada industrializadora (Amsden, 1989).

El mercado de capitales en estas estructuras financieras es prácticamente inexistente o muy débil, y las políticas públicas limitan su funcionamiento mediante la restricción del movimiento de capitales. Ello implica que las tasas de interés son constantes, y el tipo de cambio se determina con base en los diferenciales de productividades entre países.

⁵ La política de encaje, que se concibió como una vía para retirar liquidez del mercado, fue usada de manera heterodoxa en los países en desarrollo. Su función fue controlar el comportamiento de los bancos, imponiendo tasas de descuentos diferenciadas, según actividad y región, que direccionaron los créditos a sectores prioritarios (Sánchez, 1976).

Organización financiera anglosajona

El mercado de capitales es el principal espacio de intermediación; por consiguiente, las instituciones financieras no bancarias son claves porque asumen esta función, o sea, colocan títulos financieros en el mercado de valores, los cuales son adquiridos por agentes superavitarios (familias). Una de las principales características de esta estructura es que los dueños del capital (poseedores de las acciones) se disocian de las decisiones de la producción; y el precio de los títulos financieros es la variable clave del modelo. La tasa de interés es una variable real que determina el ahorro (con base en la distribución del consumo presente o futuro del ingreso no consumido) y la inversión (costo de capital); con lo cual el mercado de capitales y los mecanismos de mercado asumen un papel fundamental en la determinación de la tasa de interés de “equilibrio”. Nótese que la creación de dinero bancario es desplazada por la intermediación financiera, y los títulos financieros son los principales instrumentos de financiamiento.

Esta estructura financiera requiere un mercado de capitales primario y secundario robusto para garantizar que los vendedores de los títulos encuentren compradores. Gurley y Shaw (1960) resaltaron la necesidad de generar un proceso de profundización en el mercado financiero (agregados monetarios amplios, M_3 , en relación con M_1 , (agregados monetarios limitados) para otorgar liquidez a los instrumentos financieros que emiten los agentes privados (financieros, bancarios y no financieros) y los gobiernos.

Uno de los supuestos fundamentales de esta estructura financiera es la perfecta movilidad de los factores productivos; en consecuencia, la política pública debe orientarse al fortalecimiento de los mecanismos de mercado y garantizar la eficiencia y competencia entre las instituciones financieras, a fin de que los precios reflejen las condiciones de rendimiento de cada sector.

A diferencia de la estructura basada en el mercado de créditos, en este caso los bancos son autónomos del gobierno y no operan como mediadores con las empresas (Zysman, 1987 [1983]:71), sino que negocian entre sí bajo condiciones de independencia. En este contexto, el banco central es un ente autónomo y no puede interferir en la distribución de los recursos, aunque asume la función de prestamista de última instancia y a través de la compra y venta de títulos (Levy y Toporowski, 2007). Se resalta que esta institución no puede beneficiar a determinados sectores

ni puede intervenir en las decisiones de las empresas (Levy y Toporowski, 2007). La preocupación del banco central debe centrarse en el control de la inflación variable fundamental de la valorización del capital financiero.

El segundo supuesto de esta estructura financiera es que el financiamiento está precedido por el ahorro, (Teoría del ahorro *ex-ante*),⁶ que supone arbitraje perfecto (Fama, 1970) o arbitraje eficiente (Fama, 1991). El mercado de capitales es el espacio donde se recolecta el ahorro no consumido por los agentes económicos, que transforman en valores; ese ahorro se convierte en el financiamiento de la inversión a cambio de obtener una participación alícuota en los rendimientos futuros de la empresas, o sea, los dividendos e intereses están relacionados con el capital avanzado y los riesgos del proyecto. Se rechaza la posibilidad de especulación en el mercado de valores.

Los historiadores económicos señalan que estas estructuras operaron bajo condiciones de reducida demanda de financiamiento del sector productivo. Al respecto Kindleberger dice: “En los primeros años de la revolución industrial, las necesidades de capital de largo plazo eran muy reducidas en comparación a la inversión total, y eran proporcionadas en gran medida por el empresario” (1988:127).

Consecuentemente, no fue casualidad que esta estructura se desarrollara en Inglaterra y Estados Unidos, países cerrados a la competencia externa, en sus primeros periodos de industrialización, con gran disponibilidad de recursos productivos y bajos requerimientos de capital.

Keynes (1986 [1936]: cap. 12) fue uno de los grandes críticos del funcionamiento del mercado de capital a la luz de la crisis de 1929. De hecho, el autor de la “teoría general”, pese a señalar que el mercado de capitales debe asumir la función de proveer recursos de largo plazo, apunta: “A medida que se mejora la organización financiera, se incrementa el riesgo que predomine la especulación” (de actividad de prever la psicología de los mercados) (Keynes, 1986 [1936]:158). En este contexto, se favoreció la limitación del movimiento de capitales y la intervención gubernamental en la economía para garantizar mínimos niveles de inversión y crecimiento económico. Específicamente, durante periodos recesivos, la política fiscal asume el liderazgo de las políticas contracíclicas, otorgando a la política monetaria la función de garantizar la provisión crediticia sin variaciones en la tasa de interés.

⁶ Un resumen excelente sobre esta visión se encuentra en Studart (1995).

*La operación de la estructura financiera
en la actual era de dominación financiera*

Los antecedentes de la segunda crisis financiera internacional (2008) se iniciaron con el resquebrajamiento del sistema Bretton Woods, que desmonetizó el oro y desreguló el sistema financiero internacional, por lo que desapareció la segmentación financiera impuesta después de la crisis de 1929. En 1999 se abolió el Acta Glass and Steagel, oficializándose la operación de bancos múltiples o universales que incorporó, en una sola institución, las actividades bancarias y los servicios de entidades financieras. Se crearon nuevas instituciones financieras cuya operación está ligada al mercado de valores (Sofoles y Sofomes) y acompañada por un proceso de globalización financiera; estas instituciones plantaron las semillas de la inestabilidad financiera (Eatweell y Taylor, 2000).

En esta nueva estructura financiera se flexibilizó el tipo de cambio y se volatilizó la tasa de interés. El objetivo de ambas variables fue igualar los rendimientos del mercado internacional, diferenciándose por los riesgos adjudicados a los mercados financieros domésticos (riesgo-país determinados por agencias calificadoras asentadas en los países desarrollados). En estas condiciones, el tipo de cambio se desligó de los fundamentos productivos: igualar productividades de competidores comerciales, y los bancos centrales determinaron las tasas de interés doméstico con base en los precios internacionales, por lo que se volvió más obvio su carácter distributivo.⁷

Los riesgos de la volatilidad de la tasa de interés y el tipo de cambio, anteriormente asumidos por el gobierno, fueron traspasados al sector privado. Esto ocasionó un proceso de innovación financiera que modificó las hojas de balance de las instituciones financieras (bancarias y no bancarias) y las no financieras. Como consecuencia se generaron nuevas fuentes de liquidez y novedosas formas de riqueza financiera, entre las cuales destacan el comercio de bonos (definitivos y temporales), títulos derivados y titularización de las deudas; aunque estas nuevas fuentes fueron diseñadas para reducir los riesgos, también se utilizaron para generar ganancias financieras. Todo ello indujo a un estado de desequilibrio permanente en el mercado de capitales.

⁷ Guttman y Philon (2008:3) señala que los “gobiernos de Estados Unidos y la Unión Europea conscientemente tomaron una decisión que cambió las relaciones de poder en el sistema crediticio, desplazando el favoritismo de los deudores hacia los acreedores”.

*La estructura financiera globalizada
y la redistribución de las ganancias*

La creciente participación de los títulos financieros indujo a continuos y explosivos desequilibrios en el mercado de valores, provocados por excesivos flujos de capital. Toporowski define la inflación financiera como el proceso en el que

[...] los precios suben cuando la demanda por valores financieros excede la cantidad de dinero que compradores y vendedores de esos valores financieros están preparados a retirar del mercado. Adicionalmente, el aumento de los precios de los títulos aumenta la demanda de títulos, en vez de caer, porque van acompañados por una demanda especulativa de activos que genera ganancias del capital (2008:12).

Ello implica que el valor de mercado de los títulos financieros, V^a , es superior al valor en libros (efectivo), V^e , debido al exceso neto de flujos de capital (I) y la mayor velocidad de rotación (v). Específicamente, el valor efectivo en libros (el componente del capital fijo neto o deudas bancarias que refinancian el mercado de capitales) es diferente al valor de mercado, porque vI^e es diferente de la unidad (Toporowski, 2000: sección 2.1).

El exceso de flujos al mercado financiero se debe a que no se monetizan los instrumentos financieros; por consiguiente, éstos permanecen en el mercado ampliando la riqueza financiera.

Los intermediarios financieros (principalmente los no bancarios, aunque también se incluye a los bancos) son los principales oferentes y demandantes de los títulos financieros, éstos se mantienen en el mercado financiero (no se monetizan) porque no realizan gastos productivos. Los intermediarios compran títulos para valorizar el capital existente.

Las corporaciones no financieras también operan con un exceso de capitalización; emiten títulos para fusiones y adquisiciones forzadas y reestructuración de deudas (compra y venta de títulos financieros para saldar deudas), por lo que se aumenta la participación de las tesorerías en las empresas no financieras. Guttmann (citado en Block, 2002:218) resalta que el valor de una empresa no está relacionado con su capacidad de generar ingresos, sino por el valor de sus activos; incluso, los altos ejecutivos de las corporaciones ligan su ingreso (sueldo) al movimiento de las acciones (Sen, 2008). Ello induce a que estos agentes estén más preocu-

pados en el movimiento de los precios de los títulos financieros que en la actividad productiva. La sobrecapitalización de las empresas incrementa las ganancias financieras de corto plazo, pero se vuelven altamente vulnerables a los cambios de los precios de los títulos financieros.

El gobierno es otro agente no financiero capaz de modificar el funcionamiento del mercado de valores. En la era financiera puede inflar el mercado financiero, limitado por el equilibrio fiscal, porque emite más títulos de los que monetiza. Se supone que el déficit público presiona la tasa de interés al alza; por consiguiente, también a los precios; además, los agentes públicos son ineficientes y desperdician recursos, lo cual provoca mayores costos y precios.

Finalmente, llama la atención que el funcionamiento de los bancos comerciales también haya cambiado drásticamente. Por un lado, perdieron gran parte de sus agentes solventes (grandes empresas y gobiernos) y el financiamiento de las actividades más dinámicas; por otro, otorgan créditos a familias y actividades menos dinámicas como el consumo y la vivienda.

Hubo varias consecuencias de esta nueva estructura financiera. En primer lugar, la distribución del ingreso se modificó a favor de los agentes que poseen títulos financieros, aumentó el ingreso de los *rentistas*, representados por los intermediarios financieros y una amplia clase media que expandió, en vez de reducir, la demanda de bienes finales. El aumento de las ganancias financieras redujo el costo del financiamiento proveniente de los mercados de capitales y, por consiguiente, incrementó el costo de los créditos bancarios. Descendió el número de demandantes de créditos bancarios solventes, por lo cual se requirieron mayores ganancias productivas para financiar los intereses de las deudas. A fin de neutralizar los mayores costos financieros, se desplegó una política de reducción de costos, particularmente salariales, restringiendo el mercado interno.

En segundo lugar, ocurrió un proceso de desindustrialización que incrementó la dependencia externa, con lo que se originó un proceso de centralización y concentración del capital. A raíz de la flexibilización de la Inversión Extranjera Directa (IED), dominaron las corporaciones transnacionales basadas en prácticas de ensamblaje (maquilas) con reducido valor agregado y bajos salarios.

En tercer lugar, se incrementó la pobreza, incluso en países industrializados, debido a la distribución de las ganancias a favor de los dueños de capital y en contra del capital productivo, los cuales debieron reducir sus costos vía el pago de menores salarios, contratación laboral fuera de

las empresas (*outsourcing*), apoyados por políticas laborales destinadas a flexibilizar los contratos laborales.

EFFECTOS DE LA DESREGULACIÓN, GLOBALIZACIÓN E INNOVACIÓN FINANCIERA EN MÉXICO

El sistema financiero mexicano se adaptó a las corrientes de desregulación y globalización mundiales; impuso una estructura financiera basada en el mercado de capitales, acompañada por una creciente emisión de títulos públicos con baja disponibilidad de instrumentos financieros privados y dominación de la banca universal. Específicamente, el mercado financiero mexicano adoptó el sistema estadounidense, diversificando las instituciones financieras no bancarias, *non-banks bank*, con dominación de entidades bancarias bajo la forma de grandes corporaciones que además fueron controladas por capital extranjero. La particularidad del sistema financiero mexicano es que incrementó la liquidez financiera sin incrementar el financiamiento al sector privado no financiero.

Con el fin de fundamentar nuestra hipótesis, dividiremos esta sección en tres partes. En la primera se enumeran de manera breve los cambios ocurridos en el sistema financiero mexicano; en la segunda se analiza la profundización del mercado capital y financiero; en la tercera parte se discute las principales fuentes de financiamiento y las actividades más favorecidas por éste.

Principales reformas institucionales

Las principales reformas institucionales se remontan a 1976 cuando los bancos pasaron de una organización especializada (segmentada) a una universal, intentando sin éxito reactivar el mercado de capitales.

Un segundo periodo de reformas tuvo lugar en la década de 1980, éstas se distinguieron por un amplio proceso de desregulación bancaria, activación del mercado de bonos liderado por instrumentos públicos (con limitaciones por parte del Banco de México de emitir crédito directo al gobierno federal) y ampliación del mercado de capitales. En este periodo desaparecieron los mecanismos *compensatorios* de la estructura financiera basada en el mercado de créditos, por lo que se debilitaron las princi-

pales instituciones financieras del periodo anterior: banca de desarrollo, programas de garantía de riesgos para productores nacionales y apoyos financieros a fideicomisos. Estas transformaciones estuvieron ligadas a un proceso de apertura comercial hacia el resto del mundo.

Un tercer momento tuvo lugar a principios de la década de 1990, se distinguió por la globalización del mercado financiero que, finalmente, activó el mercado de capitales; se le otorgó autonomía al banco central que asumió como único objetivo el control de la inflación vía la estabilidad del tipo de cambio (que se convirtió en un objeto intermedio de la política monetaria). Asimismo, tuvo lugar la desregulación de la inversión extranjera directa, cuyo efecto principal fue la dinamización del vigor exportador de la economía mexicana; se dio un proceso de privatizaciones de los fondos de pensiones y la reducción en los servicios públicos (educación, salud, etcétera).

La entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) transformó los sectores financiero, productivo y comercial. Por un lado, se diversificaron las entidades financieras no bancarias, se concentró la estructura bancaria y se traspasó al control del capital externo; aparecieron instituciones especializadas que otorgaban créditos sin aceptar depósitos (*non-bank banks*), acompañadas de instituciones de apoyo a intermediarios financieros de carácter público (por ejemplo, Sociedad Hipotecaria Federal), así como a instituciones dedicadas a la *titularización*. Finalmente, debe resaltarse que proliferaron las compañías de seguros, también dominadas por capital extranjero. Por el lado productivo, tuvo lugar un proceso de centralización y concentración en los sectores más dinámicos. Las corporaciones internacionales controlaron los sectores productivos más dinámicos que fueron los motores de las exportaciones, acompañadas por grandes fugas al multiplicador del ingreso (importaciones).

Profundización del mercado de valores

El mercado de capitales mexicano siguió el comportamiento de la mayoría de los mercados de valores internacionales, observándose una tendencia alcista a partir de los últimos años de la década de 1980 y, especialmente, después de la globalización del mercado de valores.

La particularidad del mercado de capitales mexicano fue la variación de los precios de los títulos financieros, medida con base en el índice

financiero (dólares) de las corporaciones internacionales, *Standard & Poors*, con pronunciadas alzas y caídas (gráfica 1). Por consiguiente, en México, a diferencia de los países industriales, la inflación financiera no fue permanente a lo largo de los últimos cuatro quinquenios. Específicamente, en los primeros años de la década de 1990, hubo una fuerte variación del índice financiero medido por *Standard & Poors*, que rebasó tasas de crecimiento anuales de 100%, seguida por una deflación en 1994-1995 con altas y bajas hasta 2000. A partir de 2002, se inició la recuperación que terminó en 2008.⁸ Alternativamente se puede medir la inflación financiera por medio de la razón precios a utilidades y precios a valor de libros. Estos indicadores también revelan la presencia de volatilidad con tres periodos muy claros. En el primer periodo (1988-1994) los indicadores presentan fuertes vaivenes con una tendencia dominante positiva, seguido por un periodo de altas y bajas (1995-2001). Desde 2002, vuelve a aparecer una tendencia positiva que empieza a debilitarse en 2006, particularmente el coeficiente precios a valor de libros.

La inflación financiera en el mercado accionario mexicano (y latinoamericano) está muy relacionada con el movimiento de capitales externos. Inicialmente, se relacionó al capital externo de corto plazo: inversión extranjera de portafolio que activó el mercado de bonos, por lo que se ejerció un efecto positivo, indirecto, sobre el precio de las acciones que amplió la capitalización del mercado de valores con respecto del Producto Interno Bruto (PIB) (medido en dólares) (gráfica 1); mientras que en el segundo periodo dominó la IED,⁹ por lo que nuevamente se afectó de manera positiva el valor de capitalización respecto del PIB (medido en dólares), así como a los coeficientes de precios a valor de libros y a utilidades de las acciones. Todo ello indica que la inflación financiera fue mayor en los años que dominó la entrada de capital extranjero por concepto de IED.

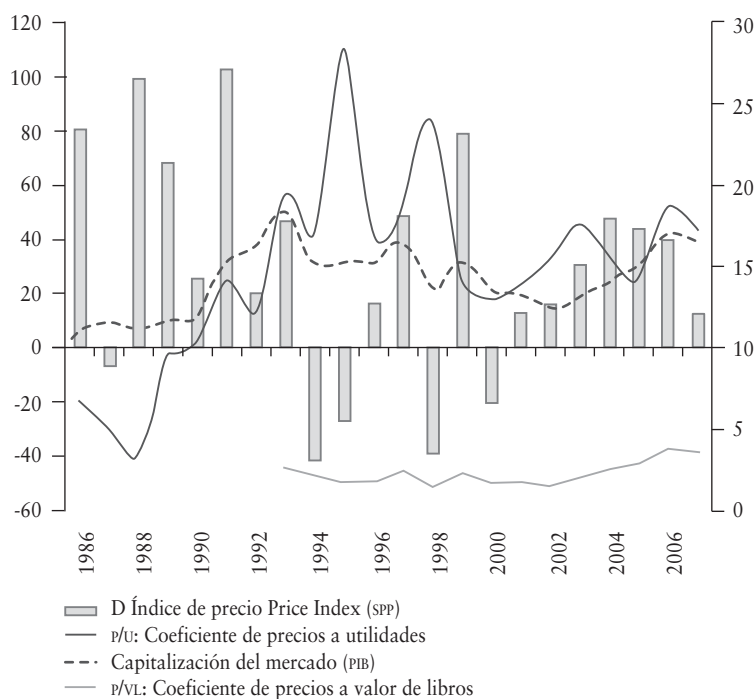
A partir de lo anterior, se puede señalar que las ganancias financieras del mercado de valores mexicanos fueron compartidas de manera creciente con el capital extranjero. Inicialmente, el capital externo se apoderó de las ganancias por medio de los títulos públicos de renta fija, que no sólo ofrecieron mayores rendimientos, sino que también asumieron las pérdidas en caso de devaluaciones (Tesobonos). Ello provocó un gran

⁸ La información en dólares está disponible hasta 2007.

⁹ La IED no fue muy diferente a la IEP (corto plazo) en tanto bastaba que el capital extranjero controlara más de 10% de los activos para ser considerados como IED.

endeudamiento externo en moneda nacional. En el segundo periodo, dominado por influjos de IED, las ganancias financieras provinieron del mercado de capitales. Finalmente, debe señalarse que la política monetaria operó de manera procíclica, asumiendo la función de estabilizar el poder de compra de la moneda nacional (evitar devaluaciones) para garantizar las ganancias financieras.

Gráfica 1
Principales indicadores del mercado de valores



D: Índice de precios (SPP); variación de los índices de precios del mercado de valores medido por *Standard & Poors*, base 1984=100.

P/U: coeficiente de precios a utilidades.

P/VL: coeficiente de precios a valor de libros.

Fuente: Emerging Stock Markets Fact book, varios años.

Al compararse el crecimiento del mercado de capitales mexicano respecto de Estados Unidos, incluso Brasil y Chile, encontramos que éste se mantuvo estrecho, superando sólo a Argentina (cuadro 1).

Cuadro 1
Principales indicadores del mercado de capitales en diversas economías

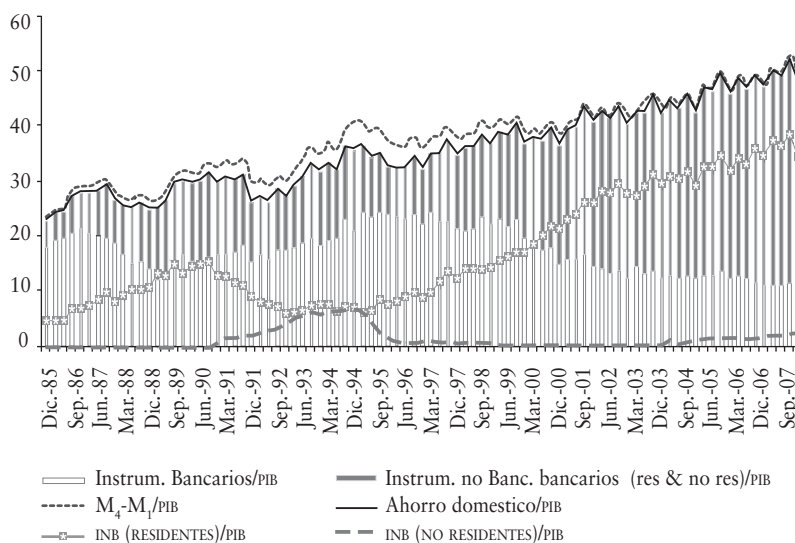
Año	<i>Estados Unidos</i>	<i>Argentina</i>	<i>Brasil</i>	<i>Chile</i>	<i>México</i>
Capitalización del mercado accionario de empresas listadas, 1990-2006					
1990	53.2	2.3	3.6	43.1	12.4
1995	93.4	14.6	19.2	103.5	31.6
2000	154.7	58.4	35.1	79.7	21.5
2005	136.9	33.6	53.8	114.7	31.1
2006	147.6	37.2	66.6	119.7	41.5
Compañías listadas*					
1990	6 599	179	581	215	199
1995	7 692	149	543	284	185
2000	7 524	127	459	258	179
2005	5 143	101	389	245	151
2006	5 133	107	442	238	125
Liquidez del mercado de capitales (Turnover, porcentajes)					
1990	53	2	4	43	44
1995	86	15	19	104	33
2000	201	58	35	80	32
2005	129	34	54	115	26
2006	183	37	67	120	28
Índice de precios de <i>Standard & Poors</i>					
1990		267.7	91.3	838.8	760.8
1995		1 304.8	252.4	3 175.1	1 157.3
2000		1 301.1	348.2	2 211.5	1 737.6
2005		1 825.9	740.5	4 476.7	4 564.2
2006		2 874.9	1 057.3	5 566.9	6 432.3

* No se consideran los datos del Índice de Precios de Estados Unidos porque su base es diferente.

Fuente: Cálculos propios a partir de Emerging Stock Markets Fact book e Indicadores del Banco Mundial (CD) 2007, 2008.

Específicamente, en términos de las empresas listadas, México se encuentra rezagado respecto de Estados Unidos, con una relación de 41:1, pero también de Chile y Brasil; se observa lo mismo en el valor de capitalización en relación con el PIB. El coeficiente de liquidez tiene un comportamiento diferente, mientras que la Bolsa Mexicana de Valores se sitúa después de Chile, lo que muestra un mercado secundario amplio. Sin embargo, la variación del índice de precios del mercado financiero medido por *Standard & Poors* es comparativamente mayor en los países latinoamericanos, especialmente en México; así se refuerza el planteamiento de que la inflación financiera es un fenómeno desligado de los factores domésticos e inducido por la inversión extranjera. El mercado de dinero mexicano, medido por los agregados monetarios, también experimentó un fuerte proceso de profundización (gráfica 2). Entre 1985 y 1994, se duplicó el ahorro financiero, pero se estancó entre 1995 y 2000; entre 2001 y 2007 retomó su tendencia alcista, comparativamente menor que en 1985-1994.

Gráfica 2
Profundización financiera



M₄: agregado monetario más amplio; M₁: agregado monetario más restringido
 INB (residentes): Instrumentos no bancarios de residentes; INB (no residentes): Instrumentos no bancarios de no residentes.

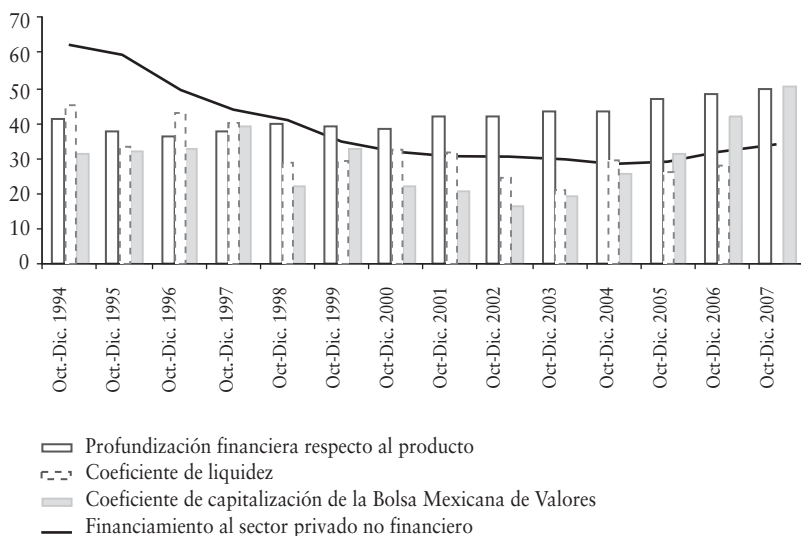
Fuente: Banco de México, agregados monetarios [www.banxico.org.mx].

La variación de la composición del ahorro financiero ilustra la inestabilidad del sistema financiero mexicano. En el primer periodo 1985-1994, hay dos elementos significativos. Primero, es relevante la porción de ahorro financiero proveniente de los agentes no residentes, lo cual explica parte de la crisis de 1994, en tanto que la salida de capitales generó la caída del ahorro financiero. Segundo, los instrumentos financieros bancarios tuvieron un crecimiento vigoroso especialmente en el primer quinquenio de la década de 1990, cuando tuvo lugar el último *boom* crediticio del sistema financiero mexicano. A partir de la crisis de 1994, se reduce el ahorro financiero generado por los agentes no residentes, y se incrementa el ahorro doméstico, lo cual vuelve más estable a esta variable. Sin embargo, el ahorro financiero fue dinamizado por instrumentos financieros no bancarios, o sea, los bonos crecieron más rápido que los créditos, particularmente los emitidos por el gobierno federal, el Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA). Que luego sería el Instituto para la Protección del Ahorro Bancario (IPAB) y el Banco de México (estos dos últimos relacionados con programas de rescate y políticas de regulación monetaria). Así, aparecieron bonos públicos ligados a empresas no financieras y bonos privados, que, aunque son significativos, ocupan una porción reducida del total del ahorro financiero. Asimismo, la creación de deudas relacionada a los gastos de producción.

Específicamente, comparando la profundización del mercado financiero y del mercado de valores con el financiamiento al sector privado no financiero, encontramos que ésta última variable tuvo una tendencia inversa. Entonces, a pesar de la profundización del mercado de capitales y la ampliación del mercado de bonos, el financiamiento al sector privado no financiero decayó respecto del PIB. Entre 1994 y 2005, esta última variable se redujo en más de treinta puntos porcentuales respecto del PIB, luego se recuperó levemente a partir de 2006 (gráfica 3).

A partir de esta relación, podemos señalar que en México se presentó una contradicción en el periodo de dominación de la estructura financiera basada en el mercado de capitales. La mayor inflación financiera y el crecimiento del ahorro financiero, que en los países desarrollados generó un *boom* crediticio, provocó en México una restricción crediticia, porque dicho proceso fue independiente de los agentes domésticos. Parcialmente, ello se debe a la modificación de la distribución del ingreso en favor de los dueños de capital de origen extranjero.

Gráfica 3
Indicadores del sector financiero, mercado de valores y financiamiento de la producción



M_4-M_1/PIB : profundización financiera respecto del PIB.
 $FalsPNF$: financiamiento al sector privado no financiero.
 CMV/PIB : coeficiente de capitalización de la Bolsa Mexicana de Valores.
 Fuente: Banco de México, “Financiamientos al sector privado no financiero” [www.banxico.org.mx] y PIB; Emerging Stock Market Factbook.

Fuentes y destinos de financiamiento

No obstante la profundización del sistema financiero, los créditos bancarios se mantuvieron como la principal fuente de financiamiento de la economía mexicana, los cuales, sin embargo, descendieron de 40 a 16% respecto del PIB; en 2004 llegó a un mínimo histórico, que se revirtió en 2005 (gráfica 4). La gran limitación de este ordenamiento financiero es que las nuevas fuentes de financiamiento fueron insuficientes para neutralizar la caída de los créditos bancarios. Así, el financiamiento total al sector privado no financiero se desplomó en 28 puntos porcentuales: pasó de 52 a 27%, respecto del PIB.

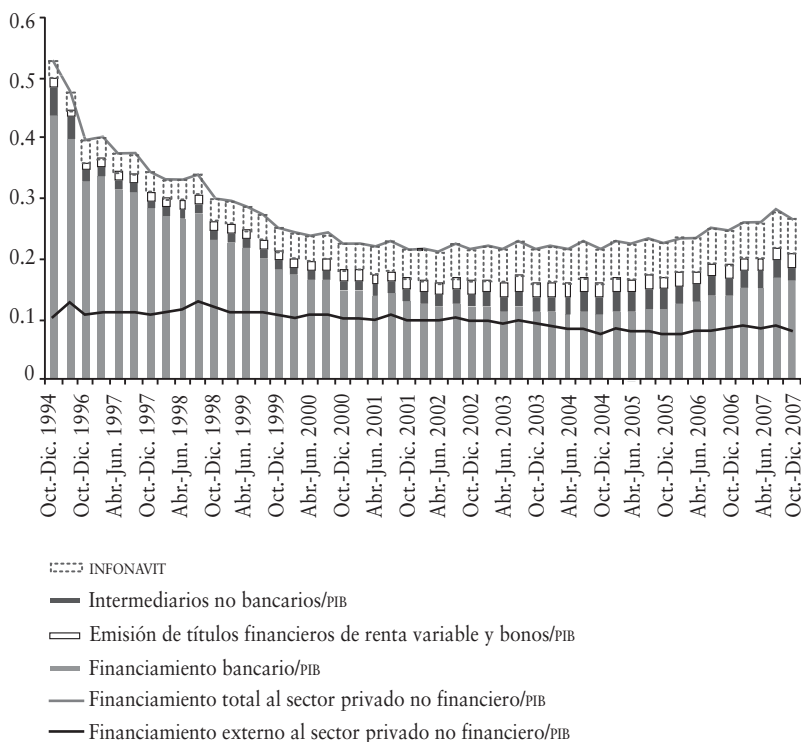
Llama la atención que a pesar de la globalización y la extranjerización del sistema financiero, el financiamiento externo, canalizado enteramente al sector empresarial, se mantuvo relativamente estable con relación al PIB; luego sufrió una pequeña reducción desde 2002, siendo su componente más importante la IED.

En relación con los componentes de financiamiento domésticos, se pueden destacar varios elementos. Primero, la activación del mercado de capitales y bonos, aunque incrementó el financiamiento de las empresas mediante bonos y acciones, no sobrepasó 5% respecto del PIB, o sea, no fue muy significativo (gráfica 4). Segundo, el Infonavit, institución social en México que otorga financiamiento para la vivienda a los trabajadores del sector privado, fue la fuente doméstica más dinámica del sector privado no financiero (gráfica 4), seguida por instituciones financieras no bancarias, específicamente las Sofoles (después se transformaron en Sofomes). Por último debe destacarse que el financiamiento al consumo, respecto del PIB, se duplicó, y mantuvo un monto significativo: por debajo de 5%. Este conjunto de cambios modificó el destino del financiamiento.

Una gran particularidad de México, respecto de los países desarrollados, es que los financiamientos al consumo y a la vivienda no fueron los responsables de la activación del crecimiento económico, que desembocó en la crisis internacional de los países desarrollados. El mercado interno de la economía mexicana, aunque siguió el patrón de financiamiento de los países desarrollados, fue dependiente del movimiento de capital extranjero. La entrada de capitales sobrevaluó el tipo de cambio, aumentó el salario y, junto con las remesas, amplió la capacidad de compra de los agentes domésticos; inversamente, las salidas de capital, comprimió la demanda interna, sin mediar políticas anticíclicas, como se verá más adelante.

Finalmente, se debe resaltar que el sistema financiero, basado en el mercado de capitales, sufrió un proceso de redistribución de las actividades que especializó a los intermediarios financieros, por lo que se benefició a las ganancias de las instituciones bancarias, lo cual, parcialmente explica la reducción del financiamiento empresarial.

Gráfica 4
Financiamiento al sector privado no financiero

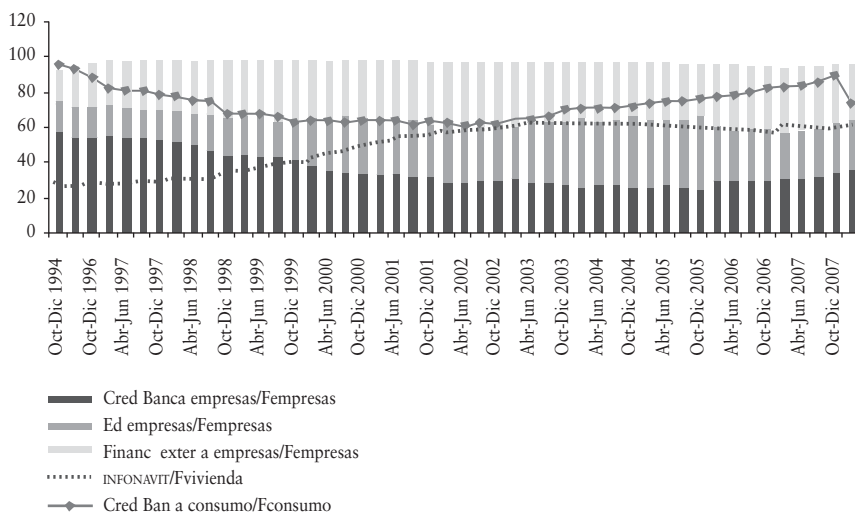


Fuente: Banco de México, “Financiamiento al sector privado no financiero” [www.banxico.org.mx].

En la gráfica 5 se observa que el financiamiento al consumo es otorgado casi exclusivamente por el sector bancario, con excepción del periodo posterior a la crisis. Específicamente, a partir de 2001, cuando se reanuda el financiamiento al consumo, la banca comercial tiene una participación creciente: en el último trimestre del 2007 alcanzó un máximo de casi 90% del total del financiamiento al consumo. Una situación semejante tuvo lugar en el financiamiento a la vivienda. Éste es otorgado preferentemente por Infonavit con una participación, entre 2002 y 2007, de alrededor de 60% de los créditos hipotecarios. Sin embargo, en el financiamiento a la actividad empresarial no se observa un emisor único, sino que se divide de manera tripartita entre el financiamiento externo, emisión de deudas

y acciones y el financiamiento bancario, que cayó estrepitosamente y provocó la caída del financiamiento total a esta actividad.

Gráfica 5
Financiamiento al sector privado no bancario por emisor y actividad



Fuente: Banco de México, “Financiamiento al sector privado no financiero” [www.banxico.org.mx].

La especialización de la banca comercial en el financiamiento al consumo se debió a los altos márgenes financieros y comisiones de las tarjetas de crédito bancarias, principal instrumento de financiamiento al consumo.¹⁰ Estas comisiones oscilaron en 35 y 40%, entre marzo de 2004 y 2008; es de advertir que dicha cifra está altamente subvaluada y no incluye los programas de pagos mínimos a mayores plazos. De hecho, el Costo Anual Total (CAT) de algunas tarjetas de crédito superó el 100 por ciento.

Inversamente, se redujo el costo del crédito a la vivienda en el mismo periodo, que oscilaba entre 17 y 14%. Ello se debió a políticas sectoriales específicas para el sector vivienda, que flexibilizaron el otorgamiento de los créditos a este rubro, tales políticas se basaron en un sistema de pun-

¹⁰ En México, recientemente (abril de 2009) se comenzaron a discutir normas en el Congreso de la Unión para que el Banco de México intervenga en la determinación de las tasas de interés activas, las comisiones y los ingresos que cobran estas instituciones.

tajes independientemente del nivel económico de los trabajadores (antes de estas reformas, Infonavit canalizaba créditos de acuerdo a políticas sociales). A su vez, se creó una institución pública para apoyar el fondeo de Infonavit y, en general, a los intermediarios financieros que emiten créditos a la vivienda, la llamada Sociedad Hipotecaria Federal.

Por consiguiente, podemos señalar que la ampliación del crédito a las familias se debió al crecimiento del crédito a la vivienda, resultado de una decisión gubernamental de bajar el costo del crédito y volverlo más accesible al conjunto de los trabajadores; mientras que el crédito al consumo fue sujeto de altos costos que beneficiaron al sector bancario.

Por su parte, el financiamiento al sector empresarial (que incluye financiamiento a familias con actividades empresariales) disminuyó notablemente por la reducción del coeficiente de la inversión y la menor solvencia de los prestatarios empresariales domésticos. Este sector está integrado mayoritariamente por mini, pequeñas y medianas empresas, las cuales, ante la falta de esquemas de garantía, no se distinguen por ser agentes muy solventes.

El análisis de las fuentes de financiamiento por tamaño de empresas indica que la principal fuente de financiamiento son los proveedores; sigue la banca comercial; otras empresas del grupo, la banca extranjera y la banca de desarrollo.

De acuerdo a los “Resultados de las encuestas de evaluación coyuntural del mercado crediticio” (Banco de México, 2008), en promedio, el financiamiento a proveedores de las empresas representa casi la mitad del financiamiento total (cuadro 2). Entre 2000 y 2008, los principales destinatarios de dicho financiamiento fueron las empresas pequeñas, que en promedio señalan que dicha fuente representa 60% de su financiamiento total; no presenta fuertes variaciones a lo largo del periodo de estudio, aunque desciende en importancia a medida que se incrementa el tamaño de las ventas de las unidades productivas (cuadro 2). Asimismo, alrededor de 20% de las empresas encuestadas dice utilizar el financiamiento bancario; mientras que las empresas chicas tienen el menor acceso a esta fuente de financiamiento. Otra fuente relevante de financiamiento para las medianas y grandes empresas son las otras empresas del grupo. Sólo las grandes empresas dicen tener financiamiento de bancos extranjeros y domésticos y, además, son las que más acceso tienen al financiamiento de la banca de desarrollo.

Cuadro 2

Encuestas a empresas sobre las principales fuentes de financiamiento de acuerdo al tamaño de las empresas, porcentaje del total de las respuestas

<i>Año</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Banca comercial</i>	<i>Banca extranjera</i>	<i>Otras empresas del grupo</i>	<i>Banca de desarrollo</i>
Total de empresas*/**					
2000	53.8	22.4	4.9	12.7	1.9
2002	55.9	20.3	5.0	12.1	1.9
2004	55.5	19.5	2.9	14.5	2.6
2006	60.6	18.7	2.6	12.2	1.5
2008	54.8	22.8	2.2	13.4	1.5
Empresas pequeñas***					
2000	64.0	16.9	1.2	12.8	1.7
2002	63.3	18.6	1.9	11.7	2.3
2004	63.6	16.9	1.7	13.6	1.7
2006	65.9	16.4	2.2	11.6	0.9
2008	62.6	22.4	0.6	10.1	0.6
Empresas medianas****					
2000	53.8	24.3	2.8	13.9	2.4
2002	60.1	18.6	3.5	13.6	1.2
2004	55.7	21.7	1.7	14.9	3.0
2006	61.1	19.3	2.5	14.3	1.2
2008	54.0	22.8	2.2	14.9	2.2
Empresas grandes*****					
2000	43.8	26.3	9.5	12.4	2.2
2002	43.6	22.1	10.4	12.3	2.5
2004	47.4	18.4	3.9	15.8	3.3
2006	52.8	20.8	3.5	9.7	2.8
2008	48.4	23.4	3.2	15.3	0.8

Año	Proveedores	Banca comercial	Banca extranjera	Otras empresas del grupo	Banca de desarrollo
Empresas AAA*****					
2000	26.8	29.3	24.4	4.9	0.0
2002	36.0	32.0	12.0	6.0	2.0
2004	31.3	28.1	15.6	12.5	3.1
2006	51.9	22.2	3.7	11.1	3.7
2008	36.4	22.7	9.1	13.6	4.6

* Encuesta aplicada a 500 empresas.

** Se refiere a la información del último trimestre del año (octubre-diciembre).

*** Pequeña: ventas hasta cien millones de pesos.

**** Mediana: ventas entre 101-500 millones de pesos.

***** Grandes: ventas entre 501-5 000 millones de pesos.

***** AAA: ventas por encima 5 000 millones de pesos.

Fuente: Elaboración propia con base a información del Banco de México, 2008.

A partir de las estadísticas anteriores, se pueden realizar varias observaciones. Primero, las empresas mini, pequeñas, medianas y grandes deben ajustarse a los diseños de los proveedores y las otras empresas del grupo, que limitan la composición de la producción y reducen el ingreso del factor trabajo. Las empresas que funcionan en el mercado mexicano, especialmente las mini, pequeñas y medianas, se encadenan a las entidades que otorgan financiamiento, lo que incrementa la concentración productiva. Segundo, las empresas emisoras de financiamiento tienen como objetivo incrementar sus rendimientos comprando más barato a sus proveedores o a las empresas dentro del grupo. Ello obliga a estas últimas a reducir sus costos con menores pagos al factor trabajo: reducciones directas a los sueldos y salarios, reducción de los beneficios no salariales (seguro social, seguro médico, aguinaldo, etcétera), contratación de fuerza de trabajo de acuerdo a las necesidades de producción (flexibilización del contrato laboral), o bien contratos vía terceros (*outsourcing*). El impacto de la caída de los ingresos por el factor trabajo deprime la demanda efectiva y el mercado interno, lo cual genera un círculo vicioso que impide un crecimiento económico estable.

Segundo, las pequeñas unidades productivas evitan el financiamiento bancario porque señalan que son muy altas las tasas de interés bancarias,

o bien sus demandas de financiamiento son rechazadas. Ello indica que, a diferencia del sector vivienda, no existe ningún programa gubernamental que otorgue garantías a las entidades financieras para que financien a los pequeños prestatarios. Quizá lo más indicativo del reducido apoyo gubernamental a los empresarios domésticos es que la banca de desarrollo, según los encuestados, otorga mayor apoyo a las empresas grandes y triple AAA, que en su mayoría son extranjeras.

Tercero, las empresas AAA, no tienen restricciones crediticias, pero sí tienen acceso a financiamiento de la banca doméstica y extranjera, lo cual deciden en función del costo de la tasa de interés y las previsiones de movimientos en el tipo de cambio. De esta manera, la política monetaria de contención de la inflación con base en la sobrevaluación del tipo de cambio, además de incrementar las ganancias financieras, abarata también los costos de financiamiento de las empresas grandes.

En este contexto, la crisis económica de 2008 es resultado de la apertura económica externa que se profundizó después de la crisis de 1994. El motor de la economía se trasladó desde la inversión fija bruta a las exportaciones con un creciente déficit externo, lo cual hizo que el crecimiento económico dependiera de la entrada de flujos externos. Un primer impacto fue la reducción de financiamiento total al sector privado no financiero, acompañado de una redistribución del financiamiento, que generó una especialización de los intermediarios financieros, la cual incrementó las ganancias del sector bancario. Un segundo impacto fue que el incremento del financiamiento al consumo no pudo revertir el crecimiento económico, porque apenas representa 5% del financiamiento del producto. Otro más fue que en los propósitos de la política gubernamental, sólo estuvo presente el sector de la vivienda, que fue impulsado por intermediarios financieros públicos (o sociales). Finalmente, la actividad empresarial, especialmente de las pequeñas y medianas, productoras para el mercado interno, fueron objeto de restricción crediticia, lo que redujo el empleo y los ingresos de los dueños del factor trabajo.

Por consiguiente, la crisis económica que azota a México desde 2008 fue ocasionada por una reducción de la demanda de prestatarios solventes debido a la falta de apoyo gubernamental al sector de empresas pequeñas y medianas. Desde esta perspectiva, en el caso de la economía mexicana, no se puede aducir que la crisis vino de un *boom* crediticio otorgado a agentes sin capacidad de pagos. La crisis mexicana es resultado de una

recesión industrial generada por la caída de la actividad empresarial y la falta de mecanismos internos para generar crecimiento endógeno.

POLÍTICAS GUBERNAMENTALES FRENTE A LA CRISIS MEXICANA

Una de las principales conclusiones es que la crisis mexicana no es resultado de una crisis financiera ni que las innovaciones financieras fueron los instrumentos responsables de desplegar la crisis del sistema financiero mexicano. La crisis mexicana es resultado de la falta de condiciones de rentabilidad, lo cual, en parte, se debió a las restricciones crediticias que se impusieron a sectores productivos domésticos. Ello provocó que las empresas mexicanas perdieran liderazgo en las cadenas productivas y se limitaran a ser proveedores de las grandes transnacionales, en un esquema de maquilas con reducido valor agregado y exiguos salarios.

En condiciones de reducción de la demanda externa, la recesión industrial revivió los déficit gemelos, se previó déficit en la cuenta corriente por la caída de la demanda externa (exportaciones) e inelasticidad de las importaciones, el cual estaría acompañado de menores inlfujos de capital externos (por remesas y petróleo) que impedirán equilibrar la balanza de pagos sin contraer la actividad económica. También se espera un amplio déficit fiscal o contracción del gasto público, debido a la caída de los impuestos por menores ingresos y la *evasión* legal de impuestos (consolidación fiscal), y una contracción del ingreso proveniente de la industria petrolera, resultado del menor volumen de producción. Históricamente, la combinación de estos déficit ha inducido procesos de fuertes devaluaciones del tipo de cambio (1983, 2004), los cuales empezaron a manifestarse a finales de 2008 e inicios de 2009, y se neutralizaron a medidos de éste.¹¹

Las autoridades mexicanas tienen dos vías para enfrentar esta crisis. Una es desplegar políticas anticrisis para estabilizar el tipo de cambio, con limitadas políticas fiscales anticrisis para estabilizar el ingreso, y otra es revertir las condiciones de subdesarrollo del sector productivo y garantizar un crecimiento económico estable de largo plazo.

¹¹ En enero de 2008, el tipo de cambio fue de 10.9 pesos por dólar, mientras que en febrero de 2009 el tipo de cambio ascendió a 14.58 pesos por dólar; algunos días llegó a 16 pesos por dólar, lo cual se revirtió en abril de 2009 cuando se regresó a niveles de 13 y 14 pesos por dólar.

Las políticas anticrisis del gobierno mexicano se concentraron en el Programa de Impulso al Crecimiento y el Empleo (PICE), octubre de 2008, el Acuerdo nacional en favor de la economía familiar y el empleo (ANEFEFE), enero de 2009, y diversos anuncios gubernamentales,¹² que han otorgado especial atención a la estabilidad del tipo de cambio, han dado apoyos financieros a las grandes empresas para enfrentar compromisos financieros pendientes en dólares y han reducido las tarifas arancelarias con países que no se tienen tratados arancelarios. Un elemento fundamental del programa anticrisis del gobierno mexicano ha sido el acceso al financiamiento internacional: los créditos del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo, que incrementó a 7 100 millones de dólares (5 300 para el gobierno federal y 1 800 para la banca de desarrollo), y la línea contingente otorgado por el Fondo Monetario Internacional (FMI) con vigencia de un año, por 47 000 millones de dólares, cuyo objetivo no es incrementar el gasto público, sino actuar como blindaje (CEPAL, 2009:28). O sea, las medidas anticrisis privilegiadas por el gobierno mexicano se han basado en los mecanismos de mercado, en un entorno de reforzamiento de la estructura financiera basada en el mercado de capitales.

También se anunció el despliegue de políticas fiscales, sectoriales, laborales y sociales expansivas, cuyo objetivo es contrarrestar la caída de los ingresos. En el PICE se mencionan políticas de estímulos a gastos de infraestructura (0.7% del PIB); apoyo a la banca de desarrollo y al Fondo Nacional de Infraestructura; programa de compras del gobierno para apoyar pequeñas y medianas empresas (Pymes).¹³ En el ANEFEFE se destaca la reducción de precios de electricidad y petróleo, después de incrementos previos significativos en 2008. También se prevé incrementar la inversión en infraestructura por 46 630 millones de dólares en 2009; acelerar la devolución de saldos a favor a los agentes, reducir el cobro de adeudos fiscales, y, en algunos casos, ofrecer condonaciones de multas (CEPAL, 2009:26).

En las políticas sectoriales se señala como un rubro importante la reestructuración de Pemex, donde se programó la construcción de una nueva refinería desde octubre del 2008.¹⁴ Adicionalmente se prevé otorgar

¹² Un excelente resumen de las políticas anticrisis se encuentra CEPAL (2009).

¹³ En septiembre de 2009 se anunció que las políticas fiscales deficitarias no se llevarían a cabo por el creciente déficit fiscal y la cuenta externa.

¹⁴ La caída de la producción petrolera indicaría que ese proyecto es poco factible, en tanto que el crudo existente se destina a las exportaciones para reducir el desequilibrio externo.

financiamiento a las empresas (13470 millones de dólares) y al sector rural (vía Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura [FIRA] por un monto 6430 millones de dólares). También el sector automotriz se encuentra entre los beneficiarios con líneas de créditos por 730 millones de dólares. Aunque pareciera que el plan anticrisis mexicano tiene un fuerte apoyo fiscal, esto no ha sido muy efectivo o no es llevado a cabo, por lo que se ha incrementado de manera acelerada el desempleo y el deterioro industrial, y se prevé una caída del PIB de alrededor de 4% (Banco de México, 2008).¹⁵ De hecho, se puede argumentar que, pese a los diversos anuncios, la voluntad gubernamental de incrementar el gasto es débil, pues existe una fuerte inclinación de apoyo a las empresas transnacionales, lo cual se evidencia en el programa de preservación de empleo, que les asignó 150 millones de dólares.

La gran particularidad de esta política anticrisis es la reducción de las tasas de interés. El Banco de México, desde mediados de 2008, adecuó el movimiento de las tasas de interés domésticas a las tasas de interés externas, vía la reducción en la tasa de interés objetivo. Aunque la finalidad de esta política fue reducir el costo de la deuda, incrementar la disponibilidad crediticia y generar gasto de inversión, no sucedió porque el financiamiento al sector privado no financiero se redujo y se mantiene la restricción crediticia a las Pymes. A partir de lo anterior es posible aseverar la poca efectividad que han tenido las políticas monetarias laxas.

Se puede señalar que la política anticrisis mexicana, a diferencia de los países desarrollados, no tiene la intención seria de revertir la caída del crecimiento. El aumento del ingreso bajo las condiciones de apertura económica existentes inducirá un creciente déficit externo, seguido de una devaluación, inflación, déficit fiscal y salidas de capitales. O sea, no existen condiciones para revertir el crecimiento económico.

Una perspectiva alternativa es repetir la historia que se generó después de la gran depresión de 1929 y desplegar políticas industriales que amplíen el mercado interno y, así, se modifiquen las relaciones entre el mercado interno y el internacional. Las condiciones de crisis, de inicios del siglo xx y XXI, son inmejorables para desplegar déficit fiscales dirigidos a la activación industrial por medio del incremento del gasto de capital en determinados sectores productivos, así como la modificación

¹⁵ En agosto de 2009 se previó una caída de 10% del PIB, véase Indicador Global de la Actividad Económica (IGAE).

de las condiciones de valorización del capital. Un elemento central es el gasto fiscal deficitario, para que éste sea funcional al crecimiento de largo plazo y evite desequilibrios macroeconómicos, fiscales y externos, debe basarse en encadenamientos internos con reducidas importaciones. Se debe ampliar la demanda de fuerza de trabajo doméstico en sectores tecnológicos avanzados que ejercen un efecto de “locomotora” a los sectores autóctonos. Una condición *sine qua non* para el desarrollo económico sustentable es que los beneficios del crecimiento se mantengan en el mercado interno, y se evite fugas al multiplicador del ingreso.

Además del gasto público deficitario, se deben desplegar políticas monetarias que garanticen suficientes volúmenes de financiamiento a la producción con precios accesibles y reducida volatilidad. Estas condiciones no se pueden garantizar en un contexto de apertura financiera guiado por los intereses del capital extranjero, cuyo objetivo es maximizar las ganancias de corto plazo con efectos negativos sobre el tipo de cambio (revaluación) y las condiciones competitivas de la economía. Se debe replantear el impuesto Tobin al capital externo de corto plazo, el cual podría ser impuesto a la entrada o la salida del capital. Adicionalmente, debe modificarse el trato a la IED. Amsden (2004) describe magistralmente las condiciones que se impusieron a la IED en los países asiáticos en términos de traspaso de tecnologías; por ejemplo, la obligación de realizar los procesos de conocimiento en los países en desarrollo. Chang y Grabel (2004: cap. 5) argumentan que la IED en países en desarrollo puede ser funcional y bienvenida, cuando induzca un proceso acumulativo de crecimiento endógeno, vía la transferencia de conocimientos tecnológicos, lo cual, entre otras medidas, implica traspasar los laboratorios y, en general, el proceso de *know-how* a los países en desarrollo; incluso debe ser reservada para sectores donde las economías domésticas no tienen desarrollos tecnológicos. Se deben privilegiar los intereses del capital doméstico sobre el capital externo.¹⁶ Entonces, un cambio fundamental es que países como México modifiquen su postura respecto del capital financiero internacional.

La limitación del movimiento de capital y una política de industrialización basada en fuerzas económicas endógenas modifican la políticas de

¹⁶ Amsden (2004b [2001]) señala que en México las políticas de industrialización en el sector automotriz fueron contrarias a los intereses del capital doméstico en tanto que impidieron fusionarse a las empresas nacionales para evitar la competencia con las empresas transnacionales.

determinación del tipo de cambio, garantizando precios “equilibrados”. Se debe evitar la sobrevaluación del tipo de cambio que, aunque reduce el costo de las importaciones, mantiene una fuerte dependencia tecnológica con los países del “centro” según la terminología de la CEPAL. Las experiencias de los países asiáticos en el periodo de industrialización fueron muy diferentes a las que se impusieron en América Latina, en tanto los tipos de cambios fueron diferenciados en un ambiente de restricción en el movimiento de capitales (Amsden, 1989, 2004).

Las políticas de precios, en un entorno de industrialización, deben ir acompañadas de un menor énfasis en la estabilidad de precios, la cual llegó a dominar en el periodo de regulación económica y provocó fuertes caídas en los salarios especialmente en México (Noyola, 1957, 1998); o sea, la estabilidad del tipo de cambio no debe ser un objetivo prioritario. A su vez, no deben repetirse las políticas que privilegiaron las importaciones de bienes de capital complejos en vez de producirlos en el mercado interno, sólo porque sus costos eran menores (Levy, 2009). Al proceso de industrialización de América Latina se ha denominado como un proceso de escaparate (Fajnzylber 1998 [1990]:837), y se señala que en México (mexicanización del proceso de industrialización) tuvo un limitado énfasis en la transferencia de tecnología a los países en desarrollo. Entonces, un segundo grupo de reformas es la producción interna de bienes complejos, independientemente de que puedan obtenerse internacionalmente a menores precios, y garantizar una masa salarial que dinamice el mercado interno.

En el ámbito interno, también es fundamental modificar las relaciones de poder del sector financiero. Desde el periodo del desarrollo estabilizador, el sector financiero mexicano ha sido privilegiado, pues se le han otorgado importantes canonjías a cambio de seguir los lineamientos del banco central (políticas de persuasión), uno de éstos fue la exención de los bancos de pagar impuestos. El gobierno mexicano contrató los créditos externos y fueron canalizados a los bancos en moneda nacional y, así, obtenían altos rendimientos por depositar reservas en el banco central (encima de los requerimientos de encaje legal). Estos arreglos fueron funcionales en la década de 1960, mientras no hubo fuentes alternativas de ganancias. El desorden monetario internacional modificó el comportamiento de los bancos, que alentaban a sus clientes a comprar dólares. Ello generó los primeros signos de la desregulación que, por un lado, concentró el capital bancario y, por otro, creó los primeros antecedentes de

la extranjerización de la banca (se permitió que operaran sucursales en el extranjero, para mayores referencias véase Quijano, 1981).

El trato preferencial de la banca se acentuó en el periodo de desregulación y globalización, lo cual generó altas ganancias a la banca privada doméstica (1990-1997), vía la compra de títulos públicos y los reportos –incluso con los bonos de FOBAPROA-IPAB–; esto permitió a los bancos tener altos rendimientos independientemente de la emisión de créditos. Estas condiciones se mantuvieron en el periodo de extranjerización de la banca, siendo la tenencia de bonos públicos y reportos una de las principales fuentes de ganancias bancarias (Domínguez, 2009). Por consiguiente, el gobierno debe modificar el trato especial otorgado al sector bancario, reduciendo las ganancias financieras generadas con base en la negociación de títulos gubernamentales y la compra-venta de valores reversibles (*reportos*).

Finalmente, en el plano internacional, México debe unirse a los países del sur de América Latina (UNASUR) y optar por un nuevo orden financiero internacional a favor de la limitación del movimiento de capital. En términos de Russell (2008), el capital financiero debe asumir un papel de sumisión (esclavo) con relación al capital productivo.

Resumiendo, se debe desplegar una política de déficit fiscal que reintroduzca políticas de industrialización y crecimiento económico sobre fundamentos endógenos con activos construidos a partir del conocimiento y no de la imitación de tecnología. No es suficiente desplegar políticas de industrialización sobre la base de gasto fiscal deficitario, este proceso debe ir acompañado de políticas monetarias que garanticen financiamiento a la producción sobre la base de precios estables. En este contexto, el banco central debe operar de acuerdo con objetivos de crecimiento económico y no sólo estabilidad de precios, y debe estar acompañado de estabilidad financiera, o sea, debe limitar el movimiento de capital.

CONCLUSIONES

La apertura financiera, comercial y productiva, junto con la desregulación económica modificaron la estructura financiera dominante, con lo que se desarrolló el mercado de capitales que favoreció las ganancias financieras, que se distinguieron por ser altamente volátiles. Debe destacarse que el financiamiento externo y el de origen bursátil no financiaron de manera

significativa la producción, lo cual redujo el financiamiento al sector privado no financiero debido a la caída del financiamiento bancario.

Cambió el destino del financiamiento y se generó una restricción crediticia en el sector productivo, especialmente en las micro, pequeñas y medianas empresas, sin afectar los rendimientos de los intermediarios financieros, especialmente en el sector bancario. O sea, este sector prestó menos e incrementó su rentabilidad.

En las economías en desarrollo, particularmente México, a diferencia de los países industriales, no se generó inestabilidad financiera por el impago de deudas de los prestatarios relacionados al financiamiento de la vivienda y el consumo. La crisis de las economías en desarrollo fue provocada por una caída de la demanda externa, que evidenció la debilidad de la economía mexicana. Por consiguiente, en las economías en desarrollo se desencadenó una crisis industrial que no pudo ser revertida por el mercado interno y fue agudizada por la menor entrada de capitales; lo cual, empero, puede desencadenar una crisis financiera. Los países en desarrollo enfrentan una causalidad inversa que va de una crisis industrial hacia una crisis financiera.

Uno de los principales efectos desequilibradores de las economías en desarrollo es el incremento de las ganancias financieras generado por el movimiento del capital financiero internacional. La creciente liquidez financiera está asociada a los vaivenes de los flujos de capital externo internacionales, que provocaron fuertes movimientos en los precios claves de la economía e impidieron un crecimiento económico estable. Contrariamente a lo que señalan las autoridades gubernamentales, la estructura financiera basada en el mercado de capitales, en países como México, debilitó la actividad productiva y fortaleció la especulación financiera, siendo los principales beneficiarios los agentes externos. O sea, el funcionamiento de la estructura financiera basada en el mercado de capitales es contrario a la expansión de las fuerzas endógenas del crecimiento de la economía mexicana, lo cual empequeñece al sector industrial.

Las vías para superar las crisis tienen dos niveles. El externo, relacionado a la nueva arquitectura financiera internacional, espacio vital para regular el movimiento de capital, política que tuvo éxito en el periodo de la posguerra cuando dominaron los acuerdos del Sistema Bretton Woods. Por consiguiente, un elemento fundamental es limitar el movimiento del capital internacional y restringir la apertura externa comercial y productiva para

garantizar encadenamientos internos fundamentados en desarrollo tecnológico. A su vez, el financiamiento externo no debe estar atado a los organismos internacionales ni tener como objetivo financiar el déficit externo estadounidense. La política monetaria debe administrar el tipo de cambio y la tasa de interés independientemente de los intereses de capital financiero internacional.

El mercado doméstico es un espacio clave. En primer lugar, se debe apoyar el financiamiento al sector empresarial, generador de empleo, bajo el esquema de industrialización con base en la sustitución de importaciones. La política económica debe estar comandada por gasto público deficitario y enfocada a la actividad de las empresas domésticas que generan producción para el mercado interno con reducidos niveles de importaciones, estableciendo salarios mínimos y prestaciones sociales más elevadas para aumentar la demanda interna doméstica. Una de las bases del crecimiento económico debe ser la innovación tecnológica, que incrementa la productividad y los ingresos de los sectores asalariados. En este contexto, se debe fortalecer un sector exportador con fuertes encadenamientos productivos domésticos, sector que debe financiar las importaciones sin desvirtuar el tipo de cambio.

El banco central no debe actuar en forma desligada de la banca comercial y las empresas; debe existir un canal crediticio relacionado con el financiamiento de la producción y de la inversión, el cual debe limitar los recursos financieros destinados a estabilizar el tipo de cambio desplegando una política monetaria de tasas de interés reducidas y estables para limitar la especulación y las ganancias financieras. El banco central debe asegurar mínimos de rentabilidad para el sector productivo y capacidad de pagos de las deudas.

La organización financiera basada en el mercado de capitales mostró ser ineficiente en la canalización de financiamiento al sector productivo, pues favoreció las ganancias de los acreedores (tenedores de títulos financieros) en contra de los deudores.

Considerando los anteriores planteamientos, podemos señalar que las políticas anticrisis desplegadas por el gobierno no reactivarán la economía, en tanto se sustentan sobre las mismas bases del modelo dominante de las últimas décadas. La mayor parte de los esfuerzos se destinan a estabilizar el tipo de cambio, y el exiguo apoyo fiscal se dirige a las empresas transnacionales (piénsese en el apoyo de la banca de desarrollo a las empresas AAA). La autoridad gubernamental sigue más preocupada en

contener la inflación que en garantizar créditos al sector empresarial. Hay escasos programas de garantías crediticias a las Pymes.

En este contexto, se debe realizar una profunda re-estructuración del sistema financiero. Se deben fortalecer los mecanismos e instituciones que canalicen financiamiento al sector productivo y a la formación bruta de capital fijo. Se debe reforzar la banca de desarrollo, instituciones de fomento, así como los programas de seguros de riesgos para el sector productivo privado, además de canales crediticios y diferenciación de precios. Un elemento adicional es fortalecer las políticas estatales en sectores sociales, como la educación y la salud, y modificar el sistema de pensiones privado. La autoridad gubernamental debe regular el movimiento de capital externo y reducir las ganancias de los intermediarios financieras. Se deben reglamentar las operaciones del sector bancario orientando su actividad a la emisión de créditos bancarios a la actividad productiva. La banca central debe garantizar rendimientos al capital productivo y flexibilizar su objetivo de controlar la inflación.

Finalmente, hay que subrayar que la política monetaria por sí sola no puede revertir la crisis; la política fiscal anticíclica es la única vía para salir del estancamiento económico, la cual, sin embargo, debe estar acompañada de una política monetaria laxa para incentivar el gasto privado.

Una propuesta de ajuste estructural con crecimiento

Guadalupe Mántey de Anguiano*

INTRODUCCIÓN

La crisis financiera, a nivel global, ha debilitado las bases en que se sustenta el crecimiento del ingreso real. En un gran número de países, este fenómeno ha conducido, por un lado, al resurgimiento de la política fiscal para proporcionar los estímulos a la demanda efectiva que las fuerzas del mercado son incapaces de generar y, por otro lado, al fortalecimiento de barreras proteccionistas para asegurar sus efectos en el ámbito interno.

La política económica aplicada en México, durante este periodo crítico, constituye una notable excepción a este comportamiento. El gobierno mexicano redujo su gasto interno e incrementó los impuestos para preservar el equilibrio fiscal; al mismo tiempo que se endeuda interna y externamente para sostener un tipo de cambio sobrevaluado que mantenga la estabilidad de los precios internos.

Esta visión de corto plazo, que conduce a un ficticio equilibrio macroeconómico basado en el creciente desempleo y el deterioro en la distribución del ingreso, no sólo es moralmente inaceptable, sino que es insostenible económica y socialmente.

La apreciación de la moneda y la contención de la demanda interna impiden el desarrollo de las fuerzas productivas del país; y al erosionar la competitividad, lo hacen cada vez más dependiente de importaciones, lo

* Profesora de teoría y política monetaria en la Facultad de Estudios Superiores, Acatlán, UNAM [gmantey@servidor.unam.mx].

que genera un círculo vicioso que sólo puede conducir al estancamiento económico con inestabilidad financiera.

El mantenimiento de un tipo de cambio competitivo, que estimule las exportaciones y desaliente las importaciones, y así remover la restricción externa al crecimiento económico de México, enfrenta dos importantes obstáculos a corto plazo. El primero de ellos es que la devaluación de la moneda para corregir un desequilibrio en el comercio exterior inevitablemente causa una contracción en la demanda agregada, pues al nuevo tipo de cambio, el mayor gasto en las importaciones excede al mayor ingreso por las exportaciones (Krugman y Taylor, 1978). El segundo es que esta medida tiene un fuerte impacto inflacionario, como consecuencia del rezago tecnológico, y una estructura productiva altamente dependiente de importaciones (Prebisch, 1949; Pinto, 1975; Taylor, 1992).

Las consecuencias recesivas e inflacionarias de la depreciación cambiaria, al redistribuirse el ingreso en contra de los asalariados, reducen el efecto multiplicador de la inversión, lo cual hace más difícil la recuperación del crecimiento económico. Estas razones son suficientes para explicar la renuencia que muestran los artífices de la política económica en México para ajustar oportunamente el tipo de cambio, aun cuando la experiencia ha demostrado que la sobrevaluación de la moneda conduce inexorablemente a crisis cambiarias y financieras (Cambiaso, 1998).

El uso del ancla cambiaria, como medida para estabilizar los precios internos, ha sido criticado mundialmente y en todos los ámbitos; no obstante, los bancos centrales de los países en desarrollo, el de México en particular, continúan recurriendo a esta estrategia de manera poco transparente para poder cumplir con sus metas de inflación (Bofinger y Wollmershaeuser, 2001; Calvo y Reinhart, 2002; Canales-Kriljenko, 2003; Reinhart y Rogoff, 2004). Esto normalmente se consigue a expensas de un menor crecimiento y crisis cambiarias periódicas (García y Olivie, 2000).

En este trabajo se presenta una propuesta para mantener un tipo de cambio competitivo sin generar inflación ni recesión. Primeramente, se mostrará que el modelo teórico dominante es inadecuado para representar el proceso inflacionario en México, lo que en parte explica el pragmatismo y la opacidad del Banco de México en la conducción de la política monetaria. Seguidamente, se destacarán los riesgos sistémicos que ha generado la conducción de la política monetaria bajo los supuestos del paradigma dominante, como resultado de fallas no reconocidas en el mercado bancario. Finalmente, se propondrá una estrategia alternativa

para realizar ajustes estructurales con crecimiento y estabilidad de precios, y se sugerirán algunos instrumentos de política para llevarla a cabo.

FUNDAMENTOS TEÓRICOS DEL MODELO ACTUAL DE POLÍTICA ECONÓMICA

El modelo dominante de la política económica preconiza la estabilidad de precios y la vincula directamente con la eficiencia en el uso de los recursos productivos: el pleno empleo se identifica con una inflación baja y estable (Blinder, 1997; Taylor, 2000). Este modelo descansa en tres supuestos fundamentales: *a)* predomina la libre competencia en los mercados de productos y factores; *b)* la inflación se produce por excesos de demanda que impactan tempranamente los salarios, y *c)* el equilibrio externo provocado se corrige por medio de ajustes al tipo de cambio.

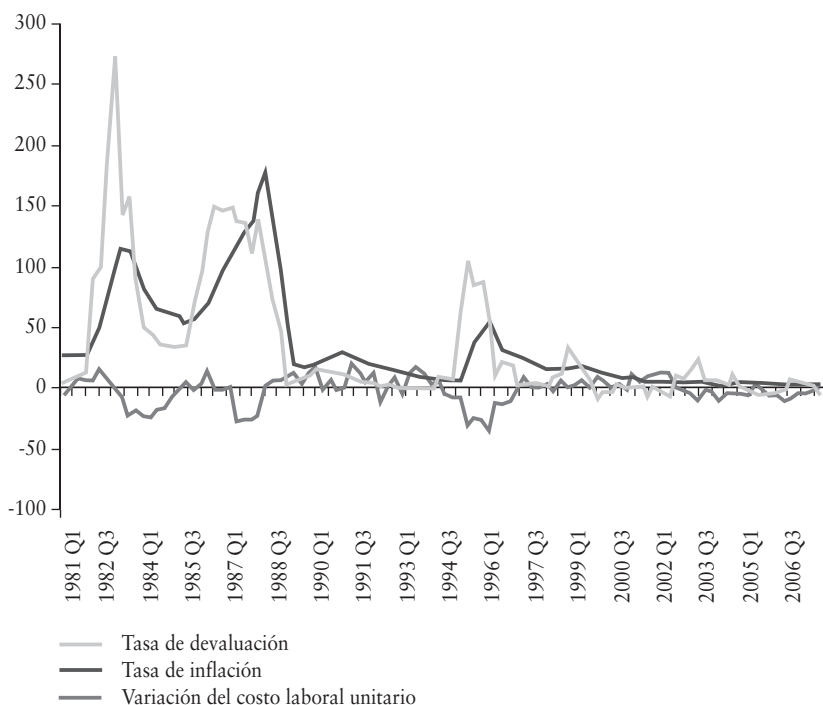
EL SÍNDROME DE LA INFLACIÓN ESTRUCTURAL

En la gráfica 1, sin embargo, podemos ver que en México la inflación tiene otros determinantes y que los supuestos anteriores no se cumplen: *a)* la inflación responde en forma desproporcionada (con elasticidad unitaria o mayor) a los ajustes en el tipo de cambio; *b)* cuando la moneda se devalúa y la demanda agregada se contrae, los precios suben, y *c)* en estos episodios, el costo laboral unitario se mueve *en sentido contrario* a los precios internos, y no directamente como supone la teoría convencional.

Este fenómeno, característico de economías de industrialización tardía, fue señalado primeramente por los economistas de la (CEPAL) (Prebisch, 1949; Noyola, 1957; Pinto 1975, etcétera), a mediados del siglo xx, los cuales lo denominaron *inflación estructural*.

La inflación estructural, en las economías semiindustrializadas, es la forma en que se resuelven los conflictos en la distribución del ingreso que se originan por: la dependencia tecnológica del exterior; las características de la estructura social; las estructuras oligopólicas en el mercado interno; las restricciones financieras que enfrentan las empresas; la inflación estructural, por lo tanto, no es resultado de presiones de demanda, tampoco se origina en el mercado laboral; las políticas monetaria y fiscal contraccionistas pueden incluso agravarla.

Gráfica 1
Síndrome de la inflación estructural



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI y Banco de México (1981-2006).

La inflación estructural constituye uno de los principales escollos de la política económica en México, pues impide mantener un tipo de cambio real competitivo, lo que conduce a crisis recurrentes de la balanza de pagos. En tanto persistan las condiciones de dependencia tecnológica, heterogeneidad estructural, deficiente asignación del crédito interno, etcétera, la inflación se reprime sobrevaluando el tipo de cambio; y el equilibrio externo se sostiene precariamente conteniendo el crecimiento del ingreso y el empleo.

Aquí conviene señalar que, aunque algunas investigaciones recientes festejan que el traspaso del tipo de cambio a la inflación ha disminuido en México y otros países de América Latina (Baqueiro *et al.*, 2003; UNCTAD, 2004), otros autores han demostrado que esta tendencia es altamente preocupante, pues refleja que en la pugna por la distribución del ingreso,

los asalariados han tenido que ceder ante el creciente poder que la libre movilidad internacional concede al factor capital (Salama, 1999; Mántey, 2006b; Ampudia, 2009). La explicación de la reducción del traspaso en esos países se encuentra en la drástica caída de los salarios reales y el empleo.

Ventajas a corto plazo del ancla cambiaria

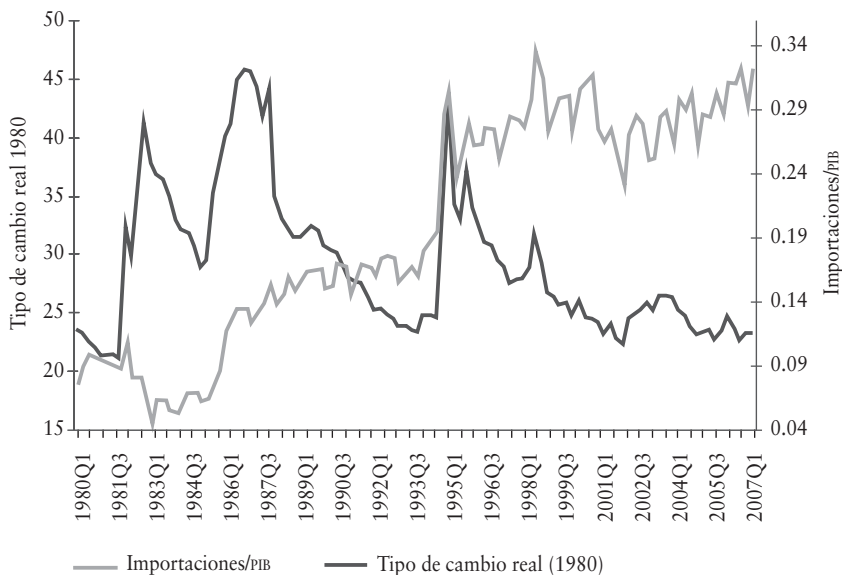
La dependencia tecnológica del exterior no sólo se manifiesta en un desproporcionado traspaso del tipo de cambio a la inflación, sino también en una baja elasticidad-precio de las importaciones de mercancías y servicios.

En la gráfica 2 puede apreciarse que las reformas liberalizadoras del comercio exterior en las décadas de 1980 y 1990 incrementaron el coeficiente de importaciones sin que las amplias fluctuaciones del tipo de cambio real registradas a lo largo de ese periodo ejercieran una influencia perceptible. La inelasticidad de las importaciones a los ajustes en el tipo de cambio y el fuerte impacto que éste tiene en la tasa de inflación explican el empeño del banco central en anclar el tipo de cambio nominal, aun cuando el tipo de cambio real tienda a sobrevaluarse. Adicionalmente, la estabilidad de precios que conlleva la apreciación a corto plazo de la moneda, en tanto se presume que el banco central puede sostenerla, desalienta la inversión especulativa en divisas y prolonga la fase cíclica de expansión. La gráfica 3 que se presenta a continuación ilustra este fenómeno.

RIESGOS SISTÉMICOS

Esta política, sin embargo, ha mostrado reiteradamente su inviabilidad como estrategia a mediano y largo plazos. El ancla del tipo de cambio nominal, como es bien sabido, desalienta las exportaciones y deteriora la balanza comercial, lo cual obliga a reducir el crecimiento económico. La gráfica 4 muestra la relación directa que hay entre el tipo de cambio real y el saldo de la balanza comercial.

Gráfica 2
Inelasticidad-precio de las importaciones

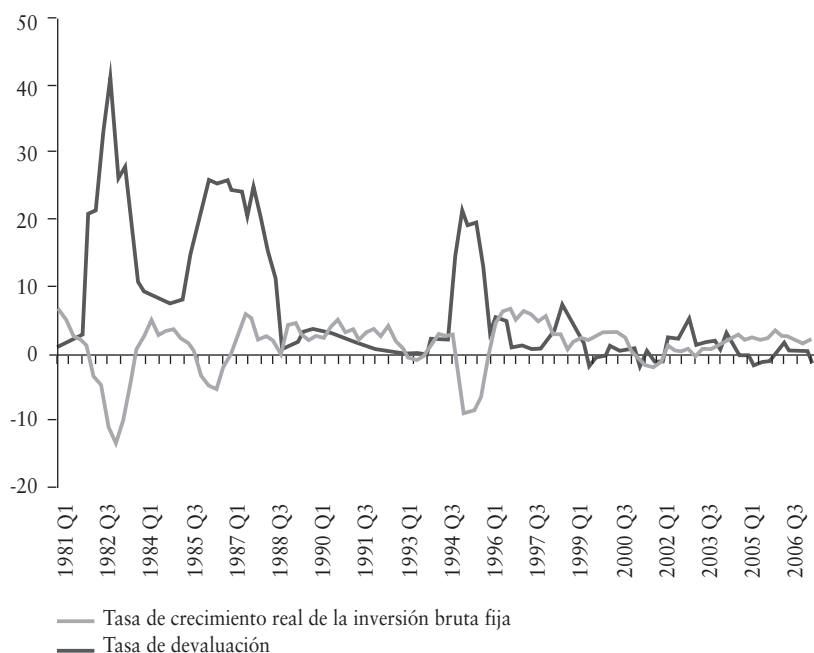


Fuente: Elaboración propia con base en INEGI y Banco de México (1980-2007).

El desequilibrio comercial que conlleva la sobrevaluación de la moneda obliga a la autoridad monetaria a elevar las tasas de interés internas, con el doble propósito de atraer capital del exterior y moderar el crecimiento de la demanda agregada interna. Las crecientes tasas de interés y el poco crecimiento del ingreso constituyen una doble pinza a las finanzas públicas, pues elevan el servicio de la deuda interna al mismo tiempo que se contrae la recaudación tributaria. Finalmente, los déficit gemelos inducen la reversión violenta del capital externo de corto plazo; esto genera las crisis cambiaria y financiera que acentúan la caída del ingreso real.

Cuando la estabilidad cambiaria y de los precios internos alientan la inversión productiva, el deterioro en la balanza de pagos es más rápido por el aumento en las importaciones de bienes de capital, y el resultado final ha sido el mismo. Los ciclos de inversión en México normalmente se ven truncados por crisis cambiarias. Estos fenómenos crónicos muestran la importancia de estabilizar oportunamente el tipo de cambio real.

Gráfica 3
Estabilidad cambiaria e inversión



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI y Banco de México (1978-2007).

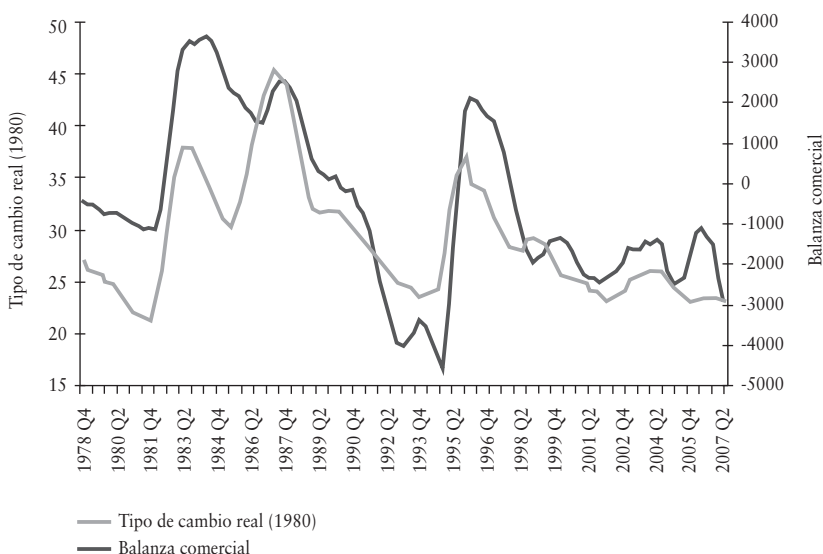
VENTAJAS DE UN TIPO DE CAMBIO REAL COMPETITIVO Y ESTABLE

Podemos concluir, entonces, que un tipo de cambio real competitivo y estable favorece el crecimiento del ingreso, pues: fomenta las exportaciones y evita el deterioro de la cuenta corriente; permite mantener tasas de interés moderadas, lo que limita el servicio de la deuda pública interna, y deja espacio para una política fiscal de fomento económico; desalienta la especulación cambiaria, liberando recursos para la inversión productiva.

Pero ¿cómo establecer un tipo de cambio competitivo sin generar inflación? Cuando la inflación no obedece a presiones de demanda, sino que se produce por factores estructurales —es decir, factores derivados de la dependencia tecnológica del exterior, de una estructura productiva heterogénea y de condiciones de competencia imperfecta en el mercado inter-

no—, las medidas convencionales de política monetaria antiinflacionaria, además de ineficaces resultan contraproducentes al restringir la demanda interna y exacerbar la pugna distributiva.

Gráfica 4
Tipo de cambio real y balanza comercial



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI y Banco de México 1978-2007.

Atendiendo a los factores que causan la inflación estructural, y particularmente al rezago en la innovación tecnológica característico de los países semiindustrializados como México, es imprescindible que una política monetaria antiinflacionaria se conciba integrada a un programa de industrialización de largo plazo y que apoye a éste con los recursos financieros internos necesarios.

La política de crédito no sólo es crucial para llevar recursos hacia los sectores prioritarios en cantidad y términos adecuados, sino también para redistribuir el ingreso hacia los agentes que tienen poder de mercado, con lo cual se evita que éstos se financien por la vía inflacionaria de ampliar sus márgenes sobre costos.

CAMBIOS REQUERIDOS EN LA INSTRUMENTACIÓN DE LA POLÍTICA MONETARIA

Una estrategia como ésta requiere instrumentos de política diferentes a los que emplea actualmente el banco central, como resultado de la desregulación financiera. Los principales instrumentos de la política monetaria en el presente son: subastas de fondos y valores gubernamentales; depósitos de regulación monetaria; *swaps*; subastas de moneda extranjera.

Estos instrumentos, basados en mecanismos de mercado, son claramente inadecuados cuando los mercados son imperfectos. Estas medidas de política para regular la tasa de interés y la demanda efectiva han agravado las fallas del mercado bancario, por lo cual dejan a amplios sectores de actividad sin acceso al crédito.

En la gráfica 5 se advierten dos graves consecuencias de la instrumentación de la política monetaria en la última década bajo el esquema de metas de inflación: *a*) la declinación del crédito bancario como proporción del Producto Interno Bruto (PIB); *b*) el aumento de la deuda pública interna respecto al PIB. Las siguientes cifras registradas en diciembre de 2008 son ilustrativas: el crédito bancario interno representó menos de una cuarta parte (24%) del financiamiento a la actividad productiva del sector privado; casi la mitad del crédito bancario (43%) se destinó a financiar el consumo y la vivienda; los fondos que provienen de fuentes alternativas internas y externas representaron cerca de dos tercios (62%) del financiamiento que recibió el sector privado.

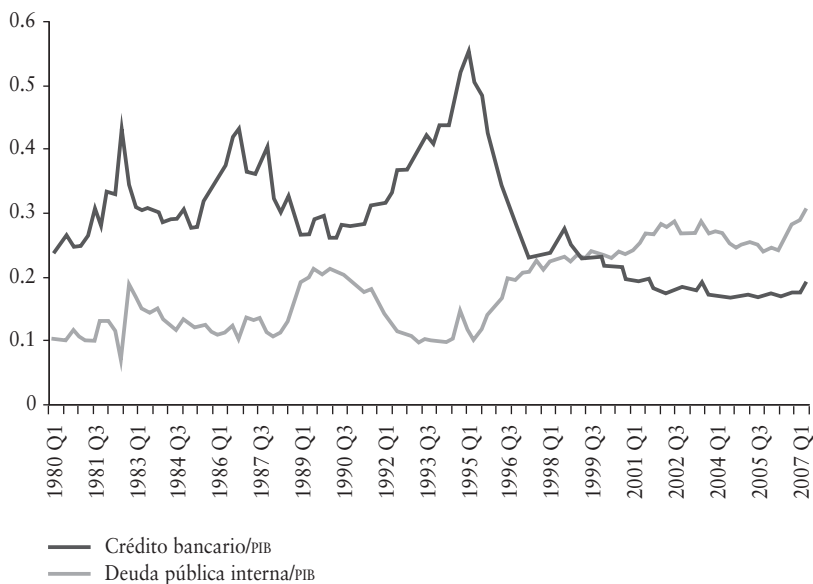
Es evidente que la banca comercial interna ha perdido interés en el financiamiento corporativo y ha reorientado su actividad en dos direcciones: la obtención de rentas con nulo riesgo en la intermediación de valores gubernamentales, y la exacción de elevados márgenes financieros, con riesgo medio y alto, en los créditos a la vivienda y al consumo.

La liberalización de las tasas de interés sobre instrumentos de ahorro bancarios, contra las previsiones de los teóricos y políticos neoliberales, las ha reducido en vez de elevarlas, con lo que se genera tanto un diferencial entre ellas como los valores gubernamentales que promueve conductas rentistas de la banca y desalienta el crédito a la producción (Mántey, 2006a).

Desde la crisis de 1994, el crédito como proporción del PIB ha declinado, y la actividad bancaria se ha dirigido crecientemente hacia la intermediación de valores gubernamentales o con garantía gubernamental por medio de operaciones de reporto y del comercio de productos financieros derivados. Esta falla en el mercado bancario genera una demanda excesiva de valores

gubernamentales por los bancos y demás inversionistas institucionales, demanda que ha sido satisfecha por el Banco de México mediante mayores emisiones de valores gubernamentales para regulación monetaria, bonos del Instituto de Protección del Ahorro Bancario (IPAB) y los bonos de regulación monetaria emitidos por el propio banco central.

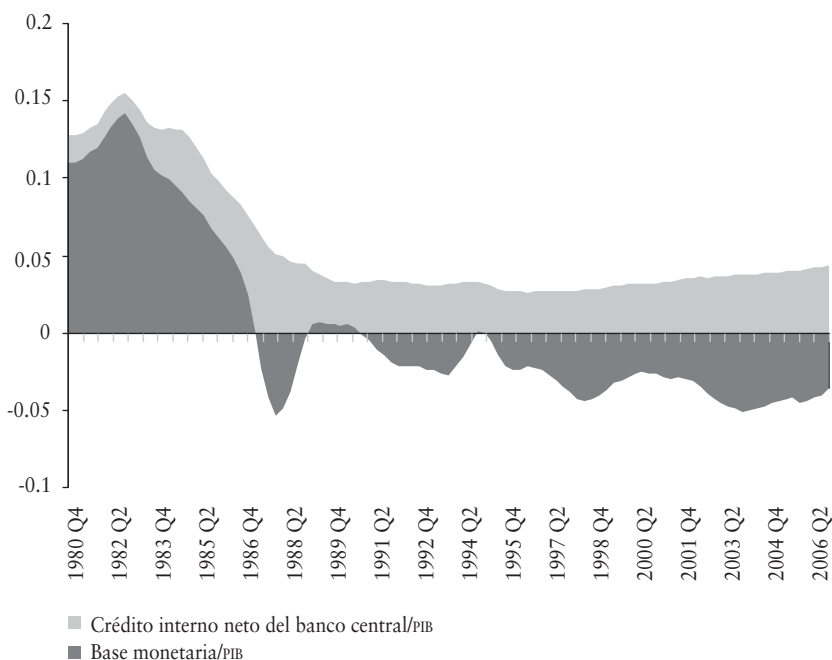
Gráfica 5
Efectos de la política monetaria actual



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI y Banco de México (1980-2007).

Las colocaciones de deuda pública interna con fines de regulación monetaria no sólo anulan el señoreaje al que tiene derecho el gobierno federal por la emisión primaria, sino que dan por resultado un crédito interno neto negativo del banco central al gobierno, como resultado de los crecientes depósitos del gobierno en el banco central para fines de regulación monetaria. En conjunto, estos recursos cedidos por el gobierno federal al banco central para fines de regulación monetaria representan actualmente un 8% del PIB (gráfica 6). Los fenómenos descritos indican claramente que una política monetaria antiinflacionaria, integrada al desarrollo industrial, no puede llevarse a cabo con este conjunto de instrumentos.

Gráfica 6
Apoyo fiscal al banco central



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI y Banco de México (1994-2007).

OBJETIVOS E INSTRUMENTOS DE POLÍTICA PROPUESTOS

Una vía para eliminar la inflación estructural es que el gobierno genere externalidades que eleven las utilidades de las empresas y eviten que el conflicto distributivo ocasionado por los ajustes necesarios al tipo de cambio se resuelva por medio de mayores precios. Esto se puede hacer de diversas maneras; por ejemplo, proveyendo infraestructura para reducir los costos de exportación; otorgando apoyos a la investigación y el desarrollo tecnológico; mejorando el sistema educativo; etcétera.

Pero una forma particularmente efectiva, con bajo o nulo costo fiscal, es la asignación selectiva del crédito bancario. La disponibilidad de crédito a corto y largo plazos para actividades prioritarias, a bajo costo y con seguridad, condicionada al cumplimiento de los objetivos y metas del

programa de desarrollo industrial, ha probado ser un instrumento eficaz para obtener la necesaria cooperación de la iniciativa privada en la estabilidad de los precios internos. Con el apoyo de la autoridad monetaria y, en caso necesario, con garantías de pago otorgadas por el gobierno federal, este instrumento podría resultar atractivo también para los intermediarios financieros sobre todo si, al mismo tiempo, se toman medidas para desincentivar su comportamiento rentista.

Un esquema de este tipo es viable bajo la estructura institucional actual, de apertura comercial y financiera, pues formaría parte de la regulación prudencial del sistema bancario interno, la cual no está limitada por los acuerdos internacionales firmados.

Esquemas similares fueron usados con éxito en Corea y otros países del sudeste asiático. Gracias al financiamiento seguro y barato, pero condicionado al cumplimiento de objetivos de desarrollo industrial, en esos países la expansión del crédito bancario interno se vio asociada positivamente con la inversión fija, el ahorro interno y el saldo de la balanza comercial (Gore y Akyuz, 1996; Lall, 1997).

Para establecer en México este nexo utilidades-inversión, que acelera el proceso de industrialización y elimina la inflación estructural y estabiliza la cuenta corriente de la balanza de pagos, se propone utilizar las siguientes medidas:

- Establecimiento de encajes sobre el activo bancario para desincentivar la intermediación de valores gubernamentales y promover la intermediación monetaria en apoyo a la producción.
- Canalización selectiva del crédito, a tasas preferenciales, para actividades prioritarias.
- Amplias facilidades de redescuento en el banco central para préstamos a actividades prioritarias.
- Garantías gubernamentales sobre el pago de intereses y capital en el financiamiento a pequeñas y medianas empresas.
- Restablecimiento de la banca de desarrollo como institución de primer piso.
- Revitalización de los fideicomisos oficiales de fomento como instituciones financieras de segundo piso con apoyo del banco central.
- Fijación de un piso a la tasa de depósitos bancarios, que corrija las distorsiones que produce el oligopsonio en el mercado de depósitos.

Replanteamiento de la política monetaria, ¿cómo salir de la crisis?

Nora C. Ampudia Márquez*

INTRODUCCIÓN

La crisis económica mundial 2007-2009 no tiene su origen en las bajas tasas de interés reales del primer lustro de esta década, no es resultado exclusivo de la reducción de las tasas de interés de la Reserva Federal por debajo de 1% desde 2001 hasta 2005 ni de la crisis de crédito *subprime*, tampoco es resultado exclusivo de una mala supervisión sobre las operaciones financieras con instrumentos estructurados ni de una pobre visión de los bancos centrales que se enfocan en un objetivo inflacionario como plantean el Banco Internacional de Pagos (BIP) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) en su informe anual de 2009. Si bien estos últimos fenómenos son detonadores de la crisis, sus orígenes son más profundos, sistémicos y estructurales, y se encuentran estrechamente ligados a la forma de operación de las empresas en general.

En las raíces del problema está, por un lado, la falta de comprensión sobre la relación existente entre la microeconomía y la macroeconomía; por otro, el escaso interés en el proceso de formación de precios de las empresas, sus problemas de flujo de efectivo y sus expectativas de rentabilidad, lo que condujo a un fuerte proceso de financiarización y al cambio en el modelo de acumulación de capital.

* Profesora investigadora de tiempo completo de la Universidad Panamericana, plantel Guadalajara [nampudia@up.edu.mx]

LA VISIÓN PREDOMINANTE SOBRE LA CRISIS

La visión actual de los orígenes de la crisis es más bien superficial, se concentra más en los síntomas que en las causas, y por lo mismo sus soluciones no van al fondo del problema. Para los organismos financieros internacionales la crisis es resultado de errores en la supervisión de las operaciones financieras internacionales, falta de transparencia y comprensión sobre éstas, el mantenimiento de importantes desequilibrios en cuenta corriente entre las economías más grandes del mundo (déficit comercial y fiscal en Estados Unidos y superávit comercial en China); lo cual generó un desalineamiento de los tipos de cambio, exceso de liquidez internacional, la acumulación de grandes cantidades de reservas internacionales y un crecimiento exorbitante del crédito que alimentó la burbuja financiera y de precios de bienes inmobiliarios (IMF, 2009f).

Como resultado de una visión tan superficial, se limitan a aconsejar una mayor vigilancia del riesgo sistémico, una coordinación internacional macro-prudencial, mejores prácticas para la regulación financiera y mayor cantidad de fondos públicos internacionales para la asistencia y ayuda en condiciones de iliquidez internacional. Apelan a una mayor colaboración y coordinación en la definición y aplicación de las políticas contracíclicas, de los organismos financieros internacionales, los bancos centrales del mundo y los responsables de las finanzas públicas. Proponen un régimen bancario armonizado y menos ambiguo que mejore el marco legal e institucional y que brinde un código de conducta internacional.

Para los organismos internacionales, se aconseja mayor rapidez en el otorgamiento de los créditos, para que se evite el condicionamiento en cuanto a políticas macroeconómicas *ex post* y nuevos alcances y objetivos del FMI para la vigilancia y establecimiento de políticas macroprudenciales sobre los flujos internacionales de capital, los déficit y superávit de cuenta corriente, la acumulación de reservas internacionales y la necesidad de una plantilla de empleados con una visión menos especializada y más integrada sobre el vínculo entre la macroeconomía y el sistema financiero internacional.

En cuanto a la política monetaria, proponen la ampliación de su mandato; consideran que la actual estrategia de metas de inflación, cuyo objetivo prioritario es la estabilidad del poder adquisitivo del dinero, es insuficiente, por lo que tal estrategia debe ampliarse e incluir también la estabilidad macrofinanciera debido a la necesidad de la aplicación de

medidas prudenciales y de regulación. También proponen tener en cuenta el movimiento del precio de los activos, los *boom* crediticios y el nivel y la construcción del riesgo sistémico, lo que incrementaría los instrumentos de política a más que simplemente la tasa de interés de referencia y las operaciones de mercado abierto sin limitar en exceso la liberalización financiera y el libre flujo de capitales (IMF, 2009e).

En cuanto a la política fiscal, determinan que el hecho de no haber reducido lo suficiente el déficit fiscal durante los años de *boom* económico, cuando los ingresos eran elevados, limitó la posibilidad de aplicar políticas contracíclicas durante la crisis, y, adicionalmente, la facilidad de deducir impuestos por el pago de intereses de la actividad financiera (pago de impuestos por las ganancias de capital) incrementó la vulnerabilidad del sector privado ante las crisis que, por lo tanto, debe ser monitoreado mediante medidas de regulación financiera.

EL ORIGEN DE LA CRISIS

A diferencia del enfoque anterior, el origen de la crisis se encuentra estrechamente relacionado con los siguientes fenómenos: el proceso de globalización, la desregulación financiera de fines de la década de 1980, el desarrollo de la ingeniería financiera, la apertura externa, la liberalización de la cuenta de capitales, el repliegue de la política económica —en la que el fundamentalismo de mercado y el Consenso de Washington (Williamson, 1990) jugaron un papel relevante—, el debilitamiento de los sindicatos y el poder de los trabajadores en las negociaciones salariales.

En conjunto estos factores generaron un cambio estructural e institucional que, junto con la globalización de las ideas,¹ modificaron el patrón de acumulación de capital. Esto creó un nuevo modelo cuyas raíces en la actividad productiva cambian hacia la actividad financiera mediante el

¹ Entiendo por *globalización de las ideas* el proceso irreflexivo de manejar conceptos y aplicarlos indiscriminadamente en estudios, análisis, proyectos de política y, en fin, en todos los procesos de comunicación a través de los medios, en especial aquellos referentes a las ventajas del libre mercado y la existencia de los mercados eficientes, de forma que analistas financieros, burócratas, asociaciones patronales, diputados, senadores, abogados y gremios en general, toman como receta y sobre ellos construyen sus políticas y procesos de gestión empresarial y gubernamental.

proceso de financiarización² de las grandes empresas transnacionales, las instituciones financieras, fondos de pensiones, mutualistas, sociedades de inversión, compañías de seguros, bancos de inversión, bolsas de valores, *hedge funds*, *venture capital funds*, etcétera, la banca comercial y las instituciones públicas encargadas de la política económica, tales como los bancos centrales y las dependencias encargadas de las finanzas públicas.

Éste es un proceso íntimamente relacionado tanto con la microeconomía, es decir, el proceso de producción y formación de precios de las empresas, como con las expectativas de rentabilidad y la lucha por la distribución del ingreso, cuyo resultado se refleja en el ámbito de la macroeconomía, pues a diferencia de la visión predominante actual, no es un problema netamente macroeconómico y de falta de supervisión o coordinación, aunque sin duda éstos son elementos determinantes.

El desarrollo de los mercados financieros y su globalización, junto con la innovación financiera, generaron nuevos instrumentos que presentaron una alternativa ante la caída de la tasa de rentabilidad de la industria a fines de la década de 1970 y la tendencia decreciente de las tasas de interés internacionales a fines de la década de 1980 y principios de la siguiente. La acumulación de capitales se centró en el alto rendimiento de corto plazo que ofrecían los nuevos instrumentos financieros, en especial los sintéticos o estructurados,³ y en la posibilidad de traspasar los riesgos. Para evitar medidas de regulación, dichas actividades se localizaron fuera del balance de las compañías.

Las ideas promovidas por Michael Jensen de la Harvard Business School, en la década de 1980 (Jensen, 1970) establecían que los mercados

² El concepto de *financiarización* se refiere al fenómeno general en el que los activos financieros de una empresa son un porcentaje mayoritario del total de sus activos físicos. En este proceso, las empresas en general encuentran una alta rentabilidad por medio de la operación de instrumentos financieros derivados en los mercados de dinero, más que en la producción de bienes y servicios no financieros. De esta forma, el departamento de finanzas es más importante que el de producción, y el capital se reproduce a través de la reinversión financiera y la especulación (Torres López, 2007); de esta forma la rentabilidad del capital financiero sobrepasa las operaciones del sistema monetario internacional.

³ Un instrumento financiero estructurado o sintético es un activo financiero de renta fija ligado a instrumentos derivados, es decir, es una mezcla de dos o más instrumentos financieros que facilitan una eficiente combinación de rentabilidad y riesgos. Su objetivo es generar rendimientos superiores a los proporcionados por los instrumentos comunes, como también traspasar y diversificar riesgos entre los agentes involucrados. Los instrumentos sintéticos están indexados a tipos de interés, tipo de cambio, índices bursátiles, materias primas, fondos de inversión, etcétera.

financieros siempre aciertan en los precios, y que por lo tanto lo mejor que podrían hacer los jefes de las empresas, no sólo en su provecho, sino en beneficio de la economía, era maximizar los precios de sus acciones. Jensen puso en el centro de la globalización de las ideas la noción de los mercados eficientes de Eugene F. Fama, bajo el supuesto de que cada inversor equilibra razonablemente el riesgo y la recompensa (Capital Asset Pricing Model, CAPM) (Fama, 1970; Krugman, 2009a); con esto se inició el fenómeno de la financiarización de las empresas e instituciones, a la par que el Consenso de Washington promovía la liberalización de los mercados financieros.

Bajo el modelo del gobierno corporativo,⁴ la financiarización proporcionó a los accionistas de las empresas y sus directivos la facilidad de la ganancia de corto plazo mediante el manejo de instrumentos financieros complejos, sacrificando los procesos productivos a mediano y largo plazo a cambio de altas tasas de rentabilidad financiera y elevado riesgo, altamente susceptibles a los movimientos de las tasas de interés y de tipo de cambio. Ello generó nuevas prácticas empresariales que se enfocaron en la reingeniería y la reducción de los costos, e impactaron en las decisiones empresariales sobre la gestión del beneficio, el flujo de efectivo y la formación de precios; así, se optó por la reinversión en activos financieros y productos estructurados más que en activos fijos como maquinaria y equipo (Gutiérrez y Albarraçín, 2008).

Los cambios en el sector financiero y los nuevos modelos de retribución de los administradores de la banca y de otras instituciones financieras alteraron sus incentivos, esto los llevó a asumir decisiones de mayor riesgo, y mayor rentabilidad, que se verían reflejadas en jugosas compensaciones y bonos, ya que éstas se volvieron altamente sensibles a los rendimientos de las inversiones, ahora mucho más complejas y diversificadas que antes, bajo la falsa creencia de que los riesgos se verían diluidos por

⁴ Es un modelo de gobierno empresarial iniciado hace unos veinte años, que se enfoca en la rendición de cuentas por parte del consejo de administración a los accionistas. En conjunto, define la estrategia empresarial y establece el control del consejo sobre el desempeño de las empresas. El principio fundamental es el trato igualitario y la protección de los intereses de los accionistas. Este tipo de gobierno enfatiza el valor de la empresa y sus activos, y el desempeño del consejo de administración se evalúa en función de la rentabilidad del negocio, por lo que los directivos de la empresa tienden a enfocarse en la maximización del valor de las acciones más que en la generación de bienes y servicios. La tendencia a retribuir a los altos directivos con acciones de la empresa los desvía de objetivos de mayor impacto social como la creación de productos y la generación de empleos.

medio de las operaciones con instrumentos financieros estructurados (*securitization*) (Rajan, 2005).

De esta forma se fue generando un nuevo patrón de acumulación de capital, menos real (productivo) y más espurio (especulativo), mediante la financiarización no sólo de las empresas, sino también de las mismas instituciones financieras, la banca central y la inversión de sus reservas internacionales en el mercado internacional de capitales y de las finanzas públicas.

Conforme el capital financiero adquiría predominio, los sindicatos, los representantes laborales y los trabajadores perdían poder de negociación. La consigna de flexibilizar el mercado de trabajo para permitir a las empresas sobrevivir ante la competencia internacional y la competencia contra las ganancias financieras fue debilitando el poder sindical.

Este nuevo patrón de acumulación de capital descansa en el libérrimo actuar de los mercados financieros, la especulación, la avaricia, las manías y el comportamiento irracional de pánico y volatilidad en periodos de desconfianza y crisis, como bien apunta Kindleberger (2000).

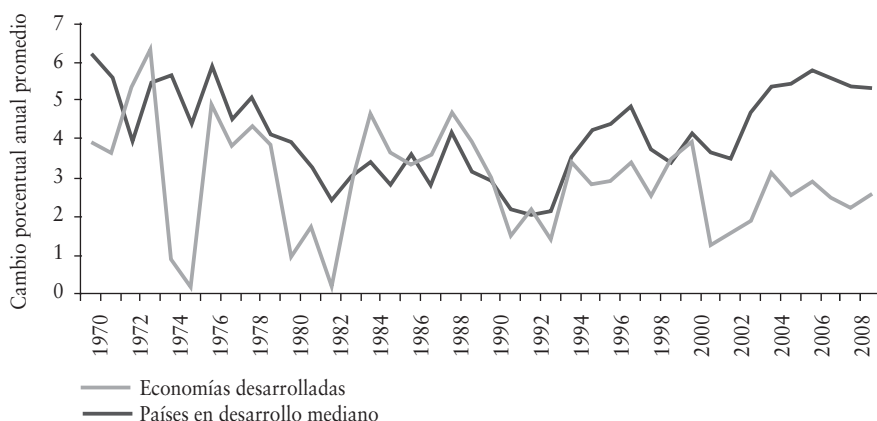
FINANCIARIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

De forma simple, podemos entender el fenómeno de la financiarización como un sobredimensionamiento de la esfera financiera respecto de la esfera productiva. A partir de la liberalización de los mercados a mediados de la década de 1980, el volumen de activos financieros, divisas y masa monetaria ha sobrepasado en múltiplos al producto bruto mundial. De 1986 a 2004 el mercado de derivados bursátiles tuvo una tasa de crecimiento media anual de 27.3%; en 2008 el mercado de obligaciones, valores de renta variable y activos bancarios era 352% del producto interno bruto (PIB) mundial, en tanto que el mercado de derivados *over the counter* era 1122% en valores nominales. De 1980 a 2004 el volumen diario medio de compraventa de divisas pasó de 80 000 millones de dólares a 1.88 millones; el cociente de ese volumen por las exportaciones de bienes y servicios pasó de 8.4 a 42%; el volumen de negocio del mercado de divisas de tan sólo seis días fue el equivalente al monto anual de las exportaciones de bienes y servicios, y el de veinte días fue el equivalente al producto bruto mundial (Bustelo Gómez, 2007); por su parte, los flujos transfronterizos de capital pasaron de 2.26 billones de dólares en

1990 a 12.27 billones en 2005. Las empresas, por su parte, se han dirigido de forma creciente a los mercados internacionales de títulos para obtener financiamiento, los cuales pasaron de 2% del PIM en 1986 a 4.9% en 2005.

Este proceso de financiarización ha generado un nuevo modelo de acumulación de capital, cuyos resultados más importantes son la concentración del ingreso en manos del capital financiero y la generación de bajas tasas de crecimiento económico y de empleo (gráfica 1).

Gráfica 1
PIB real mundial

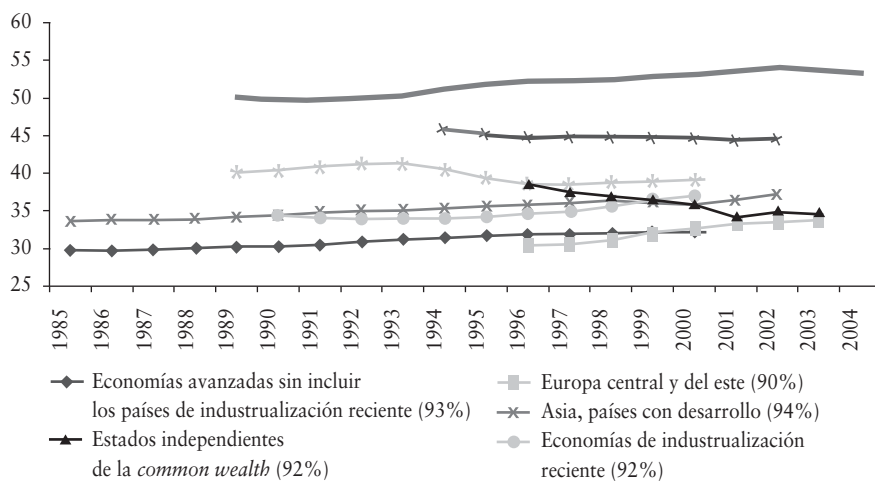


Fuente: IMF (2007), *World Economic Outlook*, octubre, cap. 4.

Este fenómeno apoya la desigualdad y la concentración del ingreso como una lucha entre el capital productivo y el capital financiero, y entre los países en desarrollo y los desarrollados, los primeros como exportadores de capital hacia los segundos (gráfica 2).

Debido al comportamiento de los agentes involucrados, se genera la inflación financiera que, como todo fenómeno inflacionario, es una lucha por la distribución del ingreso, en este caso en particular, una lucha por el acaparamiento de las ganancias especulativas de corto plazo, todo ello vinculado a las burbujas especulativas.

Gráfica 2
Coeficiente de Gini



Fuente: IMF (2007), *World Economic Outlook*, octubre, capítulo 4.

PREDOMINANCIA DE LA POLÍTICA MONETARIA Y LA LUCHA CONTRA LA INFLACIÓN

Adicionalmente al fenómeno de la financiarización, los principales bancos centrales del mundo establecen como estrategia fundamental la lucha contra la inflación. Consideran que, dada la falta de relación entre los agregados monetarios y la inflación, el mejor aporte que un banco central puede hacer a la economía es lograr la estabilidad de precios, ya que los mercados se ajustarán por sí solos generando la estabilidad macroeconómica.

A la fecha, 23 países, tanto desarrollados como en desarrollo, trabajan con la estrategia de metas de inflación y argumentan que gracias a dicha estrategia han generado estabilidad de precios y estabilidad económica (Allen *et al.*, 2006).⁵ También establecen que entre los principales logros

⁵ En América Latina estos países son: Brasil, Chile, Colombia, México y Perú, y entre los países desarrollados destacan: Canadá, Nueva Zelanda, Reino Unido, Australia, Islandia, Noruega y Suecia.

de esta estrategia se destacan: el mejor desempeño macroeconómico, menor variabilidad en el producto y una disminución del traspaso del tipo de cambio a los precios (Miskhin y Schmidt-Hebbel, 2007).

Aunque aún no existe evidencia contundente respecto de la efectividad de la estrategia, lo que realmente destaca es que el éxito de una política monetaria descansa en el establecimiento de un fuerte anclaje nominal mediante una meta explícita o implícita de inflación.

Hasta antes de la actual crisis financiera internacional, la política monetaria estaba viviendo sus años dorados; la creencia generalizada de que la mejor contribución de un banco central era combatir la inflación, generó un predominio del objetivo monetario por sobre otros objetivos, como el crecimiento económico, la generación de empleos y la distribución del ingreso. Ello provocó que la política fiscal se supeditara a la estabilidad de precios por medio del menor déficit fiscal posible y por esquemas de tributación que favorecieran la inversión financiera, pues se argumentaba que dichas condiciones provocarían un mayor crecimiento económico y facilitarían la operación eficiente de los mercados, lo cual resultaría en mayor bienestar social.

Libre de dominancia fiscal, la política monetaria se convirtió en un instrumento principal bajo el consenso de que el libre actuar del mercado, la apertura externa y la liberalización de capitales generaría las condiciones necesarias y suficientes para la estabilidad macroeconómica y el crecimiento de la producción y el empleo. Así, los bancos centrales del mundo enfocaron sus esfuerzos en el combate a la inflación y redujeron sus instrumentos de intervención directa (eliminación del encaje legal, los cajones selectivos de crédito, los límites a las tasas de interés bancarias y los coeficientes de liquidez), regulación y supervisión, a la par que fomentaron los instrumentos indirectos que permiten el libre ajuste de los mercados financieros en general.

El desempeño de la política monetaria se evalúa con el logro de la meta de inflación mediante la elección de un índice de precios al consumidor que se divide en dos: un subíndice subyacente (*core inflation*) y otro no subyacente, y en función de ello se determinan las causas inflacionarias y el efecto que la política tendrá sobre aquellos factores de incremento en precios en los que efectivamente puede influir.

Se piensa que el traspaso inflacionario es siempre completo y homogéneo entre sectores económicos y que los canales de transmisión se limitan a la tasa de interés, el crédito bancario, las expectativas inflacionarias, el

precio de otros activos y el tipo de cambio, independientemente de los flujos internacionales de capital, la profundidad financiera y las expectativas de rentabilidad de los agentes económicos en general.

Enfocados sobre la determinación de precios, los bancos centrales dejaron de lado el proceso de formación de precios y el impacto que las decisiones de inversión productiva y financiera pueden tener en ellos. Ignoraron la tendencia creciente de la banca universal y las instituciones financieras en general para invertir en instrumentos financieros estructurados,⁶ esto debilitó la posición de influencia del banco central respecto del fondeo bancario y generó un crecimiento exponencial de la liquidez internacional por medio del acelerado crecimiento de los inversionistas institucionales y los mercados financieros.

Los bancos centrales también perdieron de vista el hecho de que la banca comercial dejó de ser el actor principal en el sistema financiero, mientras que los grandes fondos y bancos de inversión, los fondos mutualistas y de pensiones, las compañías de seguros y las tesorerías de las grandes empresas transnacionales tomaban su lugar. Eso generó una pobre percepción sobre el funcionamiento de los mercados financieros internacionales y su nueva lógica de operación: la búsqueda del máximo rendimiento en el menor plazo posible, lo cual favorecía un ambiente propicio para las burbujas financieras o inflación financiera y la volatilidad de los mercados.

Este proceso debilitó a la banca comercial, la rama más concentrada y supervisada del sector, que se sumó al manejo de los instrumentos financieros sintéticos. Se favoreció a un sector mucho más volátil, con menor regulación, mayor dispersión y gran sensibilidad a la rentabilidad especulativa de corto plazo, así se generaron nuevos canales y mecanismos de transmisión de la política monetaria y los flujos financieros internacionales.

FINANCIARIZACIÓN Y FORMACIÓN DE PRECIOS

Bajo el enfoque de los precios administrados, la formación de precios en la empresa es un proceso de costeo y administración de costos que la empresa realiza ex ante a la producción para establecer el costo de producción de la mercancía, determinar su margen de beneficios y establecer un

⁶ Véase nota 3.

precio preliminar de venta (Ampudia, 2009). En un mundo financierizado y de gran volatilidad, el proceso de formación de precios toma en cuenta los costos financieros, sobre todo cuando la rentabilidad de las empresas ya no descansa únicamente en la venta del producto con una ganancia, sino en la revalorización de sus activos fijos y las decisiones sobre el manejo de su flujo de efectivo y sus activos financieros.

De acuerdo a la siguiente ecuación, los precios dependen de los costos variables, los costos fijos, los costos financieros y el margen de beneficios (Ortiz, 2003):

$$P * Q = CV + CF + Cf + \pi_e \quad (1)$$

Donde:

P = *precio*.

Q = *cantidad*.

CV = *costo variable*.

CF = *costo fijo*.

Cf = *costo financiero*.

π_e = *utilidad esperada*.

Como se observa, el costo financiero se hace explícito para poder incluir los efectos de la tasa de interés y el tipo de cambio, que son variables a través de las cuales se da el proceso de contagio de la crisis financiera internacional, a la par que son variables sobre las cuales las autoridades monetarias pueden tener un cierto control por medio de las operaciones de mercado abierto, las intervenciones directas e indirectas en el mercado de cambios (mediante las subastas de reservas internacionales) y por la tasa de fondeo bancario. Estas variables influyen en el proceso de formación de precios por el hecho de que impactan directamente al flujo de efectivo de la empresa, sus costos y decisiones de financiamiento y financierización. Hay que destacar que este precio de venta no es necesariamente el precio de mercado que prevalecerá una vez terminada la fase de producción e iniciada la distribución y comercialización del producto.

Por su parte, la tasa de incremento en precios o tasa de inflación depende de la tasa de crecimiento de los salarios, la productividad, el margen de beneficio y los impactos de la variación tanto del tipo de cambio como de la tasa de interés en una determinada proporción, así lo muestra la siguiente ecuación (Ampudia, 2009):

$$\hat{p} = \hat{w} - \hat{y}_v + \hat{k} + \lambda_1 \hat{e} + \lambda_2 \hat{i} \quad (2)$$

Donde:

\hat{p} = tasa de crecimiento de los precios o tasa de inflación.

\hat{w} = tasa de crecimiento de los salarios.

y = tasa de crecimiento de la productividad.

\hat{k} = tasa de crecimiento del margen de beneficio promedio sobre los costos laborales unitarios.

\hat{e} = variación tipo de cambio.

\hat{i} = variación tasa de interés.

Las variaciones en la tasa de interés y el tipo de cambio impactan la formación de precios en cierta proporción λ en función del estado de resultados, la situación financiera, el endeudamiento de la empresa, su flujo de efectivo y la disponibilidad de crédito bancario. Con ello podemos observar que la volatilidad financiera impactará no sólo la formación de precios, sino el fenómeno inflacionario mismo. Como consecuencia habrá un proceso de inflación íntimamente vinculado a la inflación financiera generada por las burbujas, producto éstas de la especulación y la volatilidad de los mercados; en el peor de los casos, ante la imposibilidad de traspasar la inflación al precio de venta por la fuerte competencia, la apertura externa o el mercado interno deprimido, se generará un proceso de absorción inflacionaria (Ampudia, 2009).

De esta forma, la volatilidad financiera internacional impacta el flujo de efectivo de las empresas y sus decisiones de inversión productiva, generación de empleos y financiarización. Estos aspectos están totalmente ignorados por la política monetaria, que se concentra únicamente en el proceso de determinación de precios (que implica que los precios se determinan por la oferta y la demanda dependiendo de la estructura de mercado prevaeciente) y la supuesta neutralidad del dinero.

El impacto en el mercado laboral depende de la administración de los costos laborales y de la posibilidad de traspasar el incremento en costos al precio de venta. Dado el impacto del incremento en la tasa de interés y dada la volatilidad del tipo de cambio en los costos financieros, el empresario tratará de trasladar dicho impacto al precio de venta, o bien se encontrará ante la alternativa de reducir aún más su margen de beneficios o negociar con acreedores y proveedores. Sin embargo, como su

poder de mercado es mayor con sus trabajadores, negociará con ellos la reducción de los costos laborales salariales y no salariales que no estén violando la legislación laboral, por lo que podrá reducir las prestaciones, los bonos de productividad y puntualidad; hacer reingeniería de procesos; despedir a algunos de los trabajadores y reasignar funciones entre los que se queden; recurrir a la subcontratación, el *outsourcing* de procesos y personal; despedir y recontractar a los mismos trabajadores, pero con contratos temporales; utilizar la contratación por honorarios, a destajo, etcétera. De forma que el proceso de inflación se verá reflejado no en un incremento en precios, sino en un proceso de absorción inflacionaria por parte de los trabajadores, lo que en última instancia generará un continuo y marcado deterioro del mercado laboral y las condiciones de trabajo.

De esta forma, podemos observar que el dinero no es neutral, y que tanto la política monetaria como la volatilidad de los mercados financieros tienen impactos no sólo a nivel macroeconómico, sino a nivel microeconómico y en especial sobre el flujo de efectivo de las empresas y sobre sus decisiones de traspaso u absorción de la inflación.

NUEVOS INSTRUMENTOS Y OBJETIVOS PARA LA POLÍTICA MONETARIA

En sus últimos reportes, el FMI plantea la necesidad de ampliar las funciones del banco central y crear nuevos instrumentos de política monetaria, además de que agrega un objetivo adicional al de la estabilidad del poder adquisitivo del dinero: la estabilidad macrofinanciera (IMF, 2009d). Pero la definición correcta de dicho objetivo no será suficiente mientras la autoridad monetaria no sea consciente de los efectos que sus decisiones acerca de la tasa de interés de referencia y el tipo de cambio, o la volatilidad de ambos, tienen sobre la formación de precios en las empresas, la administración de su flujo de efectivo y la gestión de la fuerza de trabajo y las condiciones laborales.

CONCLUSIONES

Una vez más la miopía de los organismos financieros internacionales queda en evidencia al concentrarse únicamente sobre los síntomas visibles de esta crisis y no sobre sus orígenes. El impacto en la volatilidad de los

mercados financieros y de la política monetaria sobre el flujo de efectivo de las empresas y el proceso de financiamiento lleva a las empresas a buscar coberturas mediante instrumentos financieros que les permitan garantizar la rentabilidad y les generen alternativas de rendimiento que compensen las reducciones de la rentabilidad productiva.

Existe un proceso de absorción inflacionaria que permite bajos niveles de inflación, pero también un deterioro persistente y consistente de la distribución del ingreso no sólo entre capital productivo y capital financiero, sino entre empresas y trabajadores en el proceso mismo de formación de precios.

La volatilidad de los mercados financieros y la política monetaria misma impactan el proceso de formación de precios y las decisiones de gestión de los costos laborales salariales y no salariales, a través de la tasa de interés, el tipo de cambio, el flujo de efectivo de la empresa, su rentabilidad y los riesgos financieros. Pero también la financiarización de la banca comercial reduce el crédito hacia el sector productivo, lo cual deteriora aún más el crecimiento económico y la generación de empleos.

Reconocer la existencia del proceso de absorción de la inflación y volver a los viejos instrumentos de política monetaria como los encajes legales, los cajones selectivos de crédito y la banca especializada, contribuirán a fomentar el crédito hacia el sector productivo, resolver los problemas de liquidez y flujo de efectivo de la empresa productiva y desestimular el proceso de financiarización tanto de dichas empresas como de la misma banca comercial.

Por su parte el incremento en el gasto público, por medio de la colocación de valores en los mercados de dinero, también incentiva el proceso de financiarización; esto promueve la concentración del ingreso de tal forma que ni la política fiscal deficitaria ni la monetaria expansiva son lo suficientemente fuertes como para reactivar la producción, en tanto que no se resuelva el problema de la distribución del ingreso y la financiarización. Se requiere, entonces, de una política de ingresos y concertación social más agresiva, que genere las condiciones necesarias para que la política fiscal y la monetaria operen en el mismo sentido sin maniobrar en una cuenta de suma cero.

El problema de la financiarización y la concentración del ingreso deben estar en el centro de la discusión, por ello es necesario ampliar el número de instrumentos de la política monetaria, así como sus objetivos para incluir dentro de éstos la generación de empleos y el crecimiento

económico. Es necesaria, también, la definición de una política de ingresos o distribución del ingreso que utilice mecanismos institucionales y de concertación entre el sector obrero, el patronal y el bancario.

El establecimiento de encajes o normas sobre la inversión de la banca comercial es condición indispensable para dar marcha atrás a su financiarización; incluso, la posibilidad de fomentar la banca especializada y limitar a la banca universal podrían ser una buena opción para redireccionar los criterios de crédito e inversión bancaria. Adicionalmente, debe fortalecerse el papel de la banca de desarrollo, o hasta permitir su operación como banca de primer piso, con el objetivo de promover la actividad de sectores claves en el proceso productivo, como maquinaria y equipo, materia prima e innovación e investigación tecnológica. Por su parte, el banco central debe reconocer la existencia de canales de transmisión adicionales, como el de las expectativas de rentabilidad, que pueden generar el proceso de financiarización y reforzar la absorción de la inflación.

Diseñar estrategias que busquen incentivar la inversión productiva supone analizar los mecanismos de formación y determinación de precios, así como los dispositivos que desestimen la inversión financiera especulativa. Existe la imperiosa necesidad de que los agentes financieros en general recapitalicen sus excedentes monetarios en la economía real y no en la economía financiera.

La administración de riesgos financieros en la crisis económica actual

Francisco Venegas Martínez*
Abigail Rodríguez Nava**

INTRODUCCIÓN

La administración de riesgos de mercado surgió como un conjunto de metodologías y herramientas destinadas a mitigar los efectos negativos que provenían de contingencias asociadas a variaciones adversas en los precios de los activos. La administración de riesgos tiene fundamentalmente su origen en las empresas productivas, particularmente en los sectores agropecuario e industrial mediante el uso de instrumentos derivados que suscribían a bienes físicos (*commodities*) como subyacentes.

En la actualidad, la praxis en la administración de riesgos está experimentando continuamente transformaciones importantes. Una de las más preocupantes es la evidente desviación del propósito para el que fueron diseñados los instrumentos derivados, por parte de un gran número de agentes participantes en estos mercados; mientras que originalmente se planearon como instrumentos de cobertura, actualmente es muy conocido su uso para la especulación y arbitraje.

Entre los profesionales interesados en el tema, existen opiniones diversas al respecto. Hay quienes califican como perjudiciales todas las ope-

* Profesor-investigador de la Escuela Superior de Economía del Instituto Politécnico Nacional [fvenegas@ipn.mx].

** Profesora-investigadora de la UAM-Xochimilco [arnava@correo.xoc.uam.mx].

raciones con productos derivados; afirman que la utilización de éstos se lleva a cabo fundamentalmente en actividades especulativas ventajosas con el permiso de los organismos reguladores. En el otro extremo de la discusión se hallan los promotores de la liberalización financiera, quienes consideran que todavía existen regulaciones que coartan el sano desarrollo de los mercados e imposibilitan la eficiencia de éstos; así, sostienen que el arbitraje y aun la especulación son actos oportunos que contribuyen al perfeccionamiento del sistema financiero.¹

Evidentemente, los derivados no originaron la actual crisis, pero sí la exacerbaron o potenciaron al generar una burbuja especulativa. El origen de la crisis, sin duda, se debe ubicar en la recesión de Estados Unidos y en el impacto de las actividades económicas y financieras de este país en la economía mundial. Es importante aclarar que los derivados financieros no son armas de destrucción masiva ni instrumentos financieros tóxicos para las economías; simplemente, y como en todo mercado de activos, hay perdedores y ganadores al confrontar cambios en precios. La gran diferencia con otros mercados es la magnitud colosal de las apuestas. Dados los resultados observados en los mercados, es evidente que los emisores, compradores y reguladores todavía no entienden por completo el funcionamiento y los efectos de estos instrumentos en otras variables financieras y reales; por lo que salta a la vista que falta mucha investigación seria al respecto.

Los bonos respaldados por hipotecas, conocidos como BORHIS, también llamados derivados respaldados por hipotecas (el subyacente es la hipoteca), son obligaciones de deuda colateralizadas emitidas por banqueros. Un BORHI puede ser visto como bono con riesgo crédito que lleva inmersa la posición de una opción de compra. El problema es que la mayoría de las hipotecas subyacentes son de clase *subprime* (o de segunda vuelta, con calidad crediticia BBB o menos). Por medio de este mecanismo, los bancos otorgaban créditos a individuos con alto riesgo de

¹ En la teoría “moderna” económica y financiera, la eficiencia en los mercados se relaciona con la posibilidad de que éstos incorporen toda la información histórica, pública y privada disponible, por medio de los procesos de formación de precios y por las decisiones cuantitativas de los agentes. Este concepto de *eficiencia* tuvo su origen en las aportaciones de Eugene Fama hacia finales de la década de 1970; sin embargo, el concepto es todavía desconocido por muchos economistas, aun se utiliza sólo la acepción de “eficiencia paretiana” que únicamente proporciona un criterio de optimización en las decisiones de los agentes, criterio basado en sus preferencias y la utilidad que les reporta un conjunto de bienes.

incumplimiento. Al tener mayor riesgo, se cotizaba una sobretasa muy atractiva para los fondos líquidos disponibles de todo el mundo. Así pues, por medio de innovaciones financieras de los bancos estadounidenses, tales como los Collateralized Debt Obligations (CDO), los fondos prestables que alimentaron al mercado hipotecario no fueron obtenidos sólo de fuentes locales, sino también de prestamistas (privados e institucionales) extranjeros, que mediante la emisión de CDO proveyeron de fondos a la burbuja especulativa.

La actual crisis financiera ha obligado a que los participantes en los mercados se cubran, conveniente y oportunamente, de los diversos riesgos a que están expuestos, pero también ha promovido que ellos inviertan en enormes fondos de derivados y en títulos de corto plazo, buscando principalmente la obtención de rendimientos inmediatos y la liquidez de sus recursos. Ante todo esto, es importante volver a destacar que los derivados pueden ser empleados con fines especulativos para generar ganancias de millones de dólares en periodos cortos de tiempo (unas semanas), pero si no se utilizan adecuadamente, pueden generar pérdidas astronómicas en periodos de tiempo aún más cortos (unos días).

Para dimensionar la magnitud del mercado de derivados, se puede decir que los derivados (futuros, *forwards*, notas estructuradas, opciones *vanilla* y exóticas, *swaps* de tasas y divisas, bonos con opciones inmersas, *snowballs*, *snowblades*, certificados de depósito topados, BORHIS, CDO, etcétera) tienen un nocional de aproximadamente varios cuatrillones de dólares estadounidenses, una cifra tan grande como varias veces más el Producto Interno Bruto (PIB) de todo el mundo; por esta razón, en ocasiones se habla de derivados con dinero virtual, y esto también explica por qué las apuestas suelen ser de magnitud colosal.

En el presente trabajo se desea proporcionar una visión neutral, aunque crítica, respecto de las prácticas actuales de administración de riesgos. Es importante resaltar cuáles han sido los procedimientos adecuados en el uso de productos derivados, pero también señalar aquellos que claramente resultan inapropiados porque comprometen recursos vulnerables (privados y públicos); además, pueden dificultar la viabilidad de los sistemas de pago, generar riesgos sistémicos, incluso ocasionar efectos adversos sobre el resto de la economía.

El reconocimiento de las características y propiedades de los instrumentos financieros derivados, su funcionamiento y su aplicación, es un

ejercicio completamente necesario para la comprensión de todos los efectos favorables y perjudiciales que se les atribuyen; más aún en el escenario actual de crisis económica y financiera, y ante la inminente necesidad de establecer consensos regulatorios que prevengan la formación de nuevas burbujas especulativas. Nuestro propósito está encauzado hacia el desarrollo de esta tarea y, por supuesto, a reducir las desatinadas diatribas y apologías que se realizan aun sin conocimiento del tema.

El documento está organizado de la siguiente forma: a continuación se retoman las experiencias positivas y negativas vinculadas al uso de los productos derivados; en la subsiguiente sección se resumen los factores que conducen a la formación de burbujas financieras; después se señala cuáles son los principales consensos referentes a la regulación de las actividades financieras, y se proponen también algunas medidas preventivas y criterios regulatorios; por último se exponen varias reflexiones finales.

EXPERIENCIAS EN LA ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS CON EL USO DE INSTRUMENTOS DERIVADOS

Enseguida se distinguen los principales rasgos que caracterizan a las operaciones financieras con los productos derivados.

Instrumentos financieros básicos en actividades de cobertura

Los instrumentos derivados convencionales, *forwards*, futuros, opciones y *swaps*, se crearon con el propósito principal de proporcionar una cobertura frente al riesgo de variación en los precios de los activos subyacentes. La idea general fue pactar contratos de compra y venta para la entrega futura de un bien, acordando en el presente las características físicas del producto, las condiciones de entrega y los precios.

Como resultado de la ineludible necesidad de algunas materias primas, la creciente demanda de ciertos productos, los riesgos asociados con su disponibilidad, u oferta, y la volatilidad en sus precios, los instrumentos derivados con subyacentes físicos crecieron en forma relevante sobre todo desde la segunda mitad del siglo xx. Muestra de ello es la evolución de los

mercados especializados en estos productos; por ejemplo, sólo en Estados Unidos destacan las siguientes bolsas: Chicago Board of Trade (CBOT), Chicago Mercantile Exchange (CME), Coffee, Sugar & Cocoa Exchange New York (CSCE), New York Cotton Exchange (NYCE), Minneapolis Grain Exchange (MGE), Commodity Exchange New York (COMEX), y New York Board of Trade (NYBOT).

En México no existe propiamente un mercado organizado para derivados con subyacentes físicos; no obstante, se realizan algunas adquisiciones de cobertura, bajo ciertos estándares, a través de Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (ASERCA), organismo administrativo desconcentrado de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) del gobierno mexicano. Al respecto, ASERCA otorga apoyos a los productores y compradores para la adquisición de instrumentos financieros, realizando directamente las adquisiciones de futuros y opciones sobre futuros con las bolsas estadounidenses; como apoyo adicional, ASERCA diseña algunas estrategias de cobertura y ofrece pagar un porcentaje del costo de cada operación; por ejemplo, en el caso de coberturas simples, ASERCA siempre adquiere opciones *put* para los productores y paga 50% de su costo. Asimismo, ASERCA ejecuta los siguientes tipos de coberturas: cobertura simple, cobertura para agricultura por contrato, coberturas piloto y emergentes, coberturas propias y coberturas de servicio. Oficialmente sólo se realizan coberturas para los precios agropecuarios de maíz, trigo, arroz, sorgo, café, naranja, cacao, soya, cártamo, algodón, cárnicos, y los insumos para actividades agropecuarias y de pesca, como los fertilizantes (fosfato diamonio, nitrato de amonio urea y urea), gas natural y sus derivados y diesel (SAGARPA, 2005, 2007).

Es importante destacar que ASERCA interviene en los mercados organizados de derivados con el fin de proteger el ingreso esperado de productores o compradores de productos agropecuarios y para fomentar una cultura de administración de riesgos en el sector (SAGARPA, 2005, 2007). A más de diez años de operación, es conveniente realizar una evaluación de los resultados alcanzados por ASERCA, particularmente respecto de la conveniencia de los apoyos y los logros para los productores, y sobre cuáles han sido los sectores beneficiados; pero además se requiere efectuar estudios serios sobre la conveniencia de operar un mercado organizado de derivados con subyacentes físicos en México y que esté respaldado por capital privado. De otra forma, prevalecerán las interrogantes respecto de

la transparencia y las cualidades de las operaciones financieras que realiza ASERCA con recursos públicos.²

Se debe aclarar que no todas las operaciones derivadas, cuyos subyacentes son físicos, se efectúan con propósitos de cobertura, pero sí lo son la mayoría de los contratos que se pactan vía los mercados organizados; esto se debe a las dificultades que pueden tener los suscriptores para cerrar sus posiciones sin ejercer sus contratos, es decir, sin apropiarse del físico.³

Actualmente sería ingenuo pensar que las empresas productoras que realizan constantes transacciones en mercados externos están altamente expuestas a las variaciones de los precios en sus insumos, o que se exponen a contratos de deuda ante riesgos de modificaciones bruscas en tipos de interés y tasas de cambio; al contrario, las operaciones de cobertura para cubrirse de estos riesgos de mercado son muy comunes y frecuentes. La Asociación Internacional de *Swaps* y Derivados (ISDA) estima que, a la fecha, más de 94% de las grandes compañías en el mundo usan instrumentos derivados para protegerse de los riesgos financieros (ISDA, 2009).

La evolución en el uso de derivados con subyacentes físicos, a nivel mundial, se aprecia claramente en el cuadro 1. Si estos datos se expresan en términos constantes (considerando la inflación en Estados Unidos y fijando como año base 2006), los saldos correspondientes para 2003 y 2007 son de 1 145.32 y 12 698.65 billones de dólares estadounidenses, respectivamente. Esto significa que sólo entre esos cuatro años, la magnitud de

² Los cuestionamientos sobre la transparencia y conveniencia del uso de fondos públicos en actividades de coberturas de precios se extienden también al caso de las prácticas que realiza la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) del gobierno mexicano en los mercados de derivados organizados estadounidenses, desde 2001, para proteger los ingresos provenientes de la exportación de petróleo crudo.

³ Cuando se pactan contratos con físicos como subyacentes, las posibilidades para cerrar una posición son: 1) compensación o liquidación del contrato, lo que significa que el cliente adquiere una contraposición, o una posición contraria a la original, pero respecto del mismo subyacente y bajo las mismas condiciones de calidad, cantidad y fecha de entrega; 2) otra posibilidad es aceptar o vender el producto, lo que implica recibir o entregar el bien subyacente bajo las condiciones acordadas; 3) realizar convenios *ex-pit*, es decir, pueden realizarse acuerdos entre los intermediarios coberturistas (*hedgers*) con la finalidad de evitar la entrega física del producto y en su lugar realizar pagos en dinero; 4) en el caso de las opciones sobre futuros, si se decide ejercer la opción, se recibe una posición contraria en futuros sobre el bien subyacente; 5) en opciones, también puede simplemente no ejercerse la posición y dejar que la opción expire.

las operaciones con derivados en subyacentes físicos –en mercados *over the counter* (OTC)– creció, en términos reales, más de diez veces.

Cuadro 1
Saldos (no acumulados) de instrumentos derivados sobre físicos
en el mes de diciembre (billones de dólares estadounidenses)

Años	Derivados OTC*
1999	548
2000	662
2001	598
2002	923
2003	1046
2004	1443
2005	5434
2006	7115
2007	8455
	13229**
2008	3820***
2009	3729****

* OTC *over the counter* (“al mostrador”).

** Saldo vigente en junio de 2008.

*** Saldo vigente en diciembre de 2008.

**** Saldo vigente en junio de 2009.

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de Pagos Internacionales (2009).

Un hecho adicional que se observa en el cuadro 1 es que la comercialización de derivados sobre *commodities* alcanzó su máximo nivel durante la primera mitad de 2008, y por primera vez el monto negociado descendió en el segundo semestre de ese año.

Gran parte del temor hacia el uso de los productos derivados se debe al desconocimiento de algunas premisas básicas en su aplicación, como las siguientes: 1) es fundamental utilizar el instrumento correcto para el riesgo que se pretende cubrir; 2) aun cuando en la cobertura de un mismo

riesgo puedan utilizarse diferentes instrumentos, los resultados potenciales no son idénticos; por ejemplo, al emplear futuros, las máximas pérdidas y ganancias posibles son justamente el valor del contrato; en cambio, si se utilizan opciones financieras, las máximas pérdidas equivalen al valor de la primas, mientras que las ganancias son ilimitadas; 3) además del tipo de instrumento, es importante elegir el tipo de cobertura que conviene; por ejemplo, en derivados con subyacentes físicos, una cobertura larga protege contra alzas en el mercado de físicos (ideal para compradores de bienes agropecuarios), mientras que una cobertura corta protege contra caídas en los precios de los físicos (ideal para productores agropecuarios).

PRÁCTICAS DE ARBITRAJE Y ESPECULACIÓN CON DERIVADOS

Es imposible distinguir con certeza (y, más aún, llevar el registro) de cuáles son los contratos que se realizan con fines de cobertura y cuáles con fines de arbitraje o especulación. Al respecto, la única oportunidad para averiguarlo consistiría en contabilizar el tiempo en el que se mantiene una posición, ya sea en los mercados organizados, o bien en las transacciones al mostrador. Generalmente las posturas de arbitrajistas y especuladores se conservan por poco tiempo, pueden estar vigentes sólo un día o incluso unos minutos; en cambio, las posiciones de los coberturistas se mantienen por varios días o meses.

La participación de los tres tipos de agentes en los mercados financieros es esencial. Quienes realizan operaciones con fines de cobertura suscriben contratos con productos derivados para protegerse de riesgos ante variaciones previsibles en precios; aseguran así la compra o venta de su producto y la magnitud de sus ingresos y gastos. Estos agentes, aversos al riesgo, no están interesados en obtener ganancias extraordinarias, sino en minimizar sus posibles pérdidas.

Los arbitrajistas participan buscando obtener ganancias libres de riesgo. La posibilidad de efectuar operaciones con este objetivo es fundamental para determinar los precios que propicien el equilibrio de los mercados financieros. Un ejemplo sencillo es la ecuación del precio *forward* justo:

$$F_0 = S_0 e^{r(T-t)}$$

Donde:

F_0 : es el precio *forward*.

S_0 : es el precio *spot*.

r : es la tasa instantánea de interés.

$T-t$: es el plazo del contrato.

Si fuera posible que: $F_0 > S_0 e^{r(T-t)}$, un arbitrajista podría obtener ganancias fácilmente tomando una posición corta en el contrato *forward* y larga en el subyacente (por ejemplo, compraría un contrato *forward* y podría tomar prestada cierta cantidad de dinero para adquirir el subyacente). Si fuera posible que: $F_0 > S_0 e^{r(T-t)}$, el arbitrajista obtendría ganancias si vendiera en corto el activo hoy y tomara una posición larga en el *forward*.

Los especuladores realizan operaciones financieras con el fin de obtener utilidades, y para ello asumen los riesgos de las fluctuaciones y volatilidades en los precios; son agentes proclives al riesgo. Estos participantes contribuyen a dotar de liquidez a los mercados financieros.

En México, el Mercado Mexicano de Derivados (MEXDER) es muy activo en la comercialización de productos con subyacentes financieros. Los datos son muy reveladores al respecto: en 2007, los saldos operados sólo en futuros fueron de 22 995 558 234 814 pesos mexicanos, de los cuales 92% correspondió a futuros sobre la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE) a plazo de 28 días; en 2008, el saldo fue de 7 284 978 534 310 pesos, aquí los futuros sobre TIIE representaron más de 74% del total; y en 2009, el saldo total comercializado en futuros fue de 5 160 235 895 179.81 pesos, de los cuales 72.41% correspondió a futuros sobre TIIE. A nivel internacional ese dinamismo es también reconocido. En su resumen anual, la revista *Futures Industry* ubicó a MEXDER durante 2007, en el lugar número 15 de entre las bolsas que operan mayor volumen de futuros y opciones (en Latinoamérica, la segunda más grande después de la Bolsa de Valores de São Paulo); en el instrumento más comercializado, MEXDER ocupó el lugar 11 a nivel mundial por medio del futuro sobre TIIE a plazo de 28 días. En 2008, el descenso de la actividad ubicó a México en el lugar 25 de entre las bolsas de mayor volumen de operaciones a nivel mundial (permanece como la segunda de Latinoamérica), mientras que el futuro sobre TIIE a 28 días tuvo el lugar 15 de entre los instrumentos más cotizados (*Futures Industry Association*, 2009: 24).

INCOMPLETITUD DE LOS MERCADOS FINANCIEROS

Los mercados son completos cuando existe un mercado (con compradores y vendedores) para cada bien o activo posible (tangibles o intangibles) y en cada estado de la naturaleza. Aunque se está muy lejos de alcanzar la completitud de los mercados financieros, lo importante es destacar la oportunidad de desarrollar nuevos instrumentos comerciables en mercados estandarizados; para ello se requiere previamente un análisis riguroso de las características de las transacciones efectuadas entre particulares.

Estas necesidades se hacen evidentes si se contrastan las magnitudes de las operaciones con productos derivados al mostrador y las efectuadas en los mercados organizados. En el cuadro 2 se muestran ambos tipos de contratos; en particular destaca, para junio de 2008, que mientras en los mercados organizados el saldo de las transacciones con derivados fue aproximadamente de 59 797 billones de dólares estadounidenses, el saldo correspondiente a los mercados OTC, fue de 683 725 billones.

También es relevante que en algunos años el uso con productos estandarizados decreció, pero más aún, sobresale que el crecimiento de los derivados OTC siempre ha sido mayor que los suscritos en bolsas organizadas; esta situación evidentemente se vincula con las necesidades de los inversionistas, productores y especuladores, incluso parece ser contraria a la regulación internacional porque en la mayoría de los países las ganancias resultantes de operaciones efectuadas fuera de bolsas organizadas sí está gravada fiscalmente, mientras que se otorgan algunas exenciones a las operaciones realizadas en los mercados estandarizados.

En coincidencia con lo ocurrido en la comercialización de derivados sobre físicos, el valor de las transacciones operadas en derivados sobre títulos financieros también experimentó una contracción en el segundo semestre de 2008, este fue el impacto directo negativo de la crisis reciente; no obstante, en 2009, se observó la recuperación en estos mercados, aunque no en todos los casos se alcanzó el nivel de 2008.

Aunque es notoria la evolución en la magnitud de las operaciones con productos derivados, no es muy útil la comparación entre su crecimiento real y el de la economía, debido a que en cualquier rama productiva, un solo ciclo de actividad puede requerir la celebración de múltiples contratos de compra-venta, ya sea para la adquisición de insumos, requerimientos de capital, alquiler de insumos y trabajo, incluso para la colocación del producto en el mercado; los riesgos asociados con la variación de precios en cada una de esas necesidades se cubren con múltiples instrumentos.

Cuadro 2. Saldos de instrumentos derivados
(billones de dólares estadounidenses)

Años	Derivados OTC	Derivados en mercados estandarizados	Derivados sobre tasas de interés (OTC)	Derivados sobre tasas de interés (estandarizados)	Derivados sobre tipo de cambio (OTC)	Derivados sobre tipo de cambio (estandarizados)
1999	88 202.00	13 552.60	60 091.00	14 214.80	14 344.00	59.10
2000	95 199.00	12 626.3	64 688.00	12 722.10	15 666.00	95.80
2001	111 178.00	23 759.9	77 568.00	21 758.10	16 748.00	93.00
2002	141 679.00	23 810.30	101 658.00	21 710.20	18 460.00	74.40
2003	197 167.00	36 786.90	141 991.00	33 917.50	24 475.00	117.80
2004	251 823.00	46 592.40	190 502.00	42 769.00	29 580.00	164.20
2005	297 670.00	57 788.40	211 970.00	52 297.10	31 364.00	173.70
2006	414 290.00	70 443.40	291 115.00	62 592.70	40 239.00	240.00
2007	595 341.00	79 099.10	393 138.00	71 051.30	56 238.00	291.20
2008	683 814.00	59 797.30	458 304.00	54 432.40	62 983.00	227.30
	547371.00	57 715.30	385 896.00	52 711.00	44 200.00	224.50
2009	604 622.00	73 137.00	437 198.00	67 057.40	48 775.00	310.50

* En todos los casos, excepto en 2008 y 2009, los datos corresponden a los saldos vigentes (no acumulados) al mes de diciembre. En 2008, la primera cifra corresponde al mes de junio, y la segunda al mes de diciembre. Para 2009, los datos se refieren al mes de junio.

** Los datos de los mercados estandarizados no incluyen *swaps*.

*** El saldo mostrado en las dos primeras columnas incluye los saldos sobre tasas de interés, tipo de cambio e índices accionarios. Fuente: Elaboración propia con datos de l Banco de Pagos Internacionales (2009).

Desarrollar nuevos instrumentos en mercados organizados o, al menos, estandarizar nuevos tipos de contratos no implica peligros para los mercados financieros; al contrario, se avanza en la completitud del mercado y, de mayor importancia práctica, se puede lograr mayor control y conocimiento de los contratos que se llevan a cabo, puesto que una de las exigencias de los mercados estandarizados es justamente mantener registros de todas las operaciones que se realicen.⁴

CREACIÓN DE INSTRUMENTOS SINTÉTICOS

En estrecha vinculación con los argumentos anteriores, cada vez es más significativa la creación y uso de instrumentos derivados sintéticos. Cuando se pretende cubrir un riesgo, o simplemente se desea adquirir un instrumento financiero para obtener algún rendimiento de flujos de efectivo ociosos, generalmente se elige un instrumento “ideal”; no obstante, es posible buscar en el mercado un instrumento similar o un conjunto de instrumentos con los cuales sea posible replicar tanto los flujos de efectivo como las condiciones (precios y rendimientos) que podrían obtenerse con el instrumento originalmente elegido.

Diseñar estrategias de cobertura, o invertir con derivados sintéticos por parte de las oficinas de tesorería y de administración de riesgos, requiere de excelentes conocimientos de las características de los instrumentos financieros en el mundo. Justamente, quienes utilizan estos instrumentos no buscan sólo cubrirse de los posibles riesgos u obtener alguna ganancia; se trata más bien de participantes que buscan la estrategia más rentable, la operación menos costosa, los títulos más líquidos y las mejores condiciones que se reflejen en los balances generales de la firma y se adecuen o superen las regulaciones locales.

⁴ No es ocioso subrayar por qué se pretende la completitud de los mercados. En la teoría microeconómica neoclásica, la existencia del equilibrio general competitivo en escenarios con incertidumbre está formalmente demostrada si a la satisfacción de la ley de Walras y a las condiciones de homogeneidad y continuidad de las funciones de demanda excedente se agrega la completitud de los mercados. Además, sólo cuando los mercados son completos, puede asegurarse que la exposición al riesgo queda eliminada totalmente por medio de una estrategia de cobertura adecuada. Por otro lado, alcanzar la completitud requiere no sólo de la existencia de mercados para cada bien contingente, sino también la flexibilidad de precios y la posibilidad de efectuar operaciones en corto. Al respecto puede consultarse: Musiela y Rutkowski, 1998.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y ALTERNATIVAS DE APALANCAMIENTO

La teoría económica convencional, en su explicación de la selección del financiamiento entre distintas alternativas, se apoya en la proposición básica del Teorema de Modigliani-Miller. Éste establece que el valor de mercado de una empresa no se modifica en función de cómo financie sus actividades (la versión básica supone ausencia de impuestos, información perfecta y una tasa de interés de equilibrio), de modo que una empresa financiada solamente con las contribuciones de sus accionistas tiene idéntico valor de mercado que una empresa apalancada (financiada esencialmente con emisión de bonos).

Aun cuando se trate de un resultado teórico, válido sólo bajo los supuestos restrictivos señalados, es bastante conocido en el ámbito económico y financiero por las implicaciones “reales” que de éste se generan. Por ejemplo, una de las deducciones más divulgadas se refiere al “valor monetario” de las actividades de administración de riesgos, y de hecho al valor de la mayoría de las operaciones de intermediación efectuadas por las oficinas de tesorería en las empresas. La pregunta que se plantea es: ¿para qué efectuar constantes gastos en el monitoreo de los riesgos si éstos no generan un valor económico?, es decir, ¿para qué dedicar gastos en estudios y prácticas de administración de riesgos si éstos no incrementan el valor de mercado de la firma?⁵

Lamentablemente, muchas evidencias parecen apoyar el sentido de estas afirmaciones. Parece que si no existieran regulaciones (tales como los requerimientos mínimos de capital y la exigencia de contar con una oficina administradora de riesgos en las instituciones financieras y aun en empresas productoras de bienes físicos), entonces muchas entidades operarían libremente, asumiendo riesgos sin control y tomando sus ganancias mientras pudieran, ya que siempre es factible que sus gobiernos concurren a su rescate.

Entre los ejemplos más evidentes se encuentra el seguro de depósito, una regulación vigente en la mayoría de los países, por la cual se aseguran precisamente los depósitos de los particulares para motivar la confianza

⁵ En casos extremos, hay quienes consideran que las actividades de administración de riesgos sólo son rentables cuando son difundidas porque contribuyen a crear “buena reputación” de la firma en el mercado.

en el sistema bancario. En Estados Unidos, la Corporación Federal del Seguro de Depósito (Federal Deposit Insurance Corporation, FDIC) administra este instrumento; los bancos comerciales aportan periódicamente primas para el seguro dependiendo de sus exposiciones al riesgo; actualmente la FDIC asegura hasta cien mil dólares estadounidenses por cuenta de depósito. Bajo un esquema similar, en México, el Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB) asegura depósitos hasta por 400 000 unidades de inversión (UDIS).

En presencia del seguro de depósito se supone que se evitarán los pánicos bancarios y las corridas bancarias, producto de la iliquidez de estas instituciones ante una gran exigencia de los particulares por retirar sus recursos. No obstante, hay ciertas observaciones en su operación: 1) algunos críticos subrayan que la creación de este instrumento surgió con la idea de proteger sólo al público de menores recursos, por lo que deberían revisarse los montos que son respaldados; 2) la obligatoriedad del seguro de depósito permite que las instituciones bancarias realicen menores aportaciones por concepto de primas que las que verdaderamente les corresponderían ante sus niveles de riesgo, o bien, puede ser que no realicen adecuadas valoraciones de sus riesgos; 3) en circunstancias en que el seguro de depósito necesite hacerse efectivo, puede ocurrir que los recursos conservados para tal propósito sean insuficientes, y se requieran proporciones considerables de fondos públicos (en este caso, los recursos de los particulares se garantizan principalmente con impuestos procedentes de los mismos particulares); 4) incipientemente se han hecho algunas propuestas y estudios que pretenden estimar la conveniencia de que entidades privadas aseguren los pasivos de las instituciones financieras; los principales argumentos a favor de esta propuesta son que las aseguradoras privadas medirían con precisión la exposición al riesgo de las compañías a asegurar; las empresas asegurables serían más prudentes, y no se comprometerían recursos públicos en el rescate de instituciones privadas.

Otro de los ejemplos más comentados es el saneamiento de las instituciones financieras con fondos públicos. Entre los casos más recientes, está la aprobación por parte del Congreso estadounidense, en noviembre de 2008, para utilizar 700 000 millones de dólares del erario público en la corrección de los estados financieros de instituciones hipotecarias como Fannie Mae y Freddie Mac, y de otras entidades financieras como Lehman Brothers, Merrill Lynch, Citigroup, Bank of America, JP Morgan Chase, Goldman Sachs, Morgan Stanley, y Washington Mutual. Luego de la

asignación directa a este fin de más de la mitad de los recursos aprobados, en febrero de 2009 el Plan de Estabilidad Financiera del nuevo gobierno se concentró en planear el destino de los 350 000 millones hasta entonces no ejercidos. De acuerdo con el Tesoro de Estados Unidos, el nuevo plan asignaría 200 000 millones al otorgamiento de créditos al consumo y a pequeñas empresas; 100 000 millones para la cobertura de posibles riesgos que asuma la Reserva Federal, y 50 000 millones para evitar las ejecuciones hipotecarias y disminuir impactos de la crisis inmobiliaria.

Claramente el rescate financiero en Estados Unidos reproduce la estrategia seguida por el gobierno mexicano cuando el Banco de México, en 1994, absorbió los pasivos del Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA) y del Fondo de Apoyo al Mercado de Valores (FAMEVAL), pasivos que fueron asumidos por un nuevo organismo, el IPAB en 1999. Al año siguiente, el IPAB reconoció mantener una deuda de 23 987 953 287.05 UDIS.⁶

Adicionalmente, otra extensión empírica del Teorema de Modigliani-Miller se expresa en los conflictos entre participantes de las firmas. Generalmente los *shareholders* (accionistas), promueven la excesiva toma de riesgos y el apalancamiento, puesto que así se tienen mayores posibilidades de ganancias inmediatas, al mismo tiempo que sus participaciones accionarias aumentan su valor; en cambio, los *stakeholders* (propietarios y acreedores) toman decisiones más conservadoras, lo que refleja su preocupación por la estabilidad de la firma.

Las alternativas respecto de la decisión de apalancamiento vía emisión de bonos, préstamos sindicados, o por medio de acuerdos de recompra (repos), precisan que las firmas deudoras consideren las posibilidades para la liquidación de sus pasivos y las condiciones contractuales que están dispuestos a asumir con los acreedores (por ejemplo, en los acuerdos de

⁶ En México son también conocidos los programas de apoyo a sectores considerados “estratégicos” o de “interés nacional”, como han sido los rescates a la industria azucarera y las autopistas concesionadas. En 1987 se inició el proceso de privatización de las empresas azucareras estatales, pero en septiembre de 2001 se expropiaron 27 de los 60 ingenios azucareros existentes debido a que mantenían deudas por más de 20 000 millones de pesos con Financiera Nacional Azucarera (FINA), incluso mantenían deudas con los trabajadores directos; el proceso de rescate terminó al restituirse 14 ingenios, la venta de otros y la liquidación de FINA en julio de 2006. Una situación similar ocurrió con la operación de carreteras y autopistas que se concesionó a particulares a principios de la década de 1990; en 1997 el gobierno mexicano asumió el control de 23 de las 52 autopistas concesionadas y la deuda de éstas por más de 58 000 millones de pesos.

recompra y en los préstamos sindicados, el tenedor de la deuda puede imponer como requisito la verificación constante de los estados financieros).

Las decisiones de las firmas acerca de cuáles serán sus fuentes de financiamiento constituyen un componente relevante en la explicación de la crisis actual porque indican cabalmente si la firma prefiere costear sus actividades mediante sus propios recursos (con su propio capital) o si prefiere endeudarse adquiriendo títulos en los mercados de dinero, de capitales y derivados, para incrementar el valor de sus activos (cuando menos en el corto plazo) y, así, ofrecer mayor rentabilidad a sus accionistas. En el caso de México, la tendencia observada en las fechas recientes, entre las firmas con actividades en el sector financiero y productivo, es la preferencia por mayores niveles de apalancamiento.

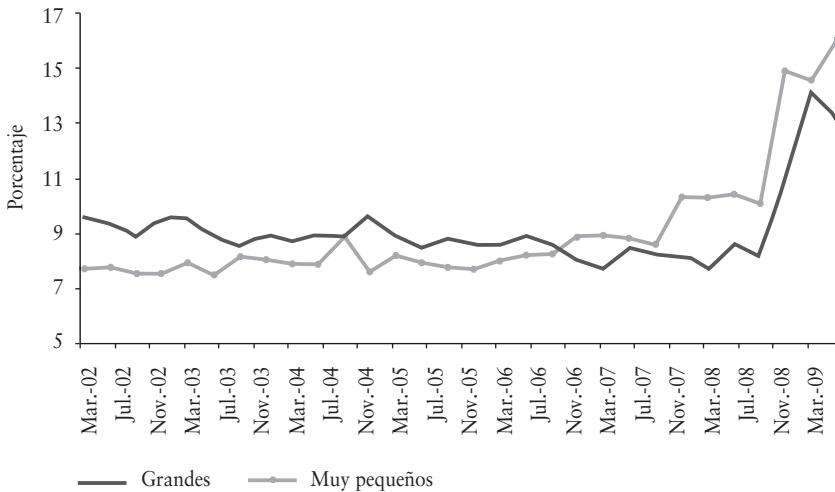
Si se analizan los estados financieros de las empresas registradas en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), se revela en varios casos la propensión al mayor apalancamiento; lo más notorio es que esta tendencia se presenta precisamente en aquellas firmas que han tenido problemas serios con el precio de sus acciones. Por ejemplo, en el caso de la firma Vitro s. A. B. de c. v., el multiplicador del capital en 2008 era de 4.03%, mientras que en 2009 alcanzó un valor de 21.53%; Controladora Comercial Mexicana s. A. B. de c. v. mantenía un multiplicador de capital de 1.96% en 2008 y de 3.70% en 2009.⁷ Es conocida la alta volatilidad en los precios de las acciones de estas firmas; entre abril y octubre de 2007 la acción Vitroa. mx mantuvo un precio promedio por encima de \$25.00, para noviembre de ese año el precio descendió a \$19.00; pero las caídas más bruscas ocurrieron en 2008: entre enero y julio el precio de la acción se mantuvo en torno a los \$16.00, el 17 de septiembre de ese año el precio al cierre era de \$12.50 y para el 23 de octubre (en poco más de un mes) el precio descendió hasta \$4.90. El caso de las acciones Comeubc.mx es similar: durante todo 2007 mantuvieron un precio promedio de \$30.00, pero tuvo fuertes caídas a partir del tercer trimestre de 2008; el 1° de agosto de 2008 el precio de la acción se cotizó en \$25.60; el 1° de octubre de 2008 su valor era de \$3.63, y para el 25 de noviembre, de sólo \$2.22.

Al analizar los balances generales y estados de resultados de las instituciones financieras, se encuentran tendencias similares; por ejemplo, como se observa en la gráfica 1, en el caso de la banca múltiple en México prác-

⁷ Los datos de apalancamiento de las firmas son cálculos propios a partir del análisis de los estados financieros.

ticamente casi todos los bancos, sin importar su tamaño, han recurrido en fechas recientes al apalancamiento con finalidades de financiamiento, en lugar de incrementar su propio capital.

Gráfica 1
Apalancamiento financiero en las instituciones
de banca múltiple en México



Nota: La gráfica clasifica a la banca comercial por el volumen de activos que poseen respecto del total del sistema bancario; los bancos grandes concentran más de 15% de los activos totales, y los bancos pequeños poseen menos de 1% de los activos.

Fuente: Elaboración propia con base en el análisis de estados financieros de la banca múltiple.

Como señalamos, este hecho sólo es ventajoso a corto plazo porque, además de la obtención inmediata de recursos, permite generar mayor rentabilidad (*return to equity*). Precisamente, las prácticas de administración de activos y pasivos (*Assets-Liabilities Management, ALM*) consisten en la evaluación y sustitución de activos que efectúan las entidades financieras con objeto de mejorar sus estados financieros; estas actividades implican estudiar los efectos de variaciones de tasas de interés sobre la composición de los activos y pasivos, así como sobre la selección de los mejores instrumentos que generen los flujos de efectivo esperados (esto incluye, por supuesto, la participación en los mercados de capitales, deuda

y derivados). Sin embargo, lo grave de estas prácticas es que en la búsqueda de financiamiento, las instituciones (con actividades en los sectores reales y financiero) contribuyen a incrementar la demanda por instrumentos de los mercados de capitales y derivados y, por ende, contribuyen a generar las burbujas especulativas.

Mientras que las firmas corporativas y las entidades financieras prefieren administrar sus necesidades de financiamiento y liquidez participando en la comercialización de capitales y derivados, es relevante, en el caso de México, que el principal oferente en el mercado de dinero sea el gobierno federal. Como se observa en los cuadros 3a, 3b, 4a y 4b, a diferencia de otros países, en México 45% de títulos de deuda internacional (bonos) es emitido por el gobierno, pero esta proporción se amplía a 54% si sólo se considera la deuda doméstica.

INTERMEDIACIÓN FINANCIERA

Las actividades de intermediación financiera consisten en transformación de activos, es decir, en la compra-venta de títulos financieros, privados o gubernamentales, con el objetivo de obtener los mejores portafolios de activos y pasivos, y con ello generar beneficios o disminuir posibles riesgos. De modo ilustrativo, puede pensarse que la intermediación financiera surge ante las necesidades de dos grupos de individuos: aquellos con ingresos y flujos de efectivo ociosos o empleados equivocadamente, y los individuos con planes de inversión, pero escasez de recursos; los intermediarios financieros generan estrategias para la movilidad de los recursos financieros en conveniencia de sus clientes.

En el ámbito mundial se observan dos hechos fundamentales: por un lado, en los países más desarrollados hay una tendencia a la multiplicación de entidades financieras que se distinguen entre sí por la especificidad en sus actividades, muchas se concentran sólo en la intermediación financiera. En Estados Unidos, por ejemplo, existen más de 7000 bancos comerciales que ofrecen las tradicionales funciones de recibir depósitos y ofrecer préstamos, pero también funcionan ampliamente los bancos de ahorro, cooperativos, hipotecarios, mercantiles, industriales, virtuales, internacionales, nacionales y los universales; bajo la legislación estadounidense, un banco es cualquier institución que puede recibir el seguro de depósito administrado por la FDIC.

La intermediación financiera no es dañina por sí misma cuando efectivamente contribuye al dinamismo del sistema económico por medio de la gestión de los recursos financieros. No obstante, el segundo hecho que se desea resaltar es que en los países en desarrollo, en los que no existe una especialización notoria en las actividades financieras, las prácticas de intermediación relegan las actividades tradicionales de las instituciones porque éstas son más rentables.

Cuadro 3a
Saldos totales de los títulos de deuda internacional
por nacionalidad del emisor (billones de dólares estadounidenses)

<i>País</i>	<i>Total emitido</i>		
	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>
Estados Unidos	5 600.2	6 041.1	6 712.1
Canadá	440.7	468.4	569.0
Reino Unido	2 467.0	2 748.3	3 173.5
Alemania	2 970.7	2 884.5	2 931.6
Francia	1 607.4	1 687.7	2 017.3
España	1 533.4	1 582.4	1 824.4
Italia	1 160.9	1 232.8	1 402.2
Japón	363.6	402.2	397.7
China	40.0	45.9	47.4
Corea del Sur	111.8	108.6	130.5
Emiratos Árabes	53.3	60.7	80.2
Rusia	130.7	140.6	135.8
Brasil	119.3	117.8	140.0
Argentina	65.2	53.8	53.2
México	96.0	89.3	98.4

Nota: Los saldos se consideran hasta el mes de diciembre de cada año.

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Internacional de Pagos (2009).

Cuadro 3b
 Saldos totales de los títulos de deuda internacional por nacionalidad del emisor (billones de dólares estadounidenses)

País	Saldo emitido por instituciones financieras			Saldo emitido por instituciones corporativas			Saldo emitido por el gobierno		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Estados Unidos	4883.1	5124.9	5469.2	713.7	912.4	1232.2	3.4	3.8	10.8
Canadá	232.0	262.7	316.7	119.6	125.2	152.1	89.1	80.5	100.2
Reino Unido	2183.1	2471.1	2830.3	273.5	268.8	293.5	10.5	8.5	49.7
Alemania	2543.4	2479.2	2497.1	120.0	122.9	132.1	307.3	282.4	302.4
Francia	1260.4	1335.7	1560.8	304.9	307.2	400.5	42.1	44.8	55.9
España	1396.6	1441.7	1625.9	52.4	46.7	56.2	84.4	94	142.2
Italia	834.9	942.3	1063.0	78.6	71.4	94.6	247.4	219.0	244.7
Japón	299.4	330.5	341.3	61.6	68.6	53.3	2.6	3.1	3.1
China	29.6	34.9	34.9	4.6	6.8	7.9	5.8	4.2	4.6
Corea del Sur	76.9	75.5	88.1	27.7	28.9	35.2	7.3	4.2	7.2
Emiratos Árabes	40.5	42.4	51.8	111.7	15.6	19.6	1.0	2.8	8.8
Rusia	87.2	89.7	86.0	14.9	23.0	23.3	28.6	27.8	26.5
Brasil	52.8	57.2	72.5	13.7	11.3	14.9	52.4	49.0	52.6
Argentina	3.1	2.8	2.9	4.8	3.5	3.4	57.3	47.5	46.9
México	32.5	30.3	29.3	21.1	17.2	26.2	43.0	41.6	42.9

Nota: Los saldos se consideran al mes de diciembre de cada año.
 Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Internacional de Pagos (2009).

Cuadro 4
Saldos de los títulos de deuda doméstica por residencia del emisor
(billones de dólares estadounidenses)

<i>País</i>	<i>Total emitido</i>		
	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>
Estados Unidos	23 314.3	24 530.2	25 104.5
Canadá	1 208.8	1 038.2	1 259.5
Reino Unido	1 358.1	1 219.3	1 566.1
Alemania	2 633.7	2 592.1	2 926.8
Francia	2 734.7	2 874.7	3 188.5
España	1 644.0	1 750.1	2 071.2
Italia	3 033.9	3 248.7	3 769.9
Japón	8 855.7	11 052.1	11 601.7
China	1 687.3	2 209.5	2 412.7
Corea del Sur	1 076.6	863.5	1 071.3
Brasil	952.8	858.8	1 226.7
Argentina	75.7	66.2	57.1
México	352.6	319.5	350.2

Nota: Los saldos correspondientes a 2007 y 2008 se considera hasta el mes de diciembre, el correspondiente a 2009 se considera hasta el mes de septiembre.

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Internacional de Pagos (2009).

Cuadro 4b
 Saldos de los títulos de deuda doméstica
 por residencia del emisor (billones de dólares estadounidenses)

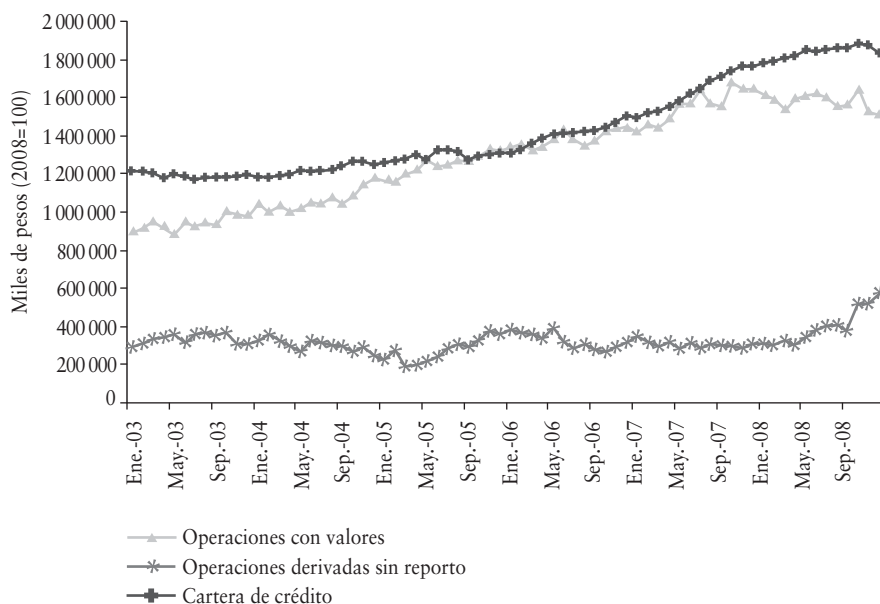
País	Saldo emitido por instituciones financieras			Saldo emitido por instituciones corporativas			Saldo emitido por el gobierno		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Estados Unidos	13 833.6	13 719.9	13 130.2	2 888.3	2 926.7	2 822.5	6 592.4	7 883.6	9 151.9
Canadá	338.3	253.4	259.7	131.5	109.7	134.3	739.0	675.1	865.5
Reino Unido	432.9	377.8	402.4	23.1	15.7	21.9	902.1	825.8	1 141.8
Alemania	1 051.0	927.9	1 020.3	189.7	299.9	345.8	1 393.0	1 364.3	1 560.6
Francia	1 061.6	1 153.6	1 214.2	267.8	284.3	282.6	1 405.1	1 436.8	1 691.7
España	602.8	546.3	636.5	545.6	663.8	730.9	495.6	540.0	703.9
Italia	933.8	1 055.0	1 218.4	327.8	413.3	497.9	1 722.4	1 779.7	2 053.6
Japón	982.5	1 172.3	1 129.9	728.2	766.6	784.0	7 145.1	9 113.2	9 704.8
China	446.2	607.5	697.7	104.4	185.5	299.2	1 136.7	1 416.5	1 415.8
Corea del Sur	379.7	307.9	320.5	231.0	218.1	325.2	466.0	337.5	425.6
Brasil	250.9	306.2	416.9	7.8	6.7	8.2	694.1	545.8	801.6
Argentina	4.3	4.0	3.2	8.3	7.8	7.5	63.1	54.4	46.3
México	133.2	119.9	116.2	27.8	25.0	27.8	191.6	174.6	206.3

Nota: Los saldos correspondientes a 2007 y 2008 se considera hasta el mes de diciembre, el correspondiente a 2009 se considera hasta el mes de septiembre.

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Internacional de Pagos (2009).

En México, por ejemplo, sólo se reconoce la figura de “banca múltiple” (además, por supuesto, del único banco central y de los bancos nacionales de desarrollo). El dato relevante es que en 2008, en su conjunto (en las 43 instituciones reconocidas) poco más de 30% de los activos bancarios provienen de la cartera de crédito, mientras que más de 40% de los activos provienen de las posiciones en títulos de deuda, capital y derivados. Como se observa en la gráfica 2, desde 2004, la suma del valor de activos provenientes de títulos en los mercados de valores y derivados supera a los créditos otorgados. En este caso, es cuestionable que la única banca existente relegue sus servicios de financiamiento porque entonces sólo apoya en lo mínimo la actividad productiva.

Gráfica 2
Evolución de activos de la banca múltiple en México



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México (2003-2008).

TITULARIZACIÓN DE ACTIVOS

La titularización de activos (*securitization*) consiste en la bursatilización de títulos de deuda respaldados por activos, es decir, la creación de instrumentos estructurados, consistentes en agrupaciones de contratos de deuda, que son comercializados por los acreedores originales en mercados perfectamente definidos. Los ejemplos más conocidos son los desarrollados en Estados Unidos con base en el mercado de vivienda desde la década de 1980, éstos son los títulos respaldados con hipotecas (Mortgage-Backed Securities, MBS) y las obligaciones hipotecarias colateralizadas (Collateralized Mortgage Obligation, CMO); la viabilidad de estos instrumentos es vigilada principalmente por la Asociación Nacional Federal de Hipotecas (Federal National Mortgage Association, FNMA), la Asociación Gubernamental Nacional de Hipotecas (Government National Mortgage Association, GNMA) y la Corporación Federal de Prestamos Hipotecarios (Federal Home Loan Mortgage Corporation, FHLMC).

La extensión del mercado hipotecario estadounidense, hasta hace algunos meses, se debió principalmente al diseño de los créditos *subprime* otorgados a particulares con altas probabilidades de incumplimiento. Pese a su escasa calidad crediticia, los agentes estructuradores y colocadores de la deuda fueron hábiles para crear bonos respaldados por segmentos de estas hipotecas de modo que alcanzaran calificaciones de inversión conveniente. Así comenzaron a proliferar instrumentos tales como los Bonos respaldados por hipotecas *subprime* (Subprime Residential Mortgage Backed Securities, RMBS), los Valores con oportunidad de tasa (Auction Rate Securities, ARS) y los Vehículos de inversión estructurada (Structured Investment Vehicles, SIV). Todos estos instrumentos son altamente comercializados; se estima que para 2006, el saldo de operaciones de titularización en Estados Unidos superaba los seis trillones de dólares.

En México la titularización es apenas incipiente, los instrumentos existentes son los Bonos Respaldados por Hipotecas (BORHIS) y los Certificados de Vivienda (CEDEVIS), ambos monitoreados por la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF). Los primeros BORHIS se emitieron en diciembre de 2003 por parte de la Hipotecaria Su Casita; se colocaron títulos por un monto de 595 564 001 pesos mexicanos y a un plazo de 16 años. Actualmente, los emisores de BORHIS son las instituciones siguientes: Hipotecaria Crédito y Casa, Hipotecaria Fincasa, GMAC, ING Comercial América, Metrofinanciera, Hipotecaria Patrimonio, Hipotecaria Su Casita,

Hipotecaria Total, Grupo Financiero Banorte, Grupo Financiero BBVA-Bancomer, Grupo HSBC, Grupo ScotiaBank y Deutsche Bank. En el cuadro 5 pueden apreciarse los saldos de las emisiones de BOHRIS.

Los CEDEVIS son los instrumentos originados por los créditos hipotecarios otorgados por el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT), la institución emite estos títulos como una forma de financiamiento adicional que le permita otorgar nuevos créditos. La primera emisión de CEDEVIS fue en 2004 por un monto de 750 millones de pesos; en 2005 3 000 millones; 6 000 millones en 2006; 9 800 millones en 2007; 14 443 millones en 2008, y 11 327 millones en 2009.

Cuadro 5
Emisión de BOHRIS (pesos mexicanos)

<i>Año</i>	<i>Total de saldos emitidos</i>
2003	595 564 001.00
2004	2 748 763 243.00
2005	2 858 844 397.00
2006	12 497 229 021.00
2007	22 420 376 114.00
2008	15 955 713 060.00
2009	5 910 111 600.00

Nota: Los saldos incluyen los montos colocados (bursatilizados) por todas las emisoras.
Fuente: Elaboración propia con datos de la Sociedad Hipotecaria Federal.

Se argumenta a favor de la titularización de activos: 1) que ésta permite mejorar las condiciones crediticias que se ofrecen a los solicitantes de préstamos hipotecarios, principalmente, se logran reducciones sustanciales en las tasas de interés; 2) se promueve la estandarización y la competencia entre los oferentes de créditos; 3) los activos no líquidos (o de largo plazo) que poseen los otorgantes iniciales de los créditos se convierten en activos líquidos con los que pueden otorgarse nuevos créditos; 4) los riesgos de crédito se transfieren del emisor a nuevos inversionistas. Los principales argumentos contra la titularización son: 1) la creación de títulos de deuda por saldos cada vez mayores, lo que implica que la deuda se

reproduzca varias veces sin que necesariamente se reproduzca igualmente el valor de los activos de base; 2) la titularización propicia que las instituciones emisoras reduzcan sus riesgos en sus hojas de balance financiero, de modo que también se reducen los requerimientos de capital que les son exigibles; 3) las operaciones de titularización son respaldadas por organismos públicos, así, ante una crisis, los recursos públicos aseguran el cumplimiento de las obligaciones.

RIESGOS DE MERCADO, CRÉDITO, OPERACIONALES Y LEGALES

El riesgo de mercado resulta de las variaciones posibles en los precios de los activos financieros, o bien en los factores utilizados para su valuación. Como se conoce, la metodología más común para valorar el riesgo de mercado es el Valor en Riesgo (VAR), que se define como la cantidad máxima que se puede perder, al poseer ciertos activos, en un instante determinado (por ejemplo, un día) con cierta probabilidad de certeza. Alternativamente a la metodología de JP Morgan propuesta en 1995, el equipo de Banker Trust desarrolló una medición del riesgo conocida como Risk Adjusted Return on Capital (RAROC), que busca reflejar en un solo indicador el rendimiento ajustado por riesgo para cada unidad de negocios o para cada intermediario (*trader*).

Medir la exposición al riesgo de mercado es fundamental para cualquier empresa en cualquier actividad económica, porque gracias a esto se conocen cuáles son los riesgos potenciales a los que se está expuesto y su magnitud; en consecuencia pueden diseñarse estrategias para modificar las características de los activos y pasivos que se poseen.

Más allá de las particularidades y dificultades analíticas que exige el cálculo del VAR para un portafolio de títulos, para nuestro propósito sólo se señalan algunos rasgos que limitan la medición de estos riesgos.⁸ La característica más notoria es la falsa creencia de que la medición de los

⁸ Se hace referencia, por ejemplo, a los problemas de medición precisa en algunos instrumentos (por ejemplo, algunas opciones exóticas), la posibilidad de omitir factores de riesgo importantes y la dificultad de disponer de series históricas para evaluar sus trayectorias, el supuesto de normalidad de la distribución de pérdidas y ganancias, la evaluación de las correlaciones entre los instrumentos que integran un portafolio y su incoherencia (del VAR) como medida de riesgo. Para detalles técnicos puede consultarse a Francisco Venegas Martínez (2005).

riesgos de mercado sólo atañe a las empresas financieras y a las grandes empresas dedicadas a la comercialización de bienes; hay un desconocimiento casi generalizado entre las medianas y grandes empresas productivas, sobre todo en los países en desarrollo, de la importancia de su medición.

En la medición del riesgo de mercado generalmente sólo se consideran como factores de riesgo variaciones en tasas de interés, tipos de cambio, volatilidades y variaciones en los precios de los títulos involucrados; pero difícilmente se lleva a cabo un estudio que implique la evaluación del entorno económico asociado con los títulos que se poseen; así, no se consideran las políticas fiscal ni monetaria, la situación comercial internacional ni la estabilidad política de los gobiernos.

El cálculo del var, aun en las instituciones financieras, ha desvirtuado su funcionalidad original; si se diseñó como una metodología para el monitoreo cotidiano de los riesgos de mercado (idealmente, al menos una revisión diaria), ahora comúnmente, dada la complejidad para efectuar constantes revisiones, sólo se hacen monitoreos “periódicos”. Además, muchas empresas no manifiestan una preocupación por contabilizar las pérdidas comunes, concentran su atención sólo en las pérdidas sustanciales; de hecho, el resultado de la valuación de los riesgos de mercado se interpreta como “la pérdida que se está dispuesto a asumir”, y con ello la administración de riesgos se limita a elegir los instrumentos que reduzcan las máximas pérdidas en lugar de diseñar las mejores estrategias de cobertura. Por último se debe añadir la necesidad de que la metodología para la valuación de riesgos de mercado, en cualquier momento determinado, debe complementarse con pruebas de tensión (*stress testing*) y comprobación histórica (*back testing*), lo que en muchas ocasiones se descuida.

Los riesgos de crédito son las pérdidas potenciales procedentes del incumplimiento de las obligaciones de pago por parte de los deudores; estas obligaciones representan activos para la parte evaluadora del riesgo. La administración de los riesgos de crédito se concentra en las siguientes áreas: modelos estadísticos que buscan estimar la probabilidad de incumplimiento y su intensidad; evaluación de transición de calidades crediticias; modelos de recuperación de créditos; valuación y aplicabilidad de instrumentos derivados crediticios, y modelos de correlación de incumplimiento. En cada uno de estos tópicos es impresionante la cantidad de avances que continuamente se desarrollan, pero también son todavía considerables las necesidades de investigación.

En términos prácticos, los aspectos más estudiados son la transición de las calidades crediticias (ampliamente empleadas por las agencias calificadoras) y los derivados de crédito. En este último aspecto destacan las continuas innovaciones en los instrumentos; a diferencia de los derivados convencionales, los derivados crediticios se caracterizan por un conjunto de pagos cuya realización depende de un evento de crédito; derivados de incumplimiento, como el incumplimiento, quiebras, moratoria, reestructuración de deudas, cambio en las condiciones de la deuda, etcétera. Algunos ejemplos de los derivados crediticios más comunes son: las obligaciones de deuda colateralizada (collateralized debt obligations, CDO), *swaps* de incumplimiento de crédito (credit default swaps, CDS), *swaps* digitales de incumplimiento (default digital swap) y las Notas vinculadas al crédito (crédito-linked notes, CLN).

La evaluación de los riesgos crediticios es todavía muy incipiente porque no existe un acuerdo respecto de las metodologías. Este hecho es evidente, por ejemplo, aun en los documentos técnicos del Banco Internacional de Pagos, los cuales sugieren dos alternativas posibles: la metodología estándar, que consiste en delegar la función de evaluación a las agencias calificadoras, o bien las metodologías propias de cada institución.

Otros inconvenientes son que las áreas encargadas de la administración de riesgos se concentran sólo en identificar los riesgos asociados por incumplimiento de sus posiciones más significativas, cómo puede modificarse el grado de inversión de éstas y, si acaso, la conveniencia de suscribir derivados de crédito; raramente aplican estudios cuidadosos de crédito a clientes menores, tampoco es costumbre que examinen la correlación de incumplimiento entre los activos que se poseen, ni efectúen pruebas para explorar la posibilidad de recuperación de los créditos (la viabilidad de recuperación comúnmente se determina sólo observando el número de eventos de incumplimiento o el número de periodos de mora, prescindiendo de los métodos más modernos y exactos).

Los riesgos operacionales consisten en todas las posibles pérdidas resultantes de fallas en los sistemas de información, errores por la incompreensión de las metodologías de valuación, equívocos administrativos y otras fallas tecnológicas. El riesgo legal se presenta comúnmente cuando se realizan operaciones financieras en los mercados internacionales y se desconoce la regulación aplicable en los instrumentos comercializados. Algunas veces se generan también controversias entre las contrapartes debido a incompatibilidades en las reglamentaciones o por vacíos en éstas.

REQUERIMIENTOS MÍNIMOS DE CAPITAL

Como se señaló anteriormente, una de las principales regulaciones de las entidades financieras es el requerimiento mínimo de capital que deben conservar para su uso inmediato en caso de alguna contingencia; este requerimiento de capital depende de la exposición a los riesgos. El estándar más empleado como base es la propuesta del Comité de Supervisión Bancaria de Basilea; éste sugiere que los requerimientos mínimos de capital consideren los activos ponderados por su nivel de riesgo y subraya que estos requerimientos nunca podrán ser inferiores a 8% del capital total.

Parece útil destacar aquí otras aportaciones del Bank for International Settlements (Banco Internacional de Pagos): 1) la conveniencia de distinguir entre los distintos tipos de capital, pero fundamentalmente el capital básico (capital social en acciones y reservas declaradas) y el capital complementario (reservas no declaradas, reservas por revalorización y provisiones genéricas por préstamos dudosos); 2) la necesidad de contar con procedimientos establecidos de supervisión. Al respecto se subrayan cuatro principios básicos: *a)* los bancos deben contar con procesos para evaluar la suficiencia de su capital total en función de su perfil de riesgo; *b)* las instituciones supervisoras deben examinar las estrategias y evaluaciones internas de los bancos respecto de la suficiencia del capital; *c)* se espera que los bancos operen por encima de los requerimientos mínimos de capital regulador, y *d)* los supervisores intervendrán con prontitud para evitar que el capital sea inferior a los niveles mínimos requeridos (Bank for International Settlements, 2004:159ss).

En México, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) ha emitido los requerimientos mínimos de capital a los que están sujetas las instituciones de banca múltiple; la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) vigila su observancia. Bajo la legislación actual, el capital neto requerido depende del tipo de operación realizada, de la exposición al riesgo y de los plazos de madurez de los títulos. La clasificación primaria distingue entre exigencias de capitalización por riesgo de mercado y exigencias por riesgos de crédito. En el primer caso se establecen los requerimientos aplicables a: 1) las operaciones en moneda nacional con tasa de interés nominal o rendimiento referido a ésta; 2) las operaciones en Unidades de Inversión (UDIS), así como en moneda nacional pero con rendimiento real; 3) las operaciones en divisas o indexadas a tipos de cambio, con tasas de interés; 4) las operaciones en UDIS y en moneda nacional con

rendimiento referido al Índice Nacional de Precios y Cotizaciones (INPC); 5) las operaciones en divisas o indexadas al tipo de cambio, y 6) operaciones con acciones y sobre acciones, o cuyo rendimiento esté referido a la variación en el precio de una acción, de una canasta de acciones o de un índice accionario. En los títulos por riesgo de crédito se consideran: 1) reportos, *swaps*, futuros y *forwards*, préstamos de valores y opciones; 2) créditos con garantía de bonos cupón cero (nacionales); 3) derivados crediticios; 4) créditos a entidades estatales y municipales; 5) acciones de sociedades de inversión y 6) títulos emitidos por entidades financieras en su carácter de fiduciarias (SHCP, 1999).

Respecto de esta reglamentación son convenientes las siguientes precisiones. Debe reconocerse la exactitud en la definición de algunos instrumentos de inversión ampliamente utilizados, al mismo tiempo que proporciona criterios específicos para la compensación entre activos y pasivos similares. No obstante, también quedan imprecisos muchos otros instrumentos, prácticamente todos los que pueden comercializarse en mercados extranjeros y todos los instrumentos respaldados con activos (los resultantes de la titularización); al respecto se señala que en estos casos las operaciones realizadas se clasificarán en “los grupos que resulten más acordes”.

La legislación es también imprecisa en la clasificación de los riesgos a los que son susceptibles los distintos instrumentos. Por ejemplo, los derivados convencionales se clasifican atendiendo sólo los riesgos de crédito y se ignora su exposición a los riesgos de mercado.

En términos cuantitativos, se observa un problema importante en la asignación de los coeficientes de cargo por riesgo de mercado, y es el siguiente: la clasificación de los títulos activos y pasivos se realiza a través de doce bandas agrupadas en tres zonas en función del plazo de vencimiento de los títulos (cuadro 6). Como se observa, el coeficiente requerido se determina básicamente en función del plazo del título (bajo la premisa de que implícitamente se considera el riesgo asociado, según la relación: a mayor plazo, mayor riesgo); no obstante, la dificultad está en que las instituciones bancarias a las que se les aplica la legislación fácilmente pueden realizar operaciones con productos derivados sintéticos con las que se reduzca el plazo y, en consecuencia, el riesgo y el coeficiente requerido (por ejemplo, en lugar de elegir un bono con madurez de cinco años, puede construirse un portafolio replicante con 60 bonos con vigencia de un mes). Esta posibilidad no es contemplada en la legislación mexicana.

Cuadro 6

Coeficientes de cargo por riesgo de mercado para operaciones en moneda nacional con tasa de interés nominal o rendimiento referido a ésta

<i>Zona</i>	<i>Bandas</i>	<i>Coeficiente de cargo por riesgo de mercado (porcentaje)</i>
1	1) uno a siete días	0.1170
	2) ocho días a un mes	0.5569
	3) más de un mes a tres meses	1.7489
	4) más de tres meses a seis meses	3.9606
2	5) más de seis meses a un año	4.5297
	6) más de un año a dos años	6.3000
	7) más de dos años a tres años	7.3500
3	8) más de tres años a cuatro años	7.9000
	9) más de cuatro años a cinco años	8.2000
	10) más de cinco años a siete años	8.4500
	11) más de siete años a nueve años	8.6000
	12) más de nueve años	8.7000

Fuente: SHCP (1999).

¿CÓMO SE ORIGINAN LAS BURBUJAS FINANCIERAS?

Una vez descritas las particularidades de la administración de riesgos, deseamos resaltar los elementos que permiten explicar la formación de las burbujas financieras (emisión y comercialización de elevados volúmenes de títulos financieros a precios considerables). Éstas son la expresión más evidente de la crisis financiera; los hechos recientes parecen mostrar que la amplitud de las transacciones responde a la facilidad de los mercados por colocar recursos en aquellos títulos en los que se obtenga mayor rentabilidad y menor riesgo. Así, por ejemplo, se observó que durante el primer semestre de 2008, la expansión del número y valor de contratos en productos derivados alcanzó su mayor nivel, pero se contrajo en el segundo semestre de 2008 y por primera vez desde 1999. Ante esta situación, los recursos financieros se dirigieron entonces a la adquisición de bonos públicos; si bien en algunos casos los rendimientos son menores a los que

se obtienen en los mercados de derivados o de capital accionario, es prácticamente nulo el riesgo de incumplimiento; el mercado de bonos públicos a nivel mundial es el único que no ha experimentado contracciones significativas en los últimos años.

Durante 2009, se observó una ligera recuperación de las actividades de compra-venta en los mercados de derivados y de capitales, que sólo en algunos casos alcanzó el nivel que mantenía en junio de 2008.

¿Qué escenario se vislumbra para los próximos meses de 2010? Queremos subrayar sólo dos posibles inconvenientes. En primer lugar, la recuperación de los mercados financieros puede conducir a la generación de una nueva burbuja especulativa: una vez que “pasó el peligro” y se recupera la confianza en la estabilidad de los mercados, los inversionistas motivados por los excesivos rendimientos, aun a costa de los elevados riesgos, pueden expandir nuevamente los volúmenes de las transacciones; esta situación se profundiza si no existe una regulación efectiva que imponga controles cuantitativos a la adquisición de tales títulos, o bien que restrinja su comercialización mediante imposiciones fiscales y controles adecuados de riesgos. En segundo lugar, si se mantiene la preferencia por los títulos públicos, los gobiernos (entre ellos el de México) resultan motivados a mayores emisiones de estos instrumentos; si bien esto permite al país obtener recursos inmediatamente, lo grave es que se compromete cada vez una proporción mayor de los ingresos futuros en su pago; así, observaríamos una creciente deuda pública asociada a un menor gasto público.

Consideramos que las burbujas financieras no se originan por una causa única, sino que son resultado de la combinación de los siguientes factores:

- a) La adquisición de títulos financieros para conservarse como activos por parte de grandes compañías extranjeras con actividades en el sector real o en el financiero. Firmas exitosas, principalmente provenientes de Europa y Asia, prefieren dirigir sus capitales y excedentes de flujos de efectivo a los mercados financieros, pues tales firmas están motivadas por la rentabilidad y liquidez que prometen algunos instrumentos, en lugar de utilizar estos recursos para la inversión en el sector real.
- b) La participación desmedida en los mercados financieros y la excesiva toma de riesgos son motivadas frecuentemente, ya por la expectativa

de obtener altos rendimientos en el muy corto plazo, ya por la liquidez inmediata que éstos aseguran.

- c) La necesidad de financiamiento de las firmas. Las instituciones con actividades en el sector real y el sector financiero obtienen recursos por medio de su participación activa en los mercados de capitales y derivados. La tendencia al apalancamiento en las firmas se explica por la imposibilidad de adquirir recursos por otras vías; las firmas no logran incrementar su propio capital porque muestran reducida productividad y rentabilidad. Si las firmas sólo obtienen recursos participando en los mercados de valores, esto podría conducir a dos resultados inmediatos indeseables: por un lado, la expansión del mercado de capitales y derivados ante la mayor demanda de estos títulos y el mayor número de agentes participantes; por otro, la aceptación de condiciones dudosas altamente riesgosas en los instrumentos contratados (aquí tiene lugar la relación positiva entre riesgo y rentabilidad).
- d) Cuando las firmas incrementan su apalancamiento en el corto plazo, sus estados financieros muestran mayor rendimiento respecto del capital (*return to equity*); no obstante, a mediano y largo plazos, las firmas apalancadas son más vulnerables a cambios en las condiciones financieras (de riesgo, liquidez y solvencia) asociadas a los títulos que contrataron. Además, como ocurre con el sector público, las firmas apalancadas comprometen sus ingresos futuros para el pago de sus deudas, lo que les impide destinar recursos para mejorar su productividad, y con ello cancelan la posibilidad de ser competitivas.
- e) La información asimétrica en el mercado, y aun entre accionistas y administradores de una firma, propicia la excesiva toma de riesgos. Muchas conductas de arbitraje y especulación son ejercidas por gerentes financieros, que reciben cuantiosas compensaciones por la rentabilidad que pueden generar al administrar los flujos de efectivo.
- f) La expansión desmedida de títulos financieros y la escasa vigilancia de los riesgos asociados son apoyadas indirectamente por los gobiernos, al respaldar deudas y desastres financieros con recursos públicos.
- g) En algunos casos, los gobiernos participan activamente en los mercados financieros, aunque la mayoría sólo interviene en el mercado de dinero buscando financiar parte de sus actividades con la emisión de títulos públicos, algunos incluso participan en bolsas organizadas de derivados para adquirir coberturas contra riesgos de mercado.

b) La titularización de activos ha sido una práctica frecuente en los últimos años, es indiscutible que estas operaciones proporcionan recursos inmediatos a quienes desarrollan y ofrecen instrumentos financieros referidos al valor de subyacentes físicos. Sin embargo, hay también serias dudas y desventajas en este tipo de negociaciones; por ejemplo: 1) la creación de instrumentos sintéticos e instrumentos con rendimientos segregables conduce a la reproducción excesiva de títulos que están ligados a los mismos activos reales; 2) es incierto que estas prácticas estén orientadas por la búsqueda de financiamiento y el fomento de las actividades productivas, más bien parece que responden al afán de beneficios de corto plazo; 3) la participación de entidades gubernamentales en el comercio de estos títulos, y no sólo como demandantes, sino también como oferentes, compromete fondos públicos y puede generar costos onerosos en el futuro.

HACIA UNA REGULACIÓN EFECTIVA DE LAS OPERACIONES FINANCIERAS

A continuación se precisan algunas necesidades inmediatas para la efectiva administración de riesgos y la adecuada regulación de las operaciones financieras:

- a)* Se requiere la estandarización (al menos regionalmente) de medidas regulatorias referentes a la emisión de títulos, su comercialización y sus gravámenes fiscales.
- b)* Existe el consenso de que los riesgos sistémicos de liquidez pueden aminorarse imponiendo requerimientos de capital mínimo a las entidades financieras de acuerdo con su exposición al riesgo. No obstante, para su efectiva observancia es fundamental que se controlen también las operaciones de titularización de activos.
- c)* Se necesita limitar también cuantitativamente la exposición a los riesgos por tipo de actividad o segmento de mercado en el que operan las instituciones. En muchos países como en México, se supone que este control ya se hace por medio de los requerimientos mínimos de capital; sin embargo, se permite que los consejos de administración de las corporaciones determinen libremente la exposición al riesgo que están dispuestas a asumir.

- d)* Se requiere que las reglamentaciones establezcan con precisión la periodización con la que deben reportarse las diferentes exposiciones a los riesgos; en particular, los riesgos de mercado, crédito y liquidez deberían reportarse simultáneamente, y con mayor frecuencia cuando se observe elevada volatilidad en los mercados.
- e)* Aunque la medición interna de los riesgos, por metodologías propias, contribuye a desarrollar la investigación, es conveniente reglamentar con precisión el uso de metodologías comunes. Por supuesto, esto requiere desarrollar indicadores más precisos de la exposición al riesgo.
- f)* La medición de la exposición al riesgo debe tipificarse en función de los distintos escenarios previsible, que incluyan la evaluación de las condiciones económicas nacionales e internacionales.
- g)* La evidencia del crecimiento constante en operaciones OTC, en instrumentos con derivados crediticios y en la titularización de activos, hace necesario que las instituciones emisoras informen oportunamente sobre todas las características de los nuevos instrumentos para su aprobación; básicamente se requiere conocer la metodología para su evaluación, las particularidades de la emisión, el propósito de su creación, tanto los factores de riesgo que le son inherentes como las posibilidades y condiciones de su liquidación.
- h)* Es preciso homologar los criterios para el reporte de la información financiera. Actualmente, muchas dificultades para realizar estudios empíricos se deben a la incompatibilidad de la información proporcionada por las entidades financieras; por ejemplo, algunas reportan sólo los volúmenes operados según los precios faciales o nominales de los instrumentos; otras divulgan los títulos que comercializan a precios de mercado; algunas indican los saldos acumulados por emisiones, y otras más reportan sólo sus posiciones netas por grupos de instrumentos.
- i)* Para contribuir a la creación y desarrollo de una cultura financiera responsable, es preciso que las instituciones financieras (y al menos las corporaciones industriales y de servicios que participan activamente en los mercados de deuda, capitales y derivados) sean transparentes en las actividades que efectúan y en la gestión de sus riesgos.

CONCLUSIONES

Mucho se ha aprendido en los últimos años sobre el uso (para cobertura) y el abuso (para especulación) de los productos derivados financieros, sobre todo de los que tienen como subyacentes a créditos hipotecarios o divisas; pero mucho queda todavía por aprender sobre sus efectos en las economías, en los ámbitos local y global.

No obstante lo anterior, es importante reconocer que el tamaño considerable que han alcanzado los mercados de derivados se explica en gran medida por la flexibilidad que estos instrumentos proporcionan a sus usuarios para entrar o salir rápidamente del mercado debido a la liquidez que generan (*i. e.*, siempre es posible encontrar compradores y vendedores) y al apalancamiento que presentan (*i. e.*, la inversión inicial es pequeña comparada con la de otros instrumentos). Los derivados son herramientas útiles que permiten a los inversionistas administrar el riesgo de mercado con costos bajos. Además, cuando las transacciones se llevan a cabo en bolsas de derivados, el riesgo de contraparte es mínimo debido a la asociación del mercado con una cámara de compensación y liquidación que garantiza el cumplimiento de las obligaciones adquiridas por las partes.

La administración de riesgos debe considerarse en todas sus dimensiones; no se reduce a la valuación de instrumentos financieros ni al diseño de estrategias de cobertura de riesgos, mucho menos hay que asociarla con la falsa creencia de que pretende mejorar la rentabilidad e imagen de las firmas financieras. En su lugar, la administración de riesgos debe verse como el conjunto de metodologías y herramientas que permitan reducir los riesgos vinculados con la moderna actividad económica: riesgos de mercado, crédito, liquidez, operacionales y legales. El control de estos riesgos contribuye a crear una cultura financiera sólida por parte de las empresas financieras y productivas; como parte de esa solidez debe estar presente la responsabilidad social de esas instituciones, entendida ésta como las políticas de compromiso respecto de su desempeño, la gestión y el desarrollo de actividades transparentes y la evaluación de sus impactos sobre el sistema económico.

El actual escenario de crisis evidencia la necesidad impostergable de que los organismos reguladores, nacionales e internacionales, vinculen en la reglamentación del entorno económico al financiero.

REESTRUCTURACIÓN
DE LAS RELACIONES CON EL
SECTOR AGROPECUARIO

La promesa del campesino mexicano frente al embate neoliberal

David Barkin*

INTRODUCCIÓN

México está en crisis, y las condiciones de vida de su población están deteriorándose dramáticamente. Ya han pasado muchos lustros desde que terminó “el milagro mexicano” con sus promesas de una vida mejor y de apoyos para cumplir con las reivindicaciones que simbolizaron los mejores ideales de la Revolución Mexicana. El campo mexicano sufrió más que los otros sectores, ya que los gobiernos de la Revolución extrajeron más que “un kilo de carne” de la mayoría de sus moradores –los campesinos e indígenas– para financiar sus proyectos desarrollistas, las cimentaciones del aparato productivo sobre las cuales se construyó la grandeza del nuevo mundo. Con sus reservas –y una orgullosa resistencia a algunos de sus peores excesos– estos actores colaboraron con el “proyecto de nación”, poniendo a trabajar las tierras que la Revolución les entregó, aceptando los limitados beneficios de sus encomiables esfuerzos a elevar la productividad del campo y alimentar a los mexicanos.

Durante los últimos decenios del siglo xx la situación cambió radicalmente: las élites políticas y económicas hicieron añicos el pacto de colaboración entre estos campesinos e indígenas y el proyecto revolucionario; sustituyeron el compromiso de promover el bienestar rural con un nuevo proyecto de integración internacional, un mundo donde el modelo urba-

* Profesor-investigador de la UAM-Xochimilco [barkin@correo.xoc.uam.mx]

no-industrial entregaría los beneficios para afianzar sus propios privilegios. En este nuevo escenario, los rurales se reorganizaron para redoblar sus exigencias de “justicia social” y repudiar los repetidos embates que los sometieron; sus intentos de negociar mayores presupuestos o mejores programas para el desarrollo rural con el gobierno en turno se transformaron en una nueva estrategia para tomar control de las riendas para su bienestar: su grito de “El campo no aguanta más” transformó a importantes segmentos de la población rural, empobrecidos productores de alimentos, agroexportaciones e insumos agroindustriales, en aguerridos promotores de otra forma de sociedad. Esta nueva sociedad sería una que atendiera a sus propias necesidades y las de la mayoría de los mexicanos, que promoviera la expansión productiva a la vez que buscara formas de asegurar la rehabilitación y la conservación de sus ecosistemas; de esta manera contribuirían no solamente a su propio bienestar sino también al de la sociedad en su conjunto.

En este artículo se ofrece una interpretación de este proceso de reconstrucción social y productiva que difiere mucho de las versiones oficiales, tanto nacionales como internacionales, y algunas académicas. Los trovadores del desastre plantean al México rural como un campo de batalla con pequeñas escaramuzas de retaguardia de algunos campesinos para defender un estilo de vida y un modelo de sociedad condenados a la extinción. Según estas interpretaciones, la crisis que aqueja a la sociedad mexicana es mucho más profunda en el campo; las luchas para su supervivencia están hundiendo a sus campesinos en un desesperado repliegue hacia una “sub-proletarización” y movilizaciones infructuosas que acompañan al desmoronamiento de sus sociedades, la degradación de sus ecosistemas y el abandono de sus terruños. En contraste, nosotros observamos otro mundo en construcción o reconstrucción, en el cual importantes grupos sociales repudian sus condenas a la marginalización, a la extinción, e insisten en implantar sus variados modelos de mejores mundos, capaces de contribuir a un nuevo estilo de progreso social y económico que ofrezca frutos materiales e inmateriales sin amenazar al medio ambiente. Este mundo dejaría de depender de la integración económica y política internacional para su mera existencia, para garantizar su viabilidad; más bien se está tornando hacia la construcción de alianzas con otras comunidades, otros pueblos comprometidos con proyectos afines para asegurar sus necesidades básicas y su progreso.

ANTECEDENTES HISTÓRICOS

La problemática actual del campo mexicano no puede aislarse de la larga y orgullosa historia de la lucha nacional para retomar el control del territorio nacional y su gestión. Aunque sería apropiado iniciar desde las épocas precolombinas y la trágica experiencia de los pueblos rurales durante la Colonia, aquí empezamos escuetamente con una remembranza de la reforma agraria, generalmente considerada como una de las más exitosas del siglo xx por lo que respecta al bienestar campesino (remitimos a los lectores a la abultada literatura sobre el tema, entre otros, Eckstein, 1974 [1968]; Florescano, 1994). Basta decir que la distribución de la tierra durante el gobierno cardenista (1934-1940) inició un proceso de transformación de la estructura social y productiva del país, el cual marcó indeleblemente la dinámica de la sociedad; contribuyó a forjar un camino de progreso económico y reorganización social, lo que estableció las bases para el “milagro mexicano”: un periodo de crecimiento económico sin precedentes en la historia del capitalismo moderno con más de tres decenios de avances materiales y sociales, periodo que condujo a un proceso de integración nacional bajo el liderato de un Estado, aparentemente, todopoderoso que brindó beneficios para todos los sectores de la sociedad. Es cierto que no debe celebrarse toda esta herencia, ya que reafirmó las bases para profundizar la lacerante desigualdad social, los desequilibrios regionales y los crecientes problemas sociales que aquejan al país hoy; además de un deterioro ambiental a raíz de la ocupación desmesurada de ecosistemas frágiles, la ausencia de una política de reservas y la práctica de transformar la propiedad pública de los recursos naturales en privada por medio de concesiones que transgreden toda normatividad legal con graves consecuencias para la salud y la estabilidad social.

A pesar de sus deficiencias, la reforma agraria condujo a una notable reconquista de la autosuficiencia alimentaria, lograda a principios de la década de 1960, con base en la aportación productiva de los campesinos, que cultivaron las tierras distribuidas por la reforma agraria (Barkin y Suárez, 1985; Barkin, 1991: cap. 2). A diferencia de las tendencias mundiales en las que privaba la creciente dependencia alimentaria a raíz de transformaciones en la dieta y programas que impulsaban el desarrollo industrial, México resultó ser uno de sólo dos países en el mundo que logró autosuficiencia en sus alimentos básicos, el maíz y el frijol (el otro

fue Indonesia) (Barkin, *et al.*, 1991). Este hito resultó posible por la capacidad de los campesinos de aumentar la productividad de sus milpas a pesar de la falta de programas gubernamentales de apoyo y por su persistencia en rescatar e implementar los conocimientos milenarios de sus antecesores para el cultivo y la conservación.

Sin embargo, este breve momento de éxito en la historia agrícola del país se desvaneció rápidamente a medida que el gobierno intensificó su ayuda a la infraestructura hidro-agrícola y a la investigación para apoyar la modernización del sector con énfasis en la producción comercial, sobre todo para la exportación. El control estatal de los precios en los mercados nacionales y la progresiva imposición de limitaciones a la capacidad de los campesinos para seguir con sus propias estrategias de mejoramiento productivo y organización social iniciaron un segundo periodo de repliegue que redundó en el fin de la capacidad del sector de fungir como motor del desarrollo nacional. La dependencia alimentaria llegó a casi 40% de las necesidades nacionales a finales de la década de 1960, lo cual obligó a la invención de nuevos intentos de resucitar al sector rural con programas asistenciales y de promoción productiva, que fracasaron por la corrupción y el paternalismo que caracterizaba la intervención social del gobierno durante los quince años subsiguientes.

La población campesina enfrentaba esta situación con dificultad y sin experiencia para responder de manera concertada a los embates de la política oficial. La Confederación Nacional Campesina (CNC) fue creada en la década de 1930 para dar voz a los campesinos y generar una vía para que el gobierno canalizara el apoyo estatal para la reforma agraria. Sin embargo, se transformó en un organismo para limitar la oposición campesina y transformarla en movilizaciones controladas mediante concesiones limitadas a grupos particulares que se convirtieron en clientes en el cambiante contexto institucional. Con generosas prebendas para estos grupos privilegiados y notables manifestaciones de represión cuando la negociación no resultaba —como la remoción de individuos y grupos rebeldes a las nuevas áreas de colonización o su exterminio, tildándolos de guerrilleros—, se logró subyugar los brotes de inconformidad rural en aras de una política de industrialización y urbanización, que pronto transformaría a la sociedad en su conjunto. Esta transformación comenzó con los “pactos tripartitos” que empezaron revirtiendo las victorias salariales logradas durante el “milagro”; luego reorientaron la política oficial para ponerla al servicio del capital nacional e internacional con políticas de

privatización y desmembramiento del aparato productivo y a través de la rápida e incoherente integración de la economía mexicana a la internacional. El deterioro del nivel material y la calidad de vida se dio lentamente en la década de 1980 y se aceleró con los “exitosos” esfuerzos del sector financiero por captar el control del erario público con sus manipulaciones políticas –que tomaron la forma de un “rescate bancario” sin precedentes a escala mundial–, y la austeridad impuesta por los gobiernos de la alternancia.

Los campesinos y los indígenas aprendieron rápidamente de estos años de derrotas y represión. Numerosas organizaciones y coaliciones emergieron para plantear políticas agrícolas y de desarrollo rural que ayudarían a reencauzar el desarrollo en beneficio de los cuantiosos contingentes que estaban quedando marginados. A la vez que se reconocía la futilidad de una salida negociada con un Estado comprometido con sus bases empresariales y financieras, los actores rurales buscaban respuestas propias para atender sus necesidades y las de sus comunidades. Aunque no abandonaron la tarea de lanzar sus consignas en los foros políticos y participar en las movilizaciones nacionales, también comenzaron a activar nuevos mecanismos de acción para fortalecer su capacidad productiva y asegurar la posibilidad de su comercialización. Asimismo, emprendieron acciones para incorporarse a los grupos activos en otros países que se estaban congregando en coaliciones internacionales para enfrentar la misma dinámica que estaba generalizándose en la arena global.

LOS NUEVOS INICIOS DEL MOVIMIENTO CAMPESINO

Es revelador trazar los inicios de los esfuerzos campesinos para enfrentar la política neoliberal a escala nacional e internacional. Son sumamente diversificadas tanto las formas que tomaron los esfuerzos para operar esta resistencia como las arenas en que escogieron intervenir. Una de las más tempranas fue la Unión Nacional de Organizaciones Campesinas (UNORCA), que surgió entre los ejidatarios beneficiados con una de las más grandes distribuciones de tierra en la última fase de la reforma agraria, en 1976, en la zona conocida como mayo-yaqui en el noroeste del país. Asimismo, en la misma región surgió la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social, que ofrecía alternativas financieras frente a los organismos estatales que sistemáticamente

canalizaban sus recursos hacia los grupos más adinerados del sector agropecuario, lo que fomentó la creciente polarización a la que nos referíamos anteriormente. Al mismo tiempo, emergían grupos de comunidades forestales que volvían a tomar el control de sus recursos como consecuencia de sus luchas para terminar con la práctica gubernamental de otorgar concesiones forestales para la explotación de los bosques que habían sido dados a las comunidades como parte de la reforma agraria. Como veremos más adelante, este movimiento asumió proporciones significativas que convirtieron a México en el país con mayores extensiones forestales controladas colectivamente por comunidades, y sujetas a reglas que contribuyen a un manejo consistente con la rehabilitación y conservación, mientras que ofrecen ingresos importantes a sus miembros. Tan importantes parecían estos movimientos en sus inicios (como los cultivadores de café campesino, grupos ambientalistas y otros más), que una dependencia del Congreso estadounidense, la Fundación Interamericana, patrocinó un conjunto de estudios de los “nuevos sujetos del desarrollo rural” que preveía un papel importante para los movimientos sociales del campo mexicano, en contraste con el desdén que éstos enfrentaron en sus tratos con el gobierno mexicano (Fundación Interamericana, 1991).

Menos evidentes en los escenarios nacionales, pero igualmente importantes, eran los avances en la organización entre grupos indígenas en todo el país. Unos cuantos años después de la publicación de esta colección sobre los actores rurales, la nación despertaría descubriendo la insatisfacción expresada por el levantamiento en enero de 1994 del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), fruto de más de un decenio de organización y capacitación. Estos tzotziles y tzetzales de Chiapas gritaron: “¡Basta!”, advirtiendo a la nación de los profundos desequilibrios que ocasionaría la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Se encontraron con el amplio apoyo de una considerable base popular que los acompañaba en sus demandas para el reconocimiento de su derecho de la gestión autónoma en sus territorios, así como un trato digno e igualitario en el plano político, principios plasmados en los Acuerdos de San Andrés, que nunca fueron ratificados por la parte gubernamental a pesar de reiterados compromisos para hacerlo. En los siguientes años, otros pueblos indígenas tomarían ánimo del levantamiento y crearían el Congreso Nacional

Indígena (CNI) en que se agruparon unos quince millones de miembros de las etnias participantes.¹

En los años subsecuentes, surgieron nuevas iniciativas de la sociedad civil para organizar sus propias alternativas productivas y políticas. En las zonas rurales, las organizaciones de productores –sean comunidades campesinas o indígenas, cooperativas o alianzas de diversa índole– exploraron ofrecimientos para entrar en mercados internacionales protegidos con los sellos de “comercio justo” o ventas “solidarias”, así como participar en los esfuerzos para certificar su producción como “orgánica”. Asimismo, comenzaron a experimentar con otras formas de aprovechar sus conocimientos y recursos, por lo que emprendieron iniciativas para abrirse al ecoturismo y la extensión de sus tradiciones de producción artesanal a nuevas líneas o, incluso, emplear nuevos insumos con que fabricar productos que pudieran tener éxito sin amenazar la integridad de sus ecosistemas.

Sin embargo, el caso más emblemático de la renovada fuerza productiva en el campo mexicano giraba en torno al maíz. Como se sugirió arriba, después del éxito del impulso inicial para consolidar la economía y sociedad campesina a raíz de la distribución de las tierras en el contexto de la reforma agraria, que contribuyó a lograr la autosuficiencia maicera, México sufrió un muy repentino revés con la imposición de una política agrícola que empobrecía a los productores mediante la manipulación de la dinámica del mercado nacional. Lo sorprendente es el vigor con que los productores de temporal han vuelto a responder una vez más, desmintiendo los malos augurios de un sector y un grupo social en crisis terminal, resucitando la producción maicera y llevándola a nuevas alturas, devolviendo al país a la autosuficiencia del grano para el consumo humano (Barkin, 2003).

A diferencia de la época anterior, este resurgimiento de la producción de subsistencia ocurrió en medio de un embate deliberado y sostenido en contra de los campesinos y sus sistemas productivos. Los “científicos” de

¹ Es notable comparar el número de asociados reclamado por el CNI con los ocho millones de indígenas reportados por Bonfil Batalla en la dedicatoria de su libro *México profundo* (1988) y los seis millones registrados por el Censo Nacional de Población de 1990. Las diferencias reflejan el renovado sentido de orgullo asociado con el estatus de “indígena” que se observó en México en el periodo siguiente al levantamiento zapatista. La centralidad de la demanda por autonomía no se limitaba a los Zapatistas o a México, como se muestra claramente en la colección compilada por Gabriel y López y Rivas (2008).

las filas gubernamentales de hoy, los responsables de trazar el camino a la modernización de la agricultura mexicana y la integración económica internacional, hicieron explícito su desdén por el cultivo del maíz y la cultura de la cual tratan de apartarse. Para ellos, es una mercancía más, cuyas características idiosincráticas son propias del pasado; es un cultivo de los pobres, una gramínea para los marginados, los indígenas, y, paradójicamente, un lujo para los consumidores acomodados o con apreciación por la tradición. Como tal, es herencia de un pasado sobrevalorado, una mercancía que no merece subsidio ni mucho menos el apoyo político; producto de una estructura social y cultural que obstaculiza la modernización del país. De la boca de un subsecretario del ramo se hizo explícito este rechazo en 1991: “Es la política de este régimen remover el México rural la mitad de su población en los siguientes cinco años”.² Por si eso no fuera suficiente, se ideó una nueva política de transferencias a los campesinos en forma de becas o dispensas, la cual dependía directamente de sus características individuales (como padres de familia, con hijos que asisten a la escuela, y dueños de parcelas de tierra) más que como recompensa por sus actividades productivas. El retiro de los programas de apoyo directo a la producción fue justificado por el compromiso adquirido en las negociaciones internacionales –la Ronda de Uruguay del Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT), ahora transformado en la Organización Mundial del Comercio (OMC)– para promover el libre comercio, con ello se eliminaron estos subsidios como parte de las negociaciones de la transición hacia la liberación del comercio del maíz en el contexto del TLCAN, realizado en 2008.

Insistir con el cultivo del maíz y reforzar la capacidad de la comunidad rural, la campesina y la indígena, en sobrevivir, entonces, es contrariar la política nacional. Se podría entender como una acción hasta antipatriótica que dificulta las negociaciones internacionales y encarece los programas locales de política social, orientados a integrar a esta población en localidades de mayor tamaño para subsanar sus carencias sociales e institucionales.

¿Será que los campesinos y los indígenas no escucharon este discurso, aun cuando fue muy difundido durante más de 15 años, o no sintieron sus efectos empobrecedores? ¿Será que no conocen las intenciones oficiales de

² Dicho por el entonces subsecretario de Planeación Agropecuaria, Luis Téllez, en inglés, en la Universidad de California, San Diego, en La Jolla. Este sentimiento fue confirmado en varias ocasiones por el propio Secretario en turno, Hank González. Fue ratificado por las nuevas autoridades sectoriales en las dos administraciones subsecuentes.

implementar una nueva política social con base en estrategias de modernización productiva? O ¿será que efectivamente se han puesto las camisas de una terca oposición –apartidista– a *todos* los gobiernos nacionales y locales en aras de una defensa de un tradicionalismo ilógico? En el resto de este ensayo nos dirigimos a estas acusaciones, a este enfrentamiento que cada día toma más relevancia dentro de la sociedad mexicana.

Hasta ahora, hemos insistido en que las decisiones plasmadas en la realidad del campo mexicano son consecuencia de una conducta cuidadosamente pensada por sus protagonistas. La población rural es pobre y se ha visto obligada a implementar nuevas estrategias para adaptarse a las exigencias del momento. Como es el caso de cada sociedad humana, insistir en no variar comportamientos tradicionales frente al dinamismo del mundo en que existimos, o a los cambios naturales fuera de nuestro control, es una receta para la aniquilación social. En contraste, defender ciertos rasgos fundamentales de nuestras herencias mientras que modifiquemos otros ha sido siempre la responsabilidad principal de los líderes espirituales y sociales, manifestación de una solidez institucional que permite la supervivencia.³ Tildar de irracionales o antipatrióticos a estos grupos sociales es negar su capacidad de defenderse y de contribuir a forjar la nación; es no tomar en cuenta los tremendos daños que los “desarrollistas” han ocasionado a sus sociedades. Desentenderse de las reacciones de los pueblos rurales, ignorar sus importantes transformaciones para defenderse, es desconocer parte importante de la realidad nacional e internacional. Como lo expresan los globalifóbicos en el escenario internacional, es un acto de soberbia con costos sociales inimaginables (Mander y Goldsmith, 2001).

En el México rural de hoy, la persistencia de la cultura del maíz y el crecimiento de las poblaciones campesinas es evidencia de la incapacidad de la modernización y la integración de responder a las necesidades más básicas de gran parte de los mexicanos. Adoptar caminos de enfrenta-

³ Quizá sea ésta la mayor lección de la magistral compilación y reinterpretación de los miles de estudios utilizados para analizar el impacto de la colonización europea en las sociedades del “Tercer Mundo” hecha por Eric Wolf (1982), quien documentó la extraordinaria habilidad de “los pueblos sin historia” para desechar ciertas prácticas y defender mejor la integridad de sus sociedades, se concentran en conservar sus estructuras productivas y relaciones sociales esenciales a medida que se adaptan a las presiones y requerimientos de un mundo en cambio perpetuo. Por eso, apuntó, la tradición no es algo estático, sino un proceso social dinámico que anima a la comunidad a modificar sus costumbres para guardar su esencia.

miento no es una decisión fácil y no es la primera opción escogida por los pueblos como respuesta a las transformaciones en las políticas nacionales o sectoriales.

REPENSAR LO RURAL: ¿ESTÁ EL CAMPO EN CRISIS?

La política de apertura internacional agudizó el empobrecimiento y la marginalización en todas partes de la sociedad. El país se había vuelto urbano no sólo por la transición demográfica, sino también por el vuelco hacia una agricultura industrializada; pero la imagen oficial de un México urbano-industrial sigue siendo una equivocación idealista: mientras que las cifras registran una población rural de 16 a 18%, una apreciación más apegada a la realidad funcional sugiere que sería más correcto ubicarla en 35 a 40%, ya que muchos habitantes “urbanos” en realidad mantienen un estilo de vida apegado a las formas rurales, y partes importantes de sus ingresos también provienen de actividades agropecuarias; incluso muchos viven en la propia capital del país. De la misma manera, los cuadros que reportan poca cantidad de personas en la fuerza de trabajo agropecuaria engañan, pues dentro de las transformaciones laborales se incorporan a los campesinos en las actividades de construcción y de servicios de manera masiva, a pesar de que siguen sus actividades tradicionales de cultivo como parte de su terca insistencia en defender sus comunidades y las tradiciones que las definen.

Como ya se ha sugerido, estas respuestas campesinas frente a los cambios nacionales y los mercados internacionales han resultado mucho más creativas de lo esperado. Lejos de aceptar su suerte y abandonar a sus comunidades y tradiciones, han impreso un nuevo dinamismo en el campo, una nueva actitud hacia el cambio, que se manifiesta de muchas formas. Quizá el más notorio es el número de personas que salen en busca de trabajo con la intención de apoyar a la familia, a la comunidad, en sus esfuerzos no sólo por sobrevivir, por subsistir, sino para mejorar las condiciones físicas e infraestructurales que enfrentan.⁴ Estimaciones muy

⁴ Tan importante ha sido este esfuerzo que algunos gobernadores habían tratado de utilizar de manera oportunista los “clubes” organizados por “paisanos” en Estados Unidos para financiar obras en sus localidades. No es mera coincidencia que estos esfuerzos políticos coincidan con la inminencia de hacer efectivo el cambio constitucional que concede el voto a los mexicanos en el extranjero. Sin embargo, éstos se han mostrado reticentes a participar

gruesas sugieren que el monto de estas transferencias (las del extranjero y las otras partes del propio país, incluido el valor de los productos traídos de afuera) supera con mucho la magnitud de los programas asistenciales federales, pues llegan a más de 40% del valor total de la producción primaria del país (Hamilton *et al.*, 2003); antes de la actual crisis mundial (2008-2009), llegaron a representar la segunda fuente más importante de divisas después del petróleo, y antes del turismo.

Como se ha visto en los acápites anteriores, las respuestas no han sido totalmente productivistas. Parte importante del esfuerzo rural ha descansado en defender o elevar su propia calidad de vida, como es el caso de la producción para el consumo local (Appendini, 2001; Appendini *et al.*, 2002). Por supuesto, sobra mencionar la importancia de los flujos temporales de migración laboral como parte de esta misma dinámica. Sin embargo, no habría que menospreciar la importancia del proceso de diversificación dentro de la economía rural en los últimos años; se ha visto una amplia participación campesina en la producción propia y por contrato de nuevos productos para mercados de nicho o con destinos agroindustriales, así como la proliferación de pequeños talleres para la confección artesanal o como parte de cadenas de producción de maquila de prendas de vestir y juguetes, por mencionar los más comunes. Recientemente, estos esfuerzos se han multiplicado, estimulados por las oportunidades creadas con la expansión del sistema oficial de áreas naturales protegidas y otros programas de protección ambiental, turismo indígena, cultural y conservación productiva.⁵

en los programas oficiales de movilización de ahorros, frente a las frecuentes denuncias de su intencionalidad partidista.

⁵ Una introducción dinámica a estas iniciativas puede encontrarse en la página electrónica del sitio de turismo sustentable “Planeta” [www.planeta.com] y en la abundante literatura que se encuentra citada allí. Para destacados ejemplos de iniciativas locales que combinan la conservación ambiental con la generación de nuevas oportunidades productivas, con sus beneficios en empleos e ingresos, se recomienda examinar las experiencias en Tehuacán (Hernández y Herrerías, 2001; Toledo y Solís, 2001), Chimalapas (Salas *et al.*, 2001) y Huatulco, Oaxaca (Barkin y Paillés 2000), así como el impacto de la apertura de un mercado protegido para el café orgánico (González y Link, 2001; Hernández y Nigh, 1998) y otros productos campesinos ofrecidos bajo los términos de comercio justo, [www.artinoaxaca.addr.com]. Aun en el Distrito Federal, hay numerosos ejemplos de comunidades “rurales” que están implementando sus propias propuestas para fortalecer sus comunidades y su producción; dos muy notables son: 1) el caso del ejido San Nicolás Totoloapan que ha convertido sus reservas forestales en un parque “natural” donde acuden decenas de miles de personas para disfrutar del espacio, el ambiente de conservación y las actividades

Es en este tenor, entonces, que se ha vuelto incongruente el viejo debate político sobre la autosuficiencia versus las ventajas comparativas como sostén para el diseño de la política alimentaria nacional, o bien un análisis de la economía del maíz, si es que tuviera sentido en algún momento. La política oficial ha hecho su dictamen, y los productores hacen caso omiso. Parafraseando a otro analista en otra época, “el maíz es asunto demasiado importante como para dejarlo en manos de agrónomos y políticos”. Es importante para los campesinos, los indígenas y para grandes contingentes de mexicanos no rurales quienes valoramos las tradiciones culinarias y culturales que dependen del maíz, la milpa, y las sociedades que lo cultivan. Efectivamente, es más barato comprarlo en el mercado internacional si lo que se quiere es el “amarillo número 2”; pero el grano blanco y más el colorado son más caros en el vecino país del norte que en los mercados nacionales. Resulta que no es que la teoría esté equivocada o que la gente sea irracional, sino que son los políticos que no han entendido cómo usar correctamente su caja de herramientas: tiene lógica económica producir maíz campesino no sólo por su calidad y para defender un estilo de vida y una estrategia de organización social y productiva, sino también porque el mercado lo sabe valorar, porque los consumidores lo quieren y están dispuestos a pagar su precio.

RECONSTRUCCIÓN DEL MUNDO RURAL

Hoy en día son ya muchos quienes han condenado a los campesinos a la extinción. Recordemos el debate de una generación anterior –campesinistas *versus* descampesinistas– cuando los eruditos del momento rechazaron su posibilidad de supervivencia porque representaban los rezagos de un modo de producción del pasado (para algunos detalles sobre este debate véase Esteva *et al.*, 1980 y las referencias mencionadas ahí). La discusión actual gira en torno a la cuestión de la forma y las repercusiones de las estrategias que los campesinos están diseñando para su supervivencia. Con base en el estudio del impacto de las políticas neoliberales y su relación por una supuesta tendencia a la desaparición de los campesinos,

de educación ambiental que allá se realizan por los propios comuneros; y 2) las comunidades chinamperas en Xochimilco, que se están dedicando a la protección y reproducción del axolotl como mecanismo para generar nuevos empleos y fortalecer sus comunidades sin depredar sus ecosistemas.

algunos han dictaminado su creciente hundimiento en crisis cada vez más profundas (Cartón de Grammont, 2004); lo cual contrasta con la visión ofrecida aquí que los plantea como actores caracterizados por sus esfuerzos para desplegar estrategias de innovación tecnológica y organización social, las cuales los están conduciendo a la construcción de un futuro alterno a las limitaciones impuestas por las estructuras dominantes de un mundo capitalista, que los condenaría a la subyugación proletaria.

Hemos denominado esta visión como la *nueva ruralidad comunitaria*, una realidad en la que dominan las ideas de *comunalidad* (basada en la cohesión social, democracia participativa, trabajo comunitario y la centralidad de territorio), *autonomía* (formación político-social), *autosuficiencia*, *formación político-cultural*, *redes de apoyo*, *diversificación productiva y de mercado* (desarrollo de fuerzas productivas comunitarias, generación de excedentes) y, finalmente, *gestión sustentable de recursos regionales* (ordenamiento, restauración, conservación, aprovechamiento). La práctica real de las comunidades resulta clara y es fuente de enorme fuerza social, pues da contenido a estos criterios metodológicos vinculados con una contribución fundamental en la orientación de los procesos de innovación tecnológica para la construcción de la sustentabilidad: la articulación de la responsabilidad social (equidad intergeneracional, justicia social) y la responsabilidad ambiental (gestión sustentable de recursos regionales). Se destaca, en ese sentido, la emergencia de la *asociación comunitaria* (comunalidad) como un mecanismo alterno a las funciones desempeñadas por el *mercado* y por el *Estado* en la asignación de los recursos y el desarrollo de capacidades tecnológicas, incluida la orientación hacia la innovación tecnológica. El despliegue de tal reorientación de los procesos innovadores tiene como sustento la instrumentación de procesos de acumulación no capitalista (Barkin y Rosas, 2006; Rosas, 2009). Este planteamiento supone el desarrollo de procesos de innovación tecnológica desde la construcción de otras racionalidades, de que otros mundos son posibles guiados por los principios de la *justicia social*, la *equidad intergeneracional* y la *gestión sustentable de recursos regionales*, con una reorientación hacia lo colectivo (en oposición a lo individual), el desarrollo del bienestar (en oposición al crecimiento) y el respeto a la explotación de los recursos naturales (en oposición del capital).

La innovación tecnológica juega un papel fundamental en los proyectos productivos para quienes trabajamos con las comunidades; es parte esencial del compromiso con la construcción de la sustentabilidad para

una forma propia de progreso social y económico; en este sentido, los principios mencionados arriba para forjar la sustentabilidad resultan fundamentales. De manera similar, Toledo (2000:77) destaca cinco aspectos importantes en los procesos de apropiación social de la naturaleza: 1) defensa de los valores culturales tradicionales, 2) mantenimiento o reproducción de la estructura comunal basada en la equidad entre los miembros de la comunidad y en el consenso por medio de la asamblea comunitaria, 3) la alta eficiencia tecnológica y administrativa, 4) el control colectivo de los procesos económicos e intercambios basados en un cierto “equilibrio productivo” y 5) el uso conservacionista de los recursos naturales. Por su parte, Leff (2006) retoma el debate en el plano epistemológico para dirigir los saberes locales a la creación de la ciencia y de una sociedad basada en una racionalidad ambiental. Todos reconocen de manera especial el papel protagónico de las prácticas campesinas con ascendencia mesoamericana para enfrentar el carácter excluyente de la globalización económica. A continuación se destacan algunas de las experiencias de trabajo desplegadas por comunidades campesinas (Barkin, 2004b; Barón y Barkin, 2001; Santiago, 2004; Fuente, 2009):

- La reserva campesina de la biósfera en las Chimalapas. La comunidad indígena zoque maneja la reserva, canaliza los recursos para el sustento de la comunidad y asume la responsabilidad del entrenamiento profesional para colaborar con investigadores extranjeros; algunos miembros de la comunidad se formaron como biólogos y se entrenaron en el manejo de recursos forestales e hidráulicos en escuelas técnicas nacionales e internacionales. Se inició la siembra selectiva en viveros de ciertas especies de árboles que se encuentran en peligro de extinción y se implementó un pequeño programa de ecoturismo. Este logro de la comunidad no fue fácil, pero se hizo posible con el apoyo de grupos ambientalistas y la asistencia financiera del gobierno inglés.
- Algunas alternativas locales para el Istmo de Tehuantepec. La cruel polarización social ha llevado a las comunidades a realizar una serie de alianzas entre ellas mismas para fortalecer el potencial natural de la región, respaldadas por una planta cementera de propiedad cooperativa. Se está gestando un programa de desarrollo sustentable de los recursos naturales, que está basado en la organización de las cuencas de los ríos. Las propuestas incluyen un programa ambicioso para la rehabilitación de los cauces de los ríos y el manejo del agua y la tierra,

con lo que se generarán nuevas oportunidades de empleo por medio de la rehabilitación de los bosques, cierta producción de exportación agrícola y el mejoramiento y expansión del sector artesanal. Esta experiencia contrasta marcadamente con los conflictos suscitados por la expoliación que están sufriendo otras comunidades en la región (La Ventosa) debido a la instalación de grandes “granjas” de aeroturbinas para generar energía eólica, mayormente con inversión española.

- La revalorización de la producción tradicional de la crianza de cerdos en las unidades domésticas es una actividad relevante en las comunidades purépechas frente a las tendencias nacionales y globales para la desaparición de la economía de traspatio. Con base en el conocimiento vernáculo y un experimento controlado, se definieron los parámetros de una dieta especial para los cerdos a base de aguacate para producir “carne de puerco baja en grasa”. Esta producción de traspatio ha aumentado en las comunidades a medida que crece la demanda por un producto de calidad. La calidad de la carne permite obtener un sobreprecio en el mercado.

Esta colaboración productiva pudo concretarse después de un trabajo de investigación exhaustivo. En primer lugar, se identificó una actividad que tradicionalmente era practicada por las comunidades, la crianza de animales en traspatio; el trabajo de campo también sirvió para hacer de nuestro conocimiento algo que la gente se había dado cuenta hacía ya bastante tiempo: a los puercos que comúnmente se les dejaba libres en las huertas de aguacate no producían manteca. Este conocimiento vernáculo fue acompañado de investigaciones de laboratorio para determinar la composición de la carne de esos puercos; se encontró que tenían niveles de colesterol sanguíneo más bajos y que producían carne con una composición de grasa diferente. Una colaboración entre diversas instituciones hizo posible el diseño de una dieta distinta a la tradicional para crear un producto con mayor valor agregado a fin de fortalecer la economía de la región y el papel de la mujer dentro de las comunidades, ya que esta actividad es realizada principalmente por mujeres.

La producción de huevos enriquecidos con omega 3 (un ácido graso benéfico para la salud humana) en condiciones periurbanas, como alternativa, ha resultado eficaz para atender problemas ambientales, generar ingresos y arraigar a las familias a sus comunidades en mejores condiciones sociales y materiales. Este proyecto presenta pasos de

investigación parecidos al de los “puercos lite”; no obstante, este tipo de huevos es un producto que actualmente está controlado por grandes compañías avícolas. El reto, en este caso, es crear un sistema de producción que permita a las productoras captar mayor parte del valor agregado disminuyendo costos en la producción de los huevos y, al mismo tiempo, presentar estándares de calidad superiores a los de esas compañías con el fin, nuevamente, de fortalecer la economía comunitaria; aquí también las actoras mayormente son mujeres.

Estos proyectos tienen características similares: identificar actividades productivas en las que las mujeres tienen conocimientos vastos; conjuntar estos conocimientos con la investigación tecnológica para crear productos con mayor valor agregado; generar cadenas de comercialización para captar el valor agregado de un producto de calidad elaborado en condiciones campesinas. En este aspecto la tecnología que se utilizó tuvo que reducir costos para generar ganancias; para ello se colaboró con investigadores de distintos institutos y centros de investigación.

Estas experiencias son evidencia de la puesta en práctica de la ciencia “posnormal” (Funtowicz y Ravetz, 1994). Su premisa es la necesidad de tomar en cuenta a la gente en la implementación de solución de problemas, reconocer como válidos sus conocimientos y colaborar con ellos en la construcción de soluciones. La sinergia tecnológica entre saberes y conocimientos ha sido clave en el desarrollo de estos proyectos, pero la distinción fundamental respecto de otros proyectos impulsados por Organizaciones no gubernamentales (ONG’s) y organismos multilaterales ha sido su diferente orientación ética: la construcción de sustentabilidad desde los atributos de responsabilidad social y ambiental; esto es, la puesta en marcha de procesos de una nueva ruralidad comunitaria.

De esta manera, las sociedades en proceso de esta construcción social alternativa están también reconociendo su compromiso con otra forma de “contrato social”, una asociación comunitaria heredada de las culturas mesoamericanas (Robles y Cardoso, 2008; Martínez Luna, 2003). Es una perspectiva ética diferente a la racionalidad económica fincada en intereses individuales para la asignación de recursos, descansa en los procesos de apropiación social de la naturaleza y, por tanto, en los procesos de innovación tecnológica.

La construcción de alternativas reales para “otros mundos mejores” está en proceso. Los materiales recopilados en la literatura alrededor del

mundo reafirman las experiencias mexicanas mencionadas en el presente trabajo. A diferencia de la presentación ortodoxa de la multidisciplinariedad, el *diálogo de saberes* incorpora de manera explícita las implicaciones de la concentración del poder sobre la posibilidad de la “negociación” y “democratización del conocimiento” (Toledo y Barrera, 2008); presenta, entonces

[...] el reconocimiento de los saberes, autóctonos, tradicionales y locales que aportan sus experiencias y se suman al conocimiento científico y experto; *pero implica a su vez el disenso y la ruptura de una vía homogénea hacia la sustentabilidad; es la apertura hacia la diversidad que rompe la hegemonía de una lógica unitaria y va más allá de una estrategia de inclusión y participación de visiones alternativas y racionalidades diversas* [...] (Leff, 2004:326, cursivas nuestras).

LAS COMUNIDADES RURALES: AGENTES DE UNA POLÍTICA AMBIENTALISTA

No sería adecuado terminar este ensayo sin evaluar los impactos de las decisiones campesinas en el medio ambiente. Primero, y quizá más significativo, es su incidencia en la distribución geográfica de la población. En este asunto existen dos efectos en contienda; por un lado, se asevera que es más costoso instalar la infraestructura urbana, educativa y asistencial en lugares apartados; por el otro, se notan las importantes deseconomías de escala que acompañan el gigantismo urbano que hostiga a nuestras ciudades. Pero la realidad mexicana claramente explica por qué los campesinos no prestan tanta importancia a la carencia relativa de servicios en sus regiones, ya que la discriminación social que impide su acceso se ha agudizado con los recortes en el gasto público en estos renglones. Si bien es cierto que los índices educativos en las zonas más marginadas de las urbes no los superan, y que los problemas médicos son menores que los de muchas comunidades rurales, algunas comunidades están emprendiendo programas para mejorar las instalaciones y apoyar a sus maestros y enfermeras con sus propios recursos, que a veces provienen de los miembros en el extranjero. Desde un punto de vista social, ayudar a arraigar estas personas en sus regiones de origen podría ofrecer un camino importante para aminorar las presiones de crecimiento urbano, con amplios

beneficios, pues se reducirían los costos de una infraestructura adecuada en sus propios lugares con sistemas alternativos y nuevas tecnologías para asegurar niveles adecuados de servicios de agua y alcantarillado, así como un mejor desempeño del personal educativo y médico.

En el plano de la gestión del territorio, ampliamente modificado por siglos de ocupación humana, es evidente entre los conocedores que en los ecosistemas actuales el abandono del cultivo y la falta de mantenimiento de la infraestructura local para el manejo de suelo y agua acarrearán importantes daños ambientales. Éstos incluyen la deforestación y el deterioro de obras menores de caminos, canales, represas y terrazas. El abandono del cultivo conduce a la incursión de especies invasoras y la proliferación de plagas, así como el peligro de incendios. Como resultado de un manejo inadecuado de los cultivos y la ausencia de apoyo de la autoridad para realizar las labores comunales tradicionales de obra colectiva, muchos de los abusos actuales del ambiente causan una mayor velocidad superficial del agua, lo cual intensifica la erosión y se reduce la recarga de los acuíferos.

Otro elemento fundamental en el plano ambiental sería la provisión de servicios ambientales para la sociedad urbano-industrial. La visión ofrecida en esta aportación podría contribuir a la producción (incrementar la disponibilidad social) de agua y propiciar un manejo de ecosistemas más acordes con las exigencias de mantener una atmósfera de mejor calidad, reduciendo el volumen de polvos librados en épocas críticas y defendiendo los “pulmones” urbanos. Ya es común hablar del valor económico de estos servicios, y en el caso de bióxido de carbono, se reconoce la validez de recompensar algunos de los actores con ingresos, aunque generalmente son marginales. Incluir este componente como parte de una estrategia integral de calidad ambiental podría servir como complemento para reforzar las diversas actividades que están emprendiendo algunas comunidades rurales para forjar estrategias alternativas propias.

La crisis del campo mexicano. Elementos para un debate

Luciano Concheiro Bórquez*
Patricia Couturier Bañuelos**
Eduardo Marrufo Heredia***

INTRODUCCIÓN

Es un hecho que las políticas públicas que se han aplicado al campo mexicano desde 1982 han sido poco importantes, pero en los últimos años, en los gobiernos del Partido Acción Nacional (PAN), se han sustituido las políticas por intereses inmediatos y se han abierto claramente procesos que favorecen al gran capital y en especial a las empresas transnacionales. Los ejes de esta “despolítica” derivan del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y de la reforma al artículo 27 constitucional así como del desmantelamiento de instituciones gubernamentales que apuntalaban al campo (el sistema Conasupo y el Banrural), que tiene como remate la intención de desaparecer la Secretaría de la Reforma Agraria. En el plano político, el correlato de la entrega del campo y los recursos naturales a las llamadas “fuerzas del mercado” es la represión violenta ejercida por los gobiernos federal y estatales en contra de los movimientos en defensa de la tierra y el territorio (ejemplos emble-

* Investigador del Departamento de Producción Económica y docente en el posgrado en Desarrollo Rural de la UAM-Xochimilco [concheiro@correo.xoc.uam.mx].

** Profesora-investigadora, Jefa del Área economía agraria, desarrollo rural y campesinado del Departamento de Producción Económica de la UAM-Xochimilco.

*** Profesor de la UAM-Xochimilco [emarrufo@correo.xoc.uam.mx].

máticos son el de San Salvador Atenco, las regiones triqui y mixteca, la montaña de Guerrero y, entre otros, diversos casos en Oaxaca, Chiapas, Michoacán, Veracruz, San Luis Potosí, Zacatecas, Durango, Nayarit, Chihuahua, Sonora).¹ La desestructuración del mundo rural mexicano y sus graves efectos sociales y ambientales se ven agravados por la “cita de crisis” que afecta a nuestro país y al mundo entero. En este sentido, más que nunca, las luchas y propuestas de recuperación y revalorización del campo mexicano van más allá de lo económico, son de orden civilizatorio y contienen un “horizonte de visibilidad” histórico de profunda transformación social y política.

LA CRISIS DE LAS CRISIS Y EL CAMPO MEXICANO

Desde fines de 2008 la recesión económica quitó reflectores a la crisis múltiple que se debatía intensamente antes de la debacle de las hipotecas en Estados Unidos. Las secuelas globales capturaron la atención de legos y especialistas. Quedó en el cajón de los olvidos la crisis alimentaria de 2006-2007, y aún más escondida se encuentra la crisis civilizatoria que se asoma en el reclamo de los pueblos originarios de ser sujetos de derecho y en el reconocimiento de México como un país diverso, plurinacional.

Desde el mundo rural es evidente que la crisis que vivimos no sólo es económica, sino de orden civilizatorio. Esta perspectiva se ha hecho visible por los movimientos sociales, la irracionalidad acumulada por el modo de producción capitalista, pero también por el sentido de la modernidad occidental que toma cuerpo en técnicas y procesos ambientalmente devastadores que han descoyuntado el conjunto del orden social, político y espiritual (Bartra, 2008). Así, las condiciones críticas locales refieren un mundo donde sufrimos emergencias globales que devienen en una suerte de “cita de crisis”: medioambiental, energética, alimentaria, migratoria, bélica y la ya mencionada crisis económica con sus distintas manifestaciones. Pero esta “gran crisis de crisis” no es un bache en el camino, mucho menos para México, sino que es una crisis que se ha forjado a lo largo de los años, por lo cual, además de coyuntural, ya que es parte de un ciclo económico, también ha desfondado el llamado modelo neoliberal y ha cuestionado el orden civilizatorio hegemónico.

¹ Secretaría de la Reforma Agraria (2005).

Al referirse a los efectos de la crisis económica en el campo, los campesinos comentan que la han resentido en un aumento en las restricciones del crédito y un encarecimiento de los fertilizantes y combustibles. En realidad, el referente de la crisis es de otro orden, viene desde tiempo atrás, vestida de crisis ambiental, en la que abundan los recuentos de los daños: sequías, temporal errático, retraso de los tiempos de siembra, incremento de plagas, inundaciones, entre otros. Pero la cosa no para allí, porque han sido permanentes los problemas para poder introducir sus productos a los mercados existentes, ya que en la mayoría de los casos son pequeños productores que se enfrentan a acaparadores y grandes monopolios que determinan los precios; los campesinos padecen como consumidores el encarecimiento resultante de la crisis, y ni siquiera esa subida en los precios de los productos los ha beneficiado. Otra manifestación de la crisis con la que los campesinos tienen que lidiar es, aunque parezca increíble, la escasez relativa de la mano de obra y su encarecimiento. Esta problemática tiene como contraparte la migración y las remesas, pero los migrantes están despoblando el campo y eso anuncia una crisis mayor. Ya no hay jóvenes, y el recambio social se hará imposible (Bartra: 2005).²

No obstante la “cita de crisis”, hay que agregar como contratendencia que la agricultura tiene un comportamiento contracíclico, es decir, su desempeño no sigue las tendencias del resto de la economía; esto se debe a que buena parte de la producción agropecuaria es de alimentos, que tiene una demanda poco flexible, además de que es un sector caracterizado por la diversidad agroecológica, en la que la obsolescencia y renovación tecnológica son importantes, pero no determinantes. Por ello, en el primer semestre de 2009, mientras la economía estaba en plena contracción, o más claramente dicho, presentaba un crecimiento negativo, la producción agropecuaria mantuvo por segundo año consecutivo un crecimiento a una tasa de entre 1.3 y 2.9% (Bartra y Concheiro, 2009).

Evidentemente, en términos económicos, el crecimiento de la producción agropecuaria, pesquera y forestal es más que relativo, ya que sólo representa 3.5% del Producto Interno Bruto (PIB). Pero el campo tiene

² “Hace veinticinco años, en 1980, entraron a México por remesas apenas setecientos millones de dólares, mientras que en el 2005 llegarán alrededor de veinte mil millones, y sólo en lo que va del sexenio de Fox los ingresos por ese concepto prácticamente se triplicaron. Así, en las décadas de la conversión neoliberal la migración de mexicanos a los Estados Unidos aumentó quince veces y los envíos en dólares se multiplicaron por treinta” (Bartra, 2005:6).

otro significado, y puede decirse que tiene un valor no directamente económico en sus aportaciones: es garante de la seguridad alimentaria, protector del medio ambiente, matriz cultural, hábitat de casi un tercio de la población, retaguardia social en las crisis y defensor del Estado-nación.

Tomando en cuenta precisamente los “aportes” del campo mexicano, para poder explicar la crisis de las crisis es necesario que retomemos las acciones realizadas por los gobiernos mexicanos que en su afán de cumplir con el modelo neoliberal han actuado, por decirlo amablemente, con una mentalidad “globalizadora”, en su fallido camino han arrasando con intereses comunes y, aplicando sus “reformas modernizadoras” para “el desarrollo del país”, han enfrentado las luchas que los campesinos han emprendido en defensa ya no sólo de sus tierras, sino por el propio territorio, hablando en una dimensión nacional y hasta podría decirse que internacional.

LA RUPTURA DEL PACTO SOCIAL: LA CONTRARREFORMA AGRARIA

En 1992 el gobierno mexicano realizó modificaciones al artículo 27 constitucional con el argumento de que el reparto de tierras, proceso al que se le reconoce las “transformaciones de la estructura agraria”, llegaba a su fin porque “en estos momentos se ponen en riesgo los objetivos mismos que persiguió la Revolución Mexicana por el atraso que sufría el campo”, por lo cual se necesitaba “modernizarlo” por medio de un programa integral de apoyo al campo para “capitalizarlo”, abrir opciones productivas y construir medios efectivos que protegieran la vida de la comunidad (Concheiro y Robles, 2007). Una de las supuestas bondades de la reforma al artículo 27 constitucional es que la desregulación del ejido acompañado de la certificación generaría un ambiente propicio para el desarrollo del campo mexicano. Es precisamente la regularización a la que han querido magnificar por sus alcances. La regularización es importante porque da un reconocimiento social a la propiedad, condición de más peso que el reconocimiento legal por parte de autoridades agrarias. Sin embargo, la regularización no modifica las relaciones de producción, no mejora las condiciones de la tierra, no influye en la genética de las plantas ni tampoco hace llover. Por lo tanto, la regularización de los derechos es necesaria, pero no suficiente para dar autonomía y seguridad a los ejidatarios.

Sin embargo, la titulación de la tierra tiene un riesgo, planteado por los que están a favor de la regularización: si los campesinos no tienen títulos de propiedad, no tienen seguridad de la tenencia; por lo tanto, no tendrán incentivos para cuidarla e invertir en ella, no serán sujetos de crédito y tendrán menos prioridad en los programas de asistencia técnica. Con la titulación viene también la posibilidad de ceder los derechos sobre la tierra, arrendándola o vendiéndola, y en general de perderla con mayor facilidad a manos de actores económicos ávidos de invertir en la agricultura, a veces con fines productivos y a menudo con fines especulativos.

Además, las modificaciones al artículo 27 constitucional se realizaron sin acompañamiento de políticas públicas que apoyaran al campo mexicano; siguen sin existir programas que apoyen a los campesinos en lo relacionado a lo económico y técnico; pero, al darle, como algunos le llaman, “mayoría de edad” al campesino, se le restó peso al Comisariado Ejidal o Comunal pues se convirtió en un ejecutante de las decisiones de la asamblea. También se eliminó la intervención del Estado en la vida interna de los núcleos agrarios, pero eso sí, el crédito agropecuario total, tanto el otorgado por la banca de desarrollo como por la comercial, disminuyó con respecto a décadas anteriores. La contrarreforma agraria, entonces, no ha traído capitales a la agricultura, porque ésta, en su conjunto, no sólo no aparece como una prioridad, por el contrario, según el discurso y la práctica política presupuestal e institucional, la agricultura es prescindible por completo. El Estado y las alianzas de clase que le dan sentido son antiagrícolas, desnacionalizadoras y una fuente central de pérdida de la soberanía en general y de la alimentaria en particular.

La política aislada de asignación de títulos de propiedad se limita a sí misma y genera, en un ambiente de pobreza, falta de infraestructura y crédito reducido, un proceso de pulverización de las unidades productivas.

La certificación de derechos o el dominio pleno en cuanto tales no han llegado muy lejos en la lucha contra la pobreza y la desigualdad; al contrario, lo que planteamos es que han sido parte de una mayor polarización y desigualdad en el mundo rural. Caben, por ello, estas preguntas: ¿cuál fue, entonces, el motivo por el cual se otorgaron los títulos? ¿Existirá un fin macabro y capitalista en dicho acto?, o más bien el camino abierto a un capitalismo salvaje, a una estrategia de depredación de la naturaleza y los recursos naturales. Cabría agregar que la actuación de los gobiernos del PAN han sido, si es que era posible, peores: se ha pasado de un corporativismo autoritario a un clientelismo y manejo patrimonial del Estado, sus institu-

ciones y recursos. La llamada profundización de las “reformas estructurales” no es más de lo mismo, es mucho peor; para dar un ejemplo, su última gran ocurrencia, fue desaparecer la Secretaría de la Reforma Agraria.

LA PROPUESTA DE LA DESAPARICIÓN DE LA SECRETARÍA DE LA REFORMA AGRARIA

Con las reformas de 1992 al artículo 27 constitucional y la expedición de la Ley Agraria (LA), se generó un vacío respecto de la Secretaría de la Reforma Agraria (SRA), dado que no se le otorgaron atribuciones. En la LA sólo se menciona la Procuraduría Agraria (título séptimo) y el Registro Agrario Nacional (título octavo). Además, en el título décimo, “De la justicia agraria”, y en la Ley Orgánica de los Tribunales Agrarios se establecen las facultades para los Tribunales Agrarios. En síntesis, la existencia legal de la SRA sólo se fundamenta en la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal (Robles, 2007); por tanto, la SRA es la única dependencia con incidencia en el sector rural que no cuenta con atribuciones en la ley de la materia, ya que las demás dependencias, como la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) o la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT), fundamentan su accionar en la Ley de Desarrollo Rural Sustentable (LDRS) y en la Ley General de Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente (LGEEPA), respectivamente.

Al analizar el presupuesto asignado al sector agropecuario de los últimos años (SRA, PA, RAN y el Fideicomiso Fondo Nacional de Fomento Ejidal, FIFONAFE), nos damos cuenta de que fue muy bajo, ya que durante el periodo 2003-2009 representó 3% del monto total asignado al Programa Especial Concurrente para el Desarrollo Rural Sustentable (PEC); además, es importante señalar que en los presupuestos que se hacían año por año en dicho periodo, estas cantidades disminuían paulatinamente (cuadro 1).

Como vemos, los aumentos que se han dado en los últimos años en relación con el presupuesto otorgado a la SRA han sido mínimos; es más, en un año decreció la cantidad (los incrementos dados de un año a otro tuvieron como base el 2003 hasta llegar al 2009 son los siguientes: 24.06%, 9.70%, -8.46%, 7.53%, 13.70, y del 6.82% respectivamente). Pero si realizamos una simple comparación con lo otorgado a la SEMARNAT en relación a lo otorgado a la SRA en 2008 y 2009, esto representó el 31.2% y 27.87% respectivamente del gasto total de la SEMARNAT.

Cuadro 1
Presupuesto programa especial concurrente para el desarrollo
rural sustentable (millones de pesos corrientes)

Ramo	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Sagarpa	40 632	47 788	47 882	51 021	58 537	65 341	70 962
Sedesol	15 573	10 460	18 079	17 222	17 025	27 547	36 262
Semarnat	8 976	8 004	11 305	9 028	14 290	17 520	20 826
SRA	3 565	4 423	4 856	4 445	4 780	5 435	5 886
Secretaría de Economía	575	1 015	1 017	889	839	918	933
TA		800	574	579	694	790	926
Otros	48 395 025	33 845	62 825	72 189	81 130	87 704	100 065
Total	117 144 300	106 336	146 537	155 372	177 294	205 256	235 858
Porcentajes							
Sagarpa	34.7	44.9	32.7	32.8	33.0	31.8	30.1
Sedesol	13.3	9.8	12.3	11.1	9.6	13.4	15.4
Semarnat	7.7	7.5	7.7	5.8	8.1	8.5	8.8
SRA	3.0	4.2	3.3	2.9	2.7	2.6	2.5
Secretaría de Economía	0.0005	1.0	0.7	0.6	0.5	0.4	0.4
TA	0.00	0.75	0.39	0.37	0.39	0.38	0.39
Otros	41.3	31.8	42.9	46.5	45.8	42.7	42.4
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación 2003-2009.

¿Cuál es la importancia de dicha comparación?, que existieron distribuciones de recursos presupuestales a través del PEC, que se otorgaba mayores apoyos vía SRA a ejidos y comunidades (ya que la SAGARPA atiende de forma preferencial al sector empresarial del campo mexicano) y, por tanto, que se apoyó de forma importante a la llamada competitividad del campo mexicano. Pero ¿cuántos campesinos salen beneficiados?

En este aspecto existen opiniones de investigadores que coinciden en que en el gasto del sector rural hay importantes desigualdades.³ Pero no sólo existe esta problemática, sino que además ha creado clientelismo permanente, ha enriquecido a los que más tienen y ha otorgado recursos a personajes inmiscuidos en problemas de narcotráfico (Dresser, 2009).

Entonces surgen las siguientes preguntas: ¿debe desaparecer la SRA?, ¿es necesaria su desaparición para que resurja el apoyo al campo mexicano?, ¿o sólo buscaron aprovechar el momento de crisis que estamos pasando para volver a disminuir presupuesto al campo?

Si pasamos del orden económico y de una política no política, que hemos denominado “antiagrícola”, al orden político y social, lo que tenemos es un Estado anticampesino y antiindígena que se enmarca en un Estado día con día cada vez más policial y represivo. El contexto de guerra que representan las más de 15 000 muertes en los primeros tres años de gobierno, del espurio nos pinta un cuadro de horrores. Para resumir esta situación, mencionamos a continuación la respuesta del Estado ante las luchas sociales.

Antes de definir las controversias que tienen que ver con los núcleos agrarios como entidades sociales y la defensa de sus recursos naturales, incluida la tierra, es importante hacer una distinción entre los conflictos por la tierra y los conflictos por los territorios. De acuerdo con López Bárcenas,

los conflictos por tierras se refieren a la estructura concentradora o distribuidora de la tierra y a las relaciones competitivas por su posesión o uso,

³ Al evaluar el programa Procampo, Mauricio Merino (2009) señala que: “Pero también generó, al menos, tres distorsiones evidentes: la más notable ha sido la altísima concentración de los subsidios en muy pocos productores”. En un estudio sobre el ejercicio del gasto destinado al sector rural Héctor Robles (2009) señala que las principales características del PEC son su inequidad, aplicación bimodal, prevalencia de la política social, baja cobertura, atomización, baja concurrencia, el apoyo se entrega individualizado, los pobres no son sujetos de crédito y su feminización.

que en muchas ocasiones se manifiestan en antagonismos entre ganaderos y/o empresas agroindustriales y las comunidades campesinas que, coincidentemente, también son indígenas en su mayoría. Se trata de competencias entre actores política o económicamente fuertes frente a otros más débiles, por un recurso escaso e importante no solamente para la explotación agropecuaria sino también para la minera o forestal. Estos conflictos usualmente se concentran en espacios locales y tienen que ver con la propiedad y el control sobre la tierra (López Bárcenas, 2006).

Por su parte,

los *conflictos por los territorios* se refieren al dominio y control del espacio como bien estratégico, tanto en el orden político como en el económico. Puede tratarse de fuerzas que quieren sacar de su paso a competidores que cuestionan su poder, que le disputan el dominio territorial. Estos conflictos se orientan hacia la población que ocupa una región, es decir, tienen un radio de impacto mayor que los conflictos agrarios. En estos casos la tierra como parte importante del territorio tiene un papel que va más allá de su función productiva, pues funciona como espacio comercial y de ejercicio del poder, fuente de recursos naturales, área de paso, conexión, refugio, etcétera (López Bárcenas, 2006).

LOS CONFLICTOS AGRARIOS: DE LA LUCHA POR LA TIERRA A LA DISPUTA TERRITORIAL

Las dimensiones del problema agrario quedan aún más claras si le sumamos lo que se ha considerado como los “focos amarillos”, esto es, los conflictos agrarios complejos y persistentes, aunque de menor intensidad que los anteriores, que también debían ser objeto de atención especial para evitar que sean un riesgo para la paz social en el medio rural. Se identificaron 379 controversias en 25 entidades federativas, en las cuales las diferencias han surgido por la disputa de un poco más de 449 000 hectáreas (cuadros 2 y 3).

Cuadro 2
Principales conflictos por la tierra. Universo de “focos rojos”

1. Bernalejo de la Sierra, en el estado de Zacatecas, contra Santa María Ocotán y Xoconoxtle, del estado de Durango.
2. Santo Domingo Teojomulco contra Santiago Xochiltepec, ambos en el estado de Oaxaca; conflicto conocido como “la matanza de Aguas Frías”; El Milagro, del estado de Oaxaca, contra pequeños propietarios.
3. Comunidades de Venustiano Carranza y de Nicolás Ruiz, ambos en el estado de Chiapas, contra pequeños propietarios.
4. San Sebastián Teponahuatlán, en el estado de Jalisco, contra posesionarios de Puente de Camotlán en Nayarit.
5. San Juan Lalana, en el estado de Oaxaca, contra propietarios de Playa Vicente, en el estado de Veracruz; el de Santa Clara y su anexo Los Ajos, del estado de Veracruz, contra pequeños propietarios.
6. Santa María Chimalapa en contra de la Colonia Cuauhtémoc, ambos en el estado de Oaxaca.
7. Distrito de Riego Pujal Coy-Segunda Fase, en el estado de San Luis Potosí.
8. Acatepec, contra Zapotitlán Tablas, ambos en el estado de Guerrero.
9. San Andrés Cohamiata, del municipio de Mezquitic, en el estado de Jalisco, en contra de El Refugio, del municipio de Valparaíso, en el estado de Zacatecas.
10. Chenalhó en contra de Chalchihuitán, ambos en el estado de Chiapas.
11 Comunidad Zona Lacandona, en el estado de Chiapas.
12. Tribu Yaqui, en el estado de Sonora.
13. Meseta Purépecha, en el Estado de Michoacán.
14. San Francisco del Mar y San Francisco Ixhuatán; Santo Domingo Teojomulco contra San Lorenzo Texmelucan; San Sebastián Nopalera contra San Pedro Yosotato; San Sebastián Nopalera contra Santa Lucía Monteverde y San Juan Lachao contra Santa María Temaxcaltepec, todos en el estado de Oaxaca.

Fuente: SRA, 2005.

Cuadro 3
 Universo de “focos amarillos”

<i>Entidad Federativa</i>	<i>Núm. de asuntos</i>	<i>Superficie (ha)</i>
Colima	6	2459
Chiapas	36	6172
Chihuahua	5	2551
Durango	11	40917
Guanajuato	5	6236
Guerrero	28	35839
Hidalgo	27	3311
Jalisco	7	6512
Estado de México	4	7009
Michoacán	38	24180
Morelos	5	3241
Nayarit	14	67258
Nuevo León	3	22375
Oaxaca	109	115451
Puebla	7	7833
Querétaro	5	3441
San Luis Potosí	8	4443
Sinaloa	1	946
Sonora	24	74407
Tabasco	1	102
Tamaulipas	1	534
Tlaxcala	1	56
Veracruz	20	5341
Yucatán	1	300
Zacatecas	12	8604
Total	379	449518

Fuente: SRA, 2005.

UN CASO PARADIGMÁTICO, EL DE SAN SALVADOR ATENCO

En San Salvador Atenco, Estado de México, se levantó una resistencia de los campesinos y pueblos originarios en contra de la construcción de un aeropuerto y la expropiación de sus tierras. Esto constituye, desde nuestro punto de vista, una lucha territorial, surgida frente al proceso de expansión y reestructuración del capital que, ansioso de espacios para seguir con su proceso neoliberal, intentó despojar de sus tierras a los pueblos; por eso surgió el Frente de Pueblos en Defensa de la Tierra (FPDT). La historia de esta lucha ejemplar puede resumirse en los puntos siguientes: el 22 de octubre de 2001 el gobierno de Vicente Fox anunció que la construcción del nuevo aeropuerto para la ciudad de México se realizaría en la zona de Texcoco. Este anuncio venía acompañado por un decreto expropiatorio de 5 474 hectáreas de tierras agrícolas de la zona, incluidas 3 736 hectáreas de los campesinos y ejidatarios del municipio de Atenco, el municipio más afectado. Como indemnización, se les pagaría siete pesos (aproximadamente 70 centavos de dólar) por metro cuadrado de tierra. Ante estos hechos, un grupo de más de 500 campesinos de San Salvador Atenco inició su protesta el mismo día en que se anunció la expropiación. Se armaron de sus herramientas de trabajo, los machetes (que se convertirían desde ese día y hasta hoy en símbolo de su lucha), y bloquearon la carretera Texcoco-Lechería anunciando que defenderían sus tierras al grito de: “Zapata vive, la lucha sigue” (Grajales y Concheiro, 2008).

Entre otras razones para que no se construyera el aeropuerto, los campesinos plateaban lo siguiente: destrucción del hábitat de distintas aves migratorias, aniquilamiento del Lago de Texcoco como fuente hidrológica del Valle de México y como medio de purificación atmosférica. La contestación del gobierno foxista a dichos reclamos fue clara: órdenes de aprensión contra los líderes del FPDT; hostigamiento, amenazas, agresiones y lesiones fueron acompañadas de una intensa campaña mediática para criminalizar y estigmatizar al movimiento ante la opinión pública.

Como anécdota, existe en la memoria colectiva de Atenco la lucha que sostuvieron contra la ocupación francesa, lo que les da un importante sentido de identidad, y cuentan lo siguiente: que la gente de Puebla los invitó a participar junto con los indios zacapoaxtlas en la defensa de la patria; luchando valerosamente, hombro con hombro, vencieron al ejército más poderoso de la época. De ello concluían que si en ese entonces vencieron a los franceses, podrían vencer y echar abajo el mega proyecto

del foxismo; y así fue, el gobierno foxista por diversas presiones tuvo que cancelar la obra del sexenio, una derrota al capitalismo por miles de afrentas hechas por éste a los pueblos originarios.

Pero las cosas no se iban a quedar así, en mayo de 2006, en Texcoco, alrededor de 500 policías antimotines aprendieron con lujo de violencia a 28 miembros del FPDT, que llevaban casi diez horas atrincherados en una casa. Entre ellos estaban Ignacio del Valle, Héctor Galindo y Felipe Álvarez. Los tres líderes del FPDT fueron recluidos ese mismo día en el penal de máxima seguridad de La Palma, Estado de México, donde permanecieron hasta principios de julio de 2010. Igualmente, durante los enfrentamientos que se produjeron ese día, un joven de 14 años, Javier Cortés Santiago, fue asesinado por un elemento de la policía estatal que le disparó al pecho a quemarropa (Grajales y Concheiro, 2008). Al otro día de estos hechos (4 de mayo de 2006), fueron detenidas más de 200 personas con extrema violencia, golpeadas con furia, con saña. La cantidad de elementos policiacos, que era totalmente desproporcionada en relación con la cantidad de pobladores y simpatizantes involucrados en el conflicto del día anterior, hizo posible que, por cada detenido, hubiera por lo menos veinte policías. Hombres, mujeres, ancianos y menores de edad fueron golpeados por igual. Los detenidos, la mayoría bañados en sangre fueron apilados en camionetas que los condujeron a las afueras del pueblo, donde nuevamente fueron golpeados. Después los subieron a los camiones de la policía, amontonados unos sobre otros. Las mujeres, además, fueron agredidas sexualmente: fueron tocadas, pellizcadas, manoseadas, violadas.

Con estos excesos de violencia y la forma en que los líderes fueron castigados al ser enviados a un penal donde pueden estar compartiendo celda con el *mocha orejas*, grandes capos del narco o algún violador; ¿cuál es la señal que mandan los poderosos?, ¿un castigo ejemplar a quienes se revelen en contra del régimen, así como un Estado que se venga de la derrota que sufrió? O algo mucho más general: establecer, institucionalizar, imponer la criminalización de los movimientos sociales. Por eso Atenco es el ejemplo, en primer lugar, de lucha, pero también es uno de los escenarios principales de guerra donde se está dirimiendo el futuro de la democracia en México.

EL MOVIMIENTO “EL CAMPO NO AGUANTA MÁS” (MECNAM)

El movimiento social más importante del campo en la última década es el MECNAM, que logró aglutinar a las organizaciones más importantes del mundo rural, teniendo como eje, al igual que los zapatistas una década antes, la confrontación con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), firmado a espaldas de los productores y que trajo consigo un efecto devastador sobre el conjunto del mosaico productivo rural. Para el gobierno de Carlos Salinas de Gortari poco importaba el desfase abismal entre los apoyos dados a los productores de Estados Unidos y los de Canadá frente a los que se reciben en México. Tampoco le importó los efectos del Tratado a los gobiernos posteriores; tenemos como ejemplo la injuria que representó para los campesinos la propuesta de un “blindaje” por parte del gobierno de Vicente Fox, que se concentraba en un presupuesto agropecuario solicitado por el ejecutivo al Congreso de la Unión, que era menor en un 7% al del año anterior (Concheiro y Diego, 2007).

Las organizaciones realizaron manifestaciones que obtuvieron la atención de la ciudadanía y lograron que el ejecutivo se sentara a dialogar en mesas de trabajo sobre temas fundamentales como: el papel del campo en el proyecto de nación, el ordenamiento de la propiedad rural, presupuesto y financiamiento, desarrollo y política social para el campo, el campo y la gobernabilidad, una agenda legislativa para el campo, comercio interior y exterior y el TLCAN; los actores locales rurales dieron una cátedra al gobierno.

Al final de este ejercicio inédito por su carácter nacional, en el que las instituciones públicas fueron arrastradas para elaborar conjuntamente un Acuerdo Nacional para el Campo (ANC), se logró un documento sobre el que se sigue polemizando sobre sus alcances, el momento político y la necesidad de comprometer, en ese momento de inicio, al gobierno, a cumplir un nuevo pacto social.

Para los que buscaban modificar la forma de hacer política en México, quedaba claro que la lucha debía ir más allá de las demandas reivindicativas o las dádivas y prebendas. Para quienes tenían cerca de dos tercios de siglo viviendo de esta forma de hacer política, quedaba claro, cínicamente, que era difícil pensar que este movimiento lograría a corto plazo sus objetivos fundacionales. Lo que ha seguido hasta la fecha es, por un lado, el incumplimiento del gobierno de su palabra empeñada (de igual

forma que con los Acuerdos de San Andrés Sacam' Chen de los Pobres), una política clientelar y un remedo de corporativismo “azul” (por el color “vaticano” del PAN); por el otro, una lucha persistente por presupuestos para el campo con reglas claras de operación, principios de una institucionalidad alternativa, junto con una particular lucha en defensa del maíz, encarnada por las alianzas en torno al movimiento “Sin maíz no hay país”. En un primer momento, la operación práctica del gobierno del ANC no distó mucho de la política patrimonial y de cooptación, vuelta cultura; y fue porque el gobierno, por más torpe que sea, tiene claro que es necesario dividir para vencer, y para dividir hay que negociar con cada parte, y esto se convierte en el entramado de una telaraña clientelar y en expresión de control: cuando da a unos y a otros no. A pesar de esto, frente a la crisis alimentaria se vino abajo.

La campaña “Sin maíz no hay país”

En 2006 se firmó un manifiesto con alrededor de 100 organizaciones y 500 personas entre las que destacaban científicos nacionales e internacionales de gran reconocimiento. Allí se planteaba lo que debería ser el Régimen de Protección Especial del Maíz, se confrontaba la posibilidad de sembrar maíz transgénico y se apoyaba una ley (que guarda el “sueño de los justos” en el Senado) sobre la autosuficiencia y la soberanía alimentarias (Bartra, 2008).

En Europa y Estados Unidos se desarrollan las tecnologías transgénicas. ¿Por qué en esos lugares no se aplica dicha tecnología a su cereal básico, el trigo? ¿Por qué lo quieren aplicar o se aplica al maíz, base de la alimentación de los mexicanos? En conclusión, la lucha sigue, y el gobierno, en abierto arreglo con las transnacionales, sigue empeñado en perder la soberanía de producir nuestro maíz en la diversidad; no obstante, para el 29 de septiembre de 2010 se prepara un evento en el que se buscará desplegar mil iniciativas en torno al Día Nacional del Maíz.

CONCLUSIONES

En los últimos años se ha aplicado un modelo neoliberal que afecta los intereses de la población, siendo el campo el más golpeado con políticas

públicas, que no podríamos denominar como políticas, sino francas contrarreformas sociales y económicas. Si puede reconocerse alguna “reconversión” estructural, ha sido para empeorar las condiciones del campo mexicano, y en especial las de campesinos e indígenas. Se trata de una radical “acumulación capitalista por desposesión” (Harvey, 2004 y 2005), que, en correspondencia, ha transformado al Estado en un “Estado Nacional de Competencia” (Hirsch, 2001) al servicio de las transnacionales y con una estructura de intermediaciones que corresponde cada vez más a un Estado policiaco (Foucault, 2007) que tiene por consigna romper por su eje, criminalizando los movimientos sociales.

Sin embargo, a pesar de los pesares, tenemos al pueblo de Atenco que no se ha dejado doblegar y ha tomado la iniciativa transformando su lucha por la tierra en una lucha por el territorio. También está el movimiento en defensa de la economía popular, el petróleo y la soberanía nacional —parte del movimiento cívico lopezobradorista—, junto con el movimiento “Sin maíz no hay país” y el latente Movimiento “El campo no aguanta más”; y desde lo profundo, las autonomías zapatistas en Chiapas, la Policía Comunitaria en Guerrero, el Municipio Autónomo de San Juan Copala; en cada poro de la sociedad, la resistencia de los pueblos, los ejidos, las comunidades en su defensa de la “madrecita tierra”. Lo que nos hace decir que “El principio esperanza” (Bloch, 2003, 2006 y 2007) está anidando por doquier.

Tampoco debemos hacer a un lado la reflexión sobre la crisis económica actual que permea e invade todos los rincones de México, en donde se generan y agudizan problemas como los mencionados en el presente trabajo, y que, como pudimos observar, las alternativas de solución se dan básicamente en lo social. Sin embargo, la característica de esta crisis global puede tener repercusiones más graves, ya que elementos como las remesas que han ayudado a resolver problemas económicos de los campesinos se han visto mermados, y no sabemos a ciencia cierta cuál será la reacción del capital salvaje, que sólo ve para sí y por sí. La suerte no está echada, queda por construir un mundo mejor donde quepan todos los mundos.

Alternativas sociales ante la multidimensional crisis: generación de excedentes y sustentabilidad en comunidades indígenas y campesinas

Mara Rosas Baños*

INTRODUCCIÓN

Los modelos de desarrollo latinoamericanos se enfocaron a promover la industrialización tanto en el sector urbano como en el rural, se apostó a la extinción del sistema de producción campesino para superar el subdesarrollo; sin embargo, a más de cincuenta años de la implementación de políticas públicas anticampesinistas, se sabe que la producción campesina es energéticamente más sustentable que la capitalista y que la organización comunitaria ha permitido la innovación de procesos y productos que tienen un precio justo en los mercados. La teoría económica se ha quedado rezagada en sus análisis sobre la relación entre sociedad y recursos naturales; a principios de la década de 1970, el informe Meadows alertaba sobre los límites al crecimiento económico; en 1987 el informe Brundtland instaura el concepto de *desarrollo sustentable*, que implica la moderación de los recursos naturales para garantizar la equidad intergeneracional; a principios de la presente década hay suficiente evidencia científica de que el calentamiento global es causado por la actividad del hombre. Las preocupaciones sobre la insustentabilidad del sistema generan un cambio –que desafortunadamente

* Profesora-investigadora del Centro de Investigación Interdisciplinaria de Desarrollo Integral Regional del Instituto Politécnico Nacional (IPN), Unidad Oaxaca [mrb_ec@yahoo.com.mx].

no es generalizado—, para la promoción y fortalecimiento de actividades económicas comunitarias campesinas; en nuestros días, éstas constituyen un ejemplo de organización, planeación y participación social en la construcción de formas de progreso socioeconómico que no se oponen al manejo sustentable de recursos naturales. La teoría económica está actualmente rezagada en la exploración de este tipo de progreso particular, que es indispensable para enfrentar no sólo la crisis económica, sino también la ecológica. Existe consenso en la teoría económica sobre la imposibilidad de generar mecanismos de acumulación bajo la estructura socioeconómica campesina. La capacidad de la economía campesina para producir se podía definir rigurosamente en términos fisiológicos: ingesta diaria de calorías en relación con el desgaste energético cotidiano de un trabajador¹ y cantidad necesaria de insumos para mantener los elementos indispensables de la producción; existen excedentes monetarios y en especie que generalmente servían para satisfacer imperativos sociales.² Pero la generación de excedentes para fines sociales no se estudió en la teoría económica, estos son elementos explicados por la antropología. La reproducción simple es el tipo de producción con la que generalmente se ha estudiado la economía campesina.

Para la teoría económica, la economía campesina era una forma social que simplemente desaparecería con el desarrollo del capitalismo; cosa que evidentemente no ha sucedido y por lo cual diversos estudios sociológicos sobre el desarrollo de la economía campesina se proponen la indagación de los motivos de su subsistencia, su posible funcionalidad al capitalismo, la transformación del trabajo campesino a trabajo proletarizado, las formas de articulación del modo de producción campesino al capitalista, etcétera; debates que surgen de las corrientes “campesinistas” contra “descampesinistas”, siempre en el marco de una permanente crisis rural (Bartra, 1979). A los cuestionamientos sobre la sobrevivencia de los cam-

¹ “2000 y 3000 calorías por persona por día” (Wolf, 1971:13).

² Existen dos clases de imperativos sociales, el primero se deriva de las relaciones sociales, que no son del todo utilitarias e instrumentales, que dan un estatus social o simplemente contraer matrimonio, genera grupos con intereses defensivos afines y de ayuda mutua para obtener alimentos. “Todas las relaciones sociales, pues, están rodeadas por un ceremonial, y el ceremonial puede ser pagado con trabajo, bienes o dinero. Si los hombres han de mantener relaciones sociales han de trabajar también para constituir un fondo destinado a los gastos que esas relaciones originen” (Wolf, 1971:16). Claro está que la generación de excedentes responde, entonces, a una lógica totalmente diferente de la maximización de ganancias.

pesinos se añade la nueva ruralidad,³ que investiga las transformaciones en el territorio rural derivadas de las recientes políticas de cambio estructural neoliberal. Es hasta principios de la década de 1990 que surge un cambio rotundo en la visualización de las actividades productivas campesinas por parte de la teoría económica con la aparición de la economía ecológica (EE), y un poco antes con la bioeconomía de Georgescu-Roegen, que muestran la superioridad en lo referente a los energéticos y el manejo sustentable de recursos naturales de los métodos productivos campesinos (Martínez Alier, 1992, 2005; Toledo, 1992; Barkin, 1991, 1998, 2001, 2002, 2006b). Cuestiones evidenciadas también en estudios antropológicos.

Pero la EE no es suficiente para entender un fenómeno como el de las actividades no proletarias generadoras de excedentes (ANGE), como se mostrará en el primer apartado, por lo que se hace necesaria la indagación de una propuesta teórica todavía más reciente, la economía ecológica política (EEP). Aun cuando la EE reconoce el hecho de la viabilidad en términos ecológicos de las actividades productivas campesinas e indígenas, no plantea la posibilidad de la viabilidad económica en términos de la generación de excedentes; la EE hace evidente la imposibilidad de superar los problemas de redistribución, sustentabilidad y equidad en el sistema económico actual y en esos términos muestra la necesidad de una redefinición de *desarrollo*, pero no propone un cambio a un modelo alternativo.

La discusión en torno a métodos y estrategias de la economía campesina e indígena presenta aquí un giro respecto de las discusiones tradicionales. Las ANGE muestran la existencia de formas sociales capaces de ofrecer métodos de producción ecológicamente sustentables, económicamente viables, capaces de generar excedentes para ampliar o mejorar la producción y con una distribución colectiva de excedentes. Esto nos lleva a dos cuestiones fundamentales; la primera es la definición de *progreso*, la segunda son las particularidades de la vinculación de estas formas sociales no capitalistas con el sistema dominante. El objetivo del presente artículo es analizar las ANGE bajo el aparato teórico de la EE y mostrar cómo la EEP no sólo acepta la necesidad de redefinir el progreso, sino que plantea premisas compatibles con las ANGE para hacerlo. La incorpora-

³ La vinculación entre nueva ruralidad y economía ecológica se presenta en la siguiente apartado.

ción de la categoría ANGE a la teoría de la EEP implica el desarrollo de la explicación de los mecanismos de vinculación entre sistemas no capitalistas con el capitalista, ya que esa relación junto con las características de la organización social explican la existencia de excedentes económicos, cuestión no abordada por la EE y que además sirve a la EEP de sustento real de las premisas que plantea.

LA ECONOMÍA ECOLÓGICA Y LA PRODUCCIÓN CAMPESINA E INDÍGENA

La EE relaciona los movimientos sociales originados por el desigual acceso a los recursos con el ecologismo popular, que posteriormente Martínez Alier (1992) llama “ecologismo de los pobres”. Movimientos sociales como: el del pueblo de San Salvador Atenco contra la construcción de un aeropuerto en el Estado de México; el de comunidades del estado de Guerrero contra la construcción de la presa La Parota; contra la construcción de una carretera en territorio de pueblos wixaritari en la sierra huichola; conflictos agrarios entre indígenas de distintos grupos y hacendados principalmente en Mato Grosso, Brasil,⁴ entre muchos otros. Víctor Toledo estima que, en 1991, entre 300 y 400 comunidades campesinas enfrentaban luchas de tipo ambientalista agrupadas, 30 en organizaciones campesinas tan sólo en México (Toledo, 1992). La mayoría de movimientos sociales de carácter ecológico son de pueblos campesinos. La pregunta que surge para la EE es: ¿por qué los campesinos e indígenas están más interesados en cuidar el medio ambiente que el resto de la población? A partir de la crítica de Georgescu-Roegen al crecimiento de la productividad agrícola capitalista a costa de una infravaloración de los insumos de energía, combustibles fósiles y contaminación por pesticidas, junto con aportaciones de la antropología económica y de otras disciplinas, se estableció teórica y empíricamente que “las familias campesinas producían bajo una forma específica de organización y con una lógica o racionalidad económica propia” (Martínez Alier, 1992:34). La aportación del estudio de las unidades campesinas de Chayanov y el uso de las formalizaciones de Georgescu-Roegen en la teoría económica abrieron paso a la idea de que “existen diversas formas de organización social de la producción, con su lógica correspondiente” (Martínez Alier, 1992:35).

⁴ Casos tomados de *La Jornada*, varias fechas.

La economía campesina bajo la mirada de Georgescu-Roegen

La constante crítica a la teoría neoclásica por parte de Georgescu-Roegen enfatiza la separación que existe entre este enfoque y su posibilidad de aplicación a la realidad; su pretensión de universalidad es uno de los puntos más rebatidos por este pensador, que utiliza un contraejemplo para desafiar a la ortodoxia, la economía campesina. Trata de penetrar la lógica interna y el marco institucional que sostiene a la economía campesina; sin embargo, es cuestionable hoy la principal diferencia con el marco neoclásico, la sobrepoblación. “Considera sobrepoblada a aquella economía en la que la productividad marginal del trabajo no cualificado es cero” (Carpintero, 2006:84).⁵ La preocupación de Georgescu-Roegen fue demostrar, en primer lugar, que en una economía sobrepoblada la regla de la maximización del beneficio no conduce a maximizar el producto, sino que tiene efectos contraproducentes; en segundo lugar, que la regla de distribución basada en la productividad marginal del trabajo tampoco funciona en ese tipo de sociedades. Critica a la teoría neoclásica y a la marxista por su descuido en el tratamiento del campesinado, pues convierten a éstos en una realidad sin teoría.

Para Georgescu-Roegen, la realidad campesina es racional y cuenta con reglas económicas claras; el grado de satisfacción individual y el bienestar de la comunidad depende de “*una coordenada social*” (Carpintero, 2006:89) que incorpora diferentes criterios además del hedonismo. Georgescu-Roegen hace una clara separación entre economía agraria y economía campesina; señala a la primera como gobernada por imperativos del capitalismo y persecución del máximo beneficio, la segunda sería un modo de producción regido por motivaciones y pautas institucionales diferentes a las capitalistas. Los dos rasgos básicos de una economía campesina son: “*a*) su heterogeneidad desde el punto de vista de la tipología, y *b*) el carácter ‘orgánico’, unitario, de la aldea campesina” (Carpintero, 2006:91), enfatiza el hecho de que no hay una comunidad campesina,

⁵ Este tipo de caracterización de la economía campesina no es nuevo. Arthur Lewis en su modelo de 1954, “Desarrollo Económico con oferta ilimitada de mano de obra”, plantea que el subdesarrollo del sector rural se debe precisamente a la sobrepoblación del campo, lo cual hace que la productividad marginal del trabajo sea igual a cero. La diferencia de la propuesta de Georgescu-Roegen es que la lógica de producción de la economía campesina es distinta a la capitalista, cosa que Lewis no toma en consideración en el desarrollo de su modelo.

hay comunidades campesinas que se diferencian entre sí por sus instituciones; considera la aldea campesina como un todo social y económicamente indivisible. Las interrogantes que trata de contestar son: ¿cuáles son las bases de la unidad de la aldea campesina tradicional?, ¿cómo ha logrado mantener esa cualidad a lo largo de la historia?

Siguiendo la teoría evolutiva y remontándose a las comunidades primitivas, Georgescu-Roegen plantea el instinto de cooperación, que no es innato, sino consecuencia de las condiciones de riesgo de sobrevivencia en las cuales la aldea continuamente se encuentra. Cooperación para defender la integridad física y garantizar el sustento, pero ese espíritu cooperativo funciona únicamente cuando el grupo es pequeño, el crecimiento de la población pone en peligro la unidad y la estabilidad de la aldea. Define la tierra como el “lugar equilibrado de todos los elementos necesarios para la vida” e incorpora tres supuestos adicionales para que subsista la condición de unidad y estabilidad en una tierra concreta: *a)* que haya un equilibrio entre necesidades y recursos; *b)* éstos últimos deben estar próximos a la aldea, y *c)* que el tamaño absoluto, sin poder determinarse de manera exacta, sea pequeño (unos pocos miles de personas)” (Carpintero, 2006:92). La cuestión de la estabilidad tiene como base la tradición oral; al ser la población pequeña, esa tradición llega a todos.

La fisiología de las comunidades campesinas se gobierna por dos principios: *1)* el trabajo crea valor y, por eso, éste debe determinar el criterio primordial en la distribución de la renta de la comunidad; *2)* igualdad de oportunidades en el acceso al trabajo, pero no igualdad de ingresos para todos; significa que los miembros de la aldea campesina deben tener las mismas oportunidades para obtener su sustento, pero los frutos finales obtenidos dependerán del esfuerzo e ingenio de cada individuo.

Sustentado en estos principios, Georgescu-Roegen sostiene que las formas de propiedad de la tierra tienen poca influencia en el comportamiento económico y el desarrollo de la aldea campesina. Considera que quienes sostienen lo contrario confunden la propiedad de la riqueza (fondo) con la renta (flujo). Los dos principios son las bases de dos prácticas campesinas importantes: la primera es el aprovechamiento comunal de recursos que no son consecuencia del trabajo humano y que, por tanto, nadie puede apropiárselos individualmente; la segunda práctica es la que establece que sólo lo que se posee como fruto del trabajo es una propiedad inviolable. “La tierra es para ser utilizada no para ser poseída a través de la exclusión de uso por otros”. La cuestión de la igualdad,

según Georgescu-Roegen se trata de mantener incluso con una población creciente. “Se rotura más bosque y se reparte una fracción de la tierra roturada para cada hogar que viva en la Aldea. Y la operación se repite así para cada nueva trituración, lo que garantiza el mismo trato y evita la desigualdad cuando las tierras que se roturan en diferentes años son de distinta calidad” (Georgescu-Roegen *apud* Carpintero, 2006:94).

El criterio de la comunidad campesina es coherente con un criterio de elección no estrictamente hedonista, lo que significa que aparte de la cantidad de bienes poseída, la satisfacción depende también de la matriz cultural en que se inserta el individuo. “Consecuentemente, cuando afirmamos que la conducta económica del campesino es irracional, esta afirmación implica que la elección es racional si y sólo si se hace sobre la única base de la cantidad de mercancías” (Georgescu-Roegen *apud* Carpintero, 2006:95). La diferencia entre la racionalidad capitalista y la campesina tiene una repercusión enorme en la diferencia entre el campo y la ciudad:

no reside sólo en las costumbre, sino que incluye cada acto concreto concerniente a la producción y la distribución, así como también a la justicia social. Indudablemente la base de esta diferencia es el hecho de que la naturaleza viva impone un tipo de restricción diferente al *Homo agrícola* que aquella que la materia inerte impone al *Homo campesino*. Para comenzar, no existe paralelismo entre la ley de escala de la producción en la agricultura y la industria. Uno puede cultivar trigo en un tiesto o criar gallinas en un patio pequeño. Pero ningún aficionado puede construir un automóvil solamente con las herramientas de su taller. ¿Por qué entonces debe ser una gigantesca fábrica al aire libre la escala óptima para la agricultura? En segundo lugar, el papel del factor tiempo es enteramente diferente en las dos actividades. Con artefactos mecánicos podemos acortar el tiempo para tejer una pieza de tela, pero todavía no hemos podido acortar el periodo de gestación del ganado o (en grado significativo) el periodo de maduración en las plantas. Más aún, la actividad agrícola está sujeta a un ritmo invariable mientras que en la industria nosotros podemos hacer muy bien mañana lo que no hemos decidido hacer hoy. Finalmente, hay una diferencia entre los dos sectores que llega hasta las raíces de la muy discutida ley de rendimientos decrecientes (en sentido evolucionista). Para usos industriales, el hombre ha podido aprovechar una fuente de energía tras otra, desde el viento hasta el átomo, pero para la clase de energía necesaria para la vida

misma, él todavía depende por completo de la fuente más “primitiva”, o sea de los animales y las plantas que lo rodean. Estas breves observaciones son suficientes para puntualizar no solamente por qué la filosofía del hombre ocupado en la agricultura difiere de la del hombre urbano, sino también por qué la agricultura y la industria no pueden regirse por las mismas leyes (Georgescu-Roegen *apud* Carpintero, 2006:99).

El tratamiento que Georgescu-Roegen hace de la economía campesina definitivamente es novedoso en el plano de la teoría económica; la necesidad de incluir criterios culturales al criterio exclusivo económico de la racionalidad para explicar la lógica campesina es una de sus principales contribuciones. El problema de esta perspectiva, en términos muy generales, es que considera la aldea campesina de forma ahistórica, sin cambio en el tiempo, lo cual no permite analizar la relación que las comunidades han tenido con el sistema capitalista y los efectos que a largo plazo tuvieron en ellas. La lucha social por la apropiación de los recursos naturales, por ejemplo, justifica el rechazo de la tecnología por la sobrepoblación existente, pero no menciona el conocimiento no científico que las comunidades han adquirido a lo largo de su historia. La cuestión de fondo en este análisis es la sobrepoblación que justifica el hecho de que los instrumentos neoclásicos no funcionan, aun cuando incluye aspectos como la heterogeneidad de las comunidades y la cuestión cultural y de instituciones, que son argumentos más fuertes para debatir la cuestión de universalidad que la teoría neoclásica imprime a su análisis.

La cuestión de la igualdad es casi un supuesto; el reparto de la tierra dentro de una comunidad es el resultado de la forma de propiedad que domine en tal comunidad, y esta propiedad tiene una influencia definitoria en la forma en que se manejan los recursos. La cuestión de la importancia del régimen de propiedad tampoco responde a una realidad actual. Es un hecho que las comunidades que cuentan con más extensión de tierra con validez jurídica tienen mejores condiciones de vida en comparación con las que les fueron expropiadas la mayoría de sus hectáreas. Y por último, como aspecto central de la indagación de este análisis, no plantea posibilidad de generación de excedentes económicos dentro de la estructura social productiva campesina; la cuestión de la sobrepoblación es definitoria para inhibir tal posibilidad.

El resumen que hace la EE en relación con las aportaciones de Georgescu-Roegen y sus propias conclusiones se traduce a la siguiente pregunta:

¿cuál es la diferencia fundamental entre la racionalidad campesina y la racionalidad capitalista? “Es la contradicción entre la economía del valor de uso y la economía de la ganancia, de la expansión, del crecimiento” (Martínez Alier, 1992:6), contradicción que para Martínez Alier es origen del ecologismo de los pobres, caracterizado por la “defensa del acceso comunal de los recursos naturales, contra la amenaza del mercado o del Estado. Reacción contra la degradación ambiental causada por la pobreza, el exceso de población y el intercambio desigual” (Martínez Alier, 1992:10). Este análisis destaca cuatro aspectos que han sido importantes en las ANGE: lucha social; propiedad colectiva; estrategias de comercialización no subordinadas, y reacción contra la degradación. De éstos la EE y la teoría neoinstitucional (TN) se han concentrado principalmente en dos: demostrar que es errónea la interpretación de la economía ortodoxa acerca de que la propiedad colectiva de los recursos es sinónimo de degradación ambiental; que la actividad agrícola tradicional es superior ecológicamente a la capitalista.

Propiedad común de los recursos

El análisis de la clásica tragedia de los comunes de Hardin (1968) presume que la única alternativa para no depredar los recursos naturales es modificar su propiedad a privada o estatal. Esta presunción que se formula bajo el individualismo metodológico y la racionalidad egoísta, combinada con argumentos respecto de la eficiencia especialmente de la propiedad privada, ha sido muy influyente en la teoría neoclásica y deriva en la generación de políticas ambientales basadas en la imposición de derechos de propiedad privada sobre los recursos naturales. Tal imposición ha orillado a comunidades campesinas e indígenas a la lucha social constante. Y es que los teóricos neoclásicos han confundido el libre acceso a un recurso y la ausencia de acuerdos para extraerlos con el concepto de *propiedad común*, que implica la existencia de derechos claros de acceso y uso de un tipo de gestión institucional determinado (Aguilera Klink, 1991).

Recientemente ha surgido una extensa literatura que demuestra que en espacios comunitarios de diferentes tipos de propiedad no privada existe un manejo sustentable de recursos naturales, específicamente en comunidades indígenas y campesinas. Las preguntas que surgen en la TN son:

¿cuáles son los mecanismos que permiten un uso no depredador de los recursos comunes? (Ostrom, 1990) y ¿cómo pueden construirse instituciones que sean adaptativas y resilientes?⁶ (Berkes *et al.*, 1998) El desarrollo de estas líneas de investigación ha colocado la predicción del comportamiento racional individual, respecto del uso de recursos comunes de la teoría neoclásica, como un resultado particular, que es ejemplificado con *La tragedia de los comunes*. La representación del *Homo economicus* recientemente también ha sido cuestionada por el estudio en economía experimental.⁷ El reconocimiento de un número creciente de experiencias que sugieren que la gente no sólo cuida sus propios pagos materiales, sino también cosas como justicia, equidad y reciprocidad, cuestiones que dan origen a lo que en la economía experimental se llama “preferencias sociales”, y lo que en la TN se llama “capital social”. Se cuestiona sobre si ¿son tales preferencias sociales componentes estables de la naturaleza humana o están ellas moduladas por el ámbito económico, social y cultural? (Henrich *et al.*, 2001). Aquí es necesario destacar que ni la economía experimental ni la TN hacen una distinción entre tipos de sociedades y racionalidad campesina y económica de la ganancia. Las conclusiones a las que llega esta perspectiva por medio de los juegos del ultimátum, el dictador y el juego de bienes públicos, es que el axioma de egoísmo no es sustentado en ningún caso estudiado, y que este resultado no cambia si se utiliza la extensión del axioma de egoísmo llamado aversión al riesgo. Con el axioma fundamental sobre el comportamiento humano rebasado, las conclusiones de la teoría ortodoxa sobre los resultados de la propiedad común también quedan sin argumentos.

⁶ “En ecología de comunidades y ecosistemas, el término *resiliencia* indica la capacidad de las instituciones de absorber perturbaciones, sin alterar significativamente sus características de estructura y funcionalidad” [<http://es.wikipedia.org/wiki/Resiliencia>].

⁷ En 1993 Adele Simmons, Sam Bowles, Kenneth Arrow y Amartya Sen iniciaron un proyecto de investigación de lo que ellos llamaron “preferencias sociales”, al que invitaron a investigadores de otras áreas de las ciencias sociales con el fin de promover la investigación transdisciplinaria. Uno de estos trabajos fundados por Herbert Gintis y Paul Romer, y posteriormente por Rob Boyd, se enfocó en la “naturaleza y origen de las preferencias” a través del estudio en economía experimental.

*Agricultura campesina vs capitalista:
necesidad de una redefinición de progreso*

La teoría del desarrollo planteaba la necesidad de la disminución del tamaño del sector agrícola y su modernización, lo que significaba la sustitución de métodos de producción tradicional, caracterizados por la intensidad de mano de obra, por el uso de tecnología para incrementar la productividad por hectárea, caracterizada por la intensidad en uso de capital. Ese era el secreto, según esta perspectiva teórica, para superar el subdesarrollo de los países del Tercer Mundo. Por supuesto que esto no sólo aplicaba al sector agrícola, el objetivo final era lograr el crecimiento del sector industrial. Paradójicamente, estos objetivos no han cambiando; aun cuando la política económica se rige por un modelo teórico diferente, lo único que cambia son los métodos para lograr estos mismos objetivos;⁸ hay que aclarar que los métodos del neoliberalismo han tenido costos sociales demasiado altos a comparación con los de la teoría del desarrollo.

El resultado de la búsqueda de la rentabilidad en el campo ha tenido como efecto inmediato la concentración de la tierra en pocas manos,⁹ así como la pérdida de biodiversidad agrícola y silvestre; a corto plazo, la agudización de la pobreza y la degradación ecológica. Ahora que la sustentabilidad ecológica se ha vuelto uno de los temas prioritarios a nivel internacional, las preguntas que surgen son: ¿podemos seguir considerando que la vía de progreso es el crecimiento? ¿El sistema capitalista puede ser sustentable ecológicamente?, en términos más comunes ¿es posible el desarrollo sustentable? ¿Existen otras formas de producción menos depredadoras en el ámbito ecológico y humano?

⁸ La teoría del desarrollo hacía énfasis en la necesidad de contar con un Estado fuerte para impulsar la actividad económica; abogaba por la protección de la industria nacional y buscaba la autosuficiencia alimentaria y el crecimiento del mercado interno. El neoliberalismo ha reducido la actividad del Estado a un mero espectador de la falacia de la autorregulación del mercado, ha entregado la industria nacional y el sector financiero a manos de la Inversión Extranjera Directa (IED), y con ello ha provocado la concentración del capital, la polarización entre las diferentes clases sociales, disminución de la demanda interna y pérdida de la autosuficiencia alimentaria.

⁹ En América Latina ese efecto tuvo diferentes matices dependiendo de si se había llevado a cabo una reforma agraria o no y qué tan efectiva había sido su aplicación. De cualquier modo, la concentración de la tierra y el uso de los recursos naturales, que correspondían a comunidades rurales, por parte de empresas privadas y paraestatales ha sido una práctica común.

La respuesta a la última pregunta, según lo planteado inicialmente por la bioeconomía y la EE, es afirmativa. En términos de conservación de la biodiversidad agrícola, silvestre y uso energético, la economía campesina tradicional es superior a la capitalista. “Las variedades de plantas agrícolas domesticadas (como también las razas de animales domésticos) fueron creadas a partir de las silvestres por el trabajo y el ingenio de generaciones de agricultores (y ganaderos)” (Martínez Alier, 1992:133), fueron creadas con objetivos muy diferentes a los de la agricultura moderna; las modificaciones genéticas fueron hechas con el fin de incrementar la producción por hectárea, y las innovaciones en cuanto a los procesos de cosecha y recolección presentan un alto insumo de energía de combustibles fósiles.

El libro de Rachel Carson de 1962 contra los pesticidas químicos; los estudios del flujo de energía en la agricultura por D. Pimentel en 1973, G. Leach en 1975 y otros autores, como Naredo y Campos en 1980, quienes, a partir de una sugerencia de Howard Odum, mostraron que la agricultura moderna era inferior en cuanto a su eficiencia energética; más tarde el juicio negativo sobre la revolución verde de los años de 1960 y 1970, que estuvo basada en la introducción de variedades de trigo y arroz que suponían una drástica simplificación biológica en la agricultura y además iban unidas a un sistema de producción agrícola más intensivo en energía de combustibles fósiles y en insumos químicos (Martínez Alier, 1992:136).

El objetivo final de la agricultura moderna es el crecimiento de la producción que, según la economía ortodoxa, eliminará la pobreza, y ésta, a su vez, anulará la degradación, ya que esta perspectiva afirma que los pobres son los que contaminan y causan degradación ecológica. Pero la EE muestra evidencia de que el crecimiento *per se* no genera una distribución equitativa de los recursos, lo que significa que no reduce la pobreza, es más, los trabajos de Kaldor y Kuznets ayudan a identificar el *trade-off* entre reducir la desigualdad y el impulso del crecimiento (Fisher y Erickson, 2007:53).

La EE pone en evidencia la incapacidad de la teoría ortodoxa de resolver problemas tan urgentes como el desempleo, la pobreza y la degradación ambiental; la justicia social, la equidad distributiva y la sustentabilidad son sus tres ejes de análisis (Erickson y Gowdy, 2007). No obstante, después de su construcción teórica de base, fundada en los principios de la termodinámica y la dinámica de la economía abierta, la EE ha avanzado

muy poco en lo que Herman Daly considera como un objetivo esencial de la EE: la redefinición del camino al progreso. El resultado es una apuesta al regreso de políticas macroeconómicas fincadas en principios keynesianos y la reorientación de las políticas económicas hacia fines sociales, económicos y ecológicos, incluso con una visión muy pesimista del futuro cercano. Y aun cuando reconoce que las técnicas agrícolas tradicionales son ecológicamente mejores que las capitalistas, se plantea serias dudas acerca de su alcance: “¿Cómo se protegerían contra la inmigración las pequeñas ecotopías? Los movimientos ecologistas populares ¿contribuirán notablemente con sus acciones a la internalización de externalidades? ¿En qué escuelas se enseña a los campesinos tradicionales que ellos son, posiblemente, baluartes de la ecología contra el sistema de mercado generalizado y contra la modernización tecnológica?” (Martínez Alier, 1992:83).

Estas preguntas no son ingenuas, toman en cuenta las políticas comerciales de orden internacional que facilitan a las empresas transnacionales la apropiación de semillas nativas, la innovación tecnológica que no respeta el principio de precaución; asimismo, toman en cuenta que el discurso del crecimiento se acaba con la desigualdad y consideran el predominio de la visión neoclásica que presupone que con la asignación de valores económicos la degradación ambiental desaparecerá. Pero se deja de lado aspectos importantes que se destacan en las ANGE, por ejemplo, así como el sistema capitalista se encuentra en constante cambio, la agricultura tradicional no ha permanecido inerte, la lucha social campesina e indígena a tenido sus triunfos, “Lo que más impresiona, sin embargo, son los altos niveles de organización y de éxito productivo y social alcanzados por las más avanzadas de las organización campesinas” (Toledo, 1992:39). Y no sólo se busca conservar recursos de uso común, como lo afirma el ecologismo popular, busca también la autonomía en su sentido más amplio: social, político y económico. Entonces, como lo afirma Toledo, si la producción campesina se caracteriza por un predominio relativo del valor de uso sobre el valor de cambio, debe de contar con un conjunto de estrategias, tecnologías, percepciones y conocimientos que hagan posible la reproducción social sin menoscabo de la renovabilidad de los recursos naturales (ecosistemas). ¿Cuáles son esas estrategias? Es algo en lo que la EE no profundiza y mucho menos plantea la posibilidad de que la sustentabilidad y la generación de excedentes puedan coexistir en forma de organización social alguna.

LA EE, LA TEORÍA DE MARX Y EL EXCEDENTE ECONÓMICO

La EE en general rechaza la postura teórica de Marx debido fundamentalmente a que, según esta corriente, Marx desperdició la oportunidad de incorporar el análisis de flujo energético y las leyes de la termodinámica a su cuerpo teórico, pues en su tiempo hubo grandes avances respecto de estos temas: “Engels mencionó ya muy pronto las leyes de la energía, quizá por primera vez en una carta a Marx el 14 de julio de 1858 desde Manchester, en la que se refirió a Joule y a la ley de la conservación de la energía” (Martínez Alier y Schlüpmann, 1991:273); además de la aportación de Podolinsky sobre el flujo de energía en la agricultura traducido a varios idiomas entre 1880 y 1883. Existe un amplio debate encabezado por Burkett (1999, 2006) y Burkett con Bellamy Foster (2006), el cual no se presentará aquí; el interés de introducir la postura de la EE respecto a la teoría de Marx en este trabajo se relaciona a una crítica menos ostentosa:

La producción y la producción del excedente eran conceptos que no pertenecían de manera específica al análisis del capitalismo [...] Marx creía que era posible hablar de los aumentos de la producción no sólo en un lenguaje propio de los capitalistas, o en un lenguaje específico del análisis del capitalismo, sino en un lenguaje aplicable a todos los sistemas económicos (Martínez Alier y Schlüpmann, 1991:269, 271).

La crítica es fundamentalmente al hecho de que Marx no introdujo un análisis de la reproducción o sustitución de los medios de producción utilizados en una economía basada en recursos agotables.

En las *Formaciones económicas precapitalistas*¹⁰ Marx “trata de formular el contenido de la historia en su aspecto más general. Este contenido es el progreso” (Marx, 2004:11), explica que en la interacción cotidiana del hombre con la naturaleza, éste toma de ella lo que necesita y al hacerlo así la transforma. La evolución social surge de esa interacción en la que el hombre desarrolla la cooperación y la división social del trabajo,

¹⁰ “La selección titulada ‘Formen die der kapitalistischen produktion vorhergehen’, en la que Marx intenta abordar el problema de la evolución histórica precapitalista [...], es en muchos sentidos, su intento más sistemático de abordar el problema de la evolución histórica y el complemento indispensable de su magnífico prólogo a la *Crítica de la economía política*” (Marx, 2003:10; 2004).

lo cual no sólo es posible por la producción de un excedente por sobre lo necesario para mantener al individuo y a la comunidad de la que forma parte, sino que además incrementa las nuevas posibilidades de obtenerlo. La existencia tanto del excedente como de la división social del trabajo hace posible el intercambio. Pero, inicialmente, la producción y el intercambio tienen como único objeto el uso, esto es el mantenimiento del productor y de su comunidad (Marx, 2004:12).

El progreso significa la emancipación del hombre con respecto a la naturaleza, representa control creciente sobre ella. Pero la emancipación afecta en general las relaciones de producción surgidas de la especialización del trabajo y en particular del intercambio.

La reticencia de incorporar la teoría de Marx a la EE pareciera tener más un tinte político que teórico. La crítica de Martínez Alier sobre el análisis de los recursos agotables es cierta, pero la aportación que Marx hace a la comprensión del progreso basado en el control de la naturaleza ha sido fundamental para la comprensión de diversas formaciones sociales; fue un análisis que ha servido a la antropología económica para explicar el comportamiento de tribus y comunidades respecto del uso de los recursos naturales. Si el objetivo es explicar la existencia de excedentes y de una visión de progreso particular en las ANGE, es indispensable la incorporación de la teoría de Marx al análisis sobre la sustentabilidad, debido a que las ANGE surgen en sociedades, como lo afirma la EE, con una particular lógica de producción, lógica derivada de un desarrollo histórico que no se ajusta a las predicciones de su evolución social.

LA ECONOMÍA ECOLÓGICA POLÍTICA

La EE plantea los movimientos sociales ambientales como base del ecologismo de los pobres: movimientos que surgen de la inequitativa distribución de los recursos económicos y naturales, cuestión que nadie se atrevería a negar. No obstante, nunca plantea cuál es la razón del enfrenamiento continuo entre Estado y empresarios (o neolatifundistas) contra las comunidades indígenas y campesinas, es decir, cuál es la fuente de tal desigualdad y por qué el sistema se sigue reproduciendo de esa manera.

La tan estudiada crisis rural surge del desdén por los métodos productivos por parte del “sector moderno”, organización social e imperativos

sociales bajo los cuales se rigen las comunidades indígenas y campesinas, desdeñ que se manifiesta en la lucha de clases. “Las clases sociales son no sólo constituidas, sino en última instancia constituyentes del complejo de las relaciones sociales de producción y son, a la vez resultado y sujeto, agentes del proceso histórico [...] La lucha de clases no puede ser sólo resultado, sino también punto de partida teórica y prácticamente originario” (Bartra, 1979:24).

La Economía Ecológica Política (EEP)¹¹ se construye a partir de las aportaciones de la teoría de Marx sobre temas como la naturaleza, la sociedad y la crisis ambiental; se enriquece con el análisis de las estrategias de participación popular, autosuficiencia alimentaria y regeneración ambiental para el desarrollo sustentable. Las diferencias fundamentales entre EE y EEP es la centralidad del análisis de las relaciones de clase en los resultados ecológicos de los procesos productivos y el planteamiento de la necesidad de buscar un modelo de producción alternativo al dominante. El análisis de las relaciones de clase son esenciales para entender la situación de lucha política, social y armada que ha librado la sociedad en relación con la gestión de recursos naturales, mejoramiento en las condiciones de trabajo, incremento salarial, incremento en el nivel de vida, etcétera. En comunidades rurales la principal lucha es en torno a la recuperación y gestión autónoma de recursos naturales (Gabriel y López y Rivas, 2005); el carácter ambiental es intrínseco a estos movimientos sociales y deriva de cómo se utilizan los recursos en disputa; a la vez, tiene que ver con la lógica de explotación de éstos. La lógica de maximización de ganancias en el sistema capitalista hace que se subvaloren aspectos como la biodiversidad, la contaminación, la degradación ambiental, y aquí la definición de *progreso* es completamente compatible con la insustentabilidad. La lógica campesina no responde sólo a incentivos económicos, involucra aspectos sociales, culturales, políticos y religiosos; por tanto, el uso de los recursos no deriva en sobreexplotación para la generación de ganancia. Pero el reconocimiento que hace la EE sobre la existencia de una lógica campesina no capitalista no es suficiente para entender un fenómeno como el de las ANGE. Para la EE las actividades campesinas en general son sustentables, pero no rentables, la generación de excedentes

¹¹ Esta corriente fue iniciada por Paul Burkett (1999, 2006) y David Barkin (1998, 2001, 2003, 2006) y el grupo de economía ecológica compuesto por miembros del posgrado en Ciencias Económicas, entre los cuales se encuentra la autora.

en estas sociedades no es estudiado por la EE, tampoco lo son los métodos y procesos sociales que hacen que en conjunto el funcionamiento de las ANGE genere excedentes, sea sustentable e incluso equitativo (en términos de una distribución colectiva de excedentes). Como la EE utiliza las aportaciones de la teoría de Marx, en cambio, nos proporciona un punto de partida con el análisis de las formaciones económicas que preceden al sistema capitalista. La EE aclara que en estas formas ya existía la generación de excedentes en diferentes tipos de sociedades (cuestión que desatinadamente es una de las críticas de la EE a Marx como ya se vio), clasificadas según el tipo de propiedad de la tierra que detentaran; además, la EE presenta el análisis de la evolución de la relación del hombre con la naturaleza en la materialización del progreso y la lógica de la producción de valores de uso. Una vez introducida la aportación de Marx en este tema, la EEP es capaz de formular una serie de premisas que sirven para reorientar la visión de progreso en lo que respecta a la construcción de una sociedad con prioridades diferentes a las del sistema capitalista y que son totalmente compatibles con las características de las ANGE.

TIPO DE PROPIEDAD, EXCEDENTES Y RELACIÓN HOMBRE-NATURALEZA EN SOCIEDADES NO CAPITALISTAS

En este apartado se retoman las aportaciones teóricas que Marx hace en su famosa obra *Formas que preceden a la producción capitalista*, debido a que las ANGE son formas sociales no capitalistas que han experimentado una evolución social en la interacción con el sistema dominante y tal interacción no ha resultado en una conversión de ellas al capitalismo. Según evidencia empírica,¹² las ANGE tienen rasgos más parecidos a las formas de las sociedades precapitalistas que estudia Marx que a la sociedad capitalista, principalmente en dos aspectos: la relación hombre-naturaleza no

¹² La presentación de la evidencia empírica no es objetivo del presente documento y rebasaría su tiempo y extensión, pero para examinar algunos de los casos de estudio que sustentan la creación del concepto ANGE, pueden remitirse a las convocatorias para el Premio Innovación Social 2005 y 2006, que organiza la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL), en los cuales cada año se presentan 1 000 casos, o bien, a la convocatoria “2007 Environment and Development Awards” promovida por el United Nations Environment Programme (UNEP); anuarios de la Comisión Nacional de Áreas Naturales Protegidas (CONANP). Toledo (2007); Feyerabend-Borrini *et al.* (2004); Gerritsen y Morales (2006).

mediada por el fin de la producción para la maximización de ganancias y la capacidad de estas sociedades de generar excedentes y modificar constantemente sus métodos de producción para no generar daños irreversibles a la naturaleza. Características que, a su vez, están mediadas por una serie de categorías que ayudan a explicar las relaciones sociales que se crean en sociedades como las ANGE.

El punto de partida de la investigación de las sociedades precapitalistas es la evolución social a partir de la transición de tipos de propiedad. Transición que no se caracteriza por seguir una línea de sucesión en el tiempo, sino que se da como resultado histórico, como progreso y especialización de los medios de producción, resultado caracterizado por el cambio en la relación hombre-naturaleza. En cada una de las formas sociales que Marx analiza existe el plustrabajo y, por tanto, el plusproducto, el cual sirve fundamentalmente para el intercambio, tributo, impuesto y la distribución colectiva. La categoría de propiedad es fundamental para determinar las relaciones entre los miembros de la comunidad, es decir, el comportamiento social e individual con la naturaleza; significa comportamiento del hombre respecto de sus condiciones naturales de producción como pertenecientes a él, presupuestas junto con su propia existencia. Pero también significa pertenencia a una entidad comunitaria que genera una existencia subjetiva y objetiva en el individuo frente a su principal y originaria condición de producción, la tierra.

La primera de las formas de propiedad que Marx estudia es la entidad comunitaria, que surge de un proceso natural, no como resultado, sino como supuesto de la apropiación colectiva de la tierra. “La tierra es el gran *laboratorium*, el arsenal, que proporciona tanto el medio de trabajo como el material de trabajo como también la sede, la base de la entidad comunitaria. Los hombres se comportan con ella ingenuamente, [tratándola] como propiedad de la entidad comunitaria, la cual se produce y reproduce a través del trabajo viviente” (Marx, 2004[1971]:69). En la tierra explica Marx, los trabajadores se comportan como propietarios de las condiciones objetivas de su trabajo, y se relaciona con los otros como copropietarios o como propietarios autónomos, pero en realidad no son propietarios, son poseedores en la medida en que pertenecen a la comunidad. El objetivo de este tipo de trabajo no es la creación de valor, aun cuando es posible que se ejecute plustrabajo para intercambiarlo por productos ajenos, sino que su misión es el mantenimiento del propietario individual, su familia y la entidad comunitaria global.

Resultado de la apropiación efectiva a través del trabajo en actividades de manufactura y agricultura, el plusproducto hace autosuficiente a la comunidad y se distribuye en tributo o puede pertenecer a la colectividad. En este tipo de comunidad existen dos formas de trabajo: individuos que trabajan independientemente con sus familias en una extensión de tierra asignada en la que producen para ellos mismos y para costear gastos de la entidad comunitaria como la guerra, el servicio divino, el tributo, etcétera, o bien puede existir el trabajo colectivo.

La segunda forma de propiedad no supone la tierra como base de la entidad comunitaria, es la ciudad la sede de los campesinos, donde la propiedad no es inmediata: implica conflictos por la tierra y la ocupación de tierra ajena para que los campesinos se conviertan en propietarios privados del suelo. Sus condiciones de trabajo cambian en la utilización de mayor desarrollo de la energía del individuo. Así, la comunidad guarda una relación recíproca entre los propietarios iguales y libres y su vínculo con el exterior. La propiedad está supeditada aquí también a la pertenencia a la comunidad; los individuos se comportan como propietarios de sus condiciones de trabajo, la reproducción de la comunidad depende de la reproducción de todos los miembros como campesinos autosuficientes, cuyo plustrabajo pertenece a la comunidad. “El miembro de la comunidad no se reproduce a través de la cooperación en el trabajo *wealth producing*, sino a través de la cooperación en el trabajo para los intereses colectivos (reales e imaginarios) ligados al mantenimiento del nexo hacia fuera y hacia dentro” (Marx, 2004:74). El espacio de desarrollo es la ciudad, entidad comunitaria, centro de la vida rural, conducción de la guerra y residencia de los trabajadores, en la que la tierra de cultivo aparece como territorio de la ciudad, la tierra es medio y objeto de trabajo, a la vez que medio de vida del sujeto.

La tercera forma de propiedad es la germánica, en la que el miembro individual de la comunidad es poseedor de una parte específica de la tierra, no existe la propiedad, sólo existe propiedad colectiva y posesión privada. Las formas de posesión en relación con la propiedad colectiva pueden variar “según que el trabajo mismo ocurra a cargo del poseedor privado aislado o, a su vez, esté determinado por la comunidad o por la unidad situada por encima de las comunidades particulares” (Marx, 2004:75). La comunidad germánica no se concentra en la ciudad, la tierra es la sede de la historia, pero tiene una existencia externa en la medida en que sus miembros llevan a cabo sus actividades y su vida alejados unos de

otros, la comunidad existe en virtud de los actos de reunión de sus miembros en asambleas. También tiene una existencia interna basada en la ascendencia, lengua, pasado e historia común. La comunidad aparece como reunión, no como unión, como acuerdo. En estas sociedades en las que la propiedad de la tierra y la agricultura son la base del orden económico y,

por consiguiente, el *objetivo económico es la producción de valores de uso*, la reproducción del individuo en aquellas relaciones determinadas con su comunidad en las que él constituye la base de ésta [en todas sus formas] hay 1) apropiación de la condición natural del trabajo –de la tierra como instrumento originario de trabajo y a la vez como *laboratorium*, como reservorio de materias primas– no a través del trabajo, sino como supuesto del trabajo. El individuo se comporta con las condiciones objetivas del trabajo simplemente como con algo suyo, se comporta con ellas tratándolas como naturaleza inorgánica de su subjetividad, en la cual ésta se realiza a sí misma; la principal condición objetiva del trabajo no se presenta como producto del trabajo, sino que se hace presente como naturaleza; por un lado, [se da] el individuo viviente, por el otro, la tierra como condición objetiva de la reproducción de éste; 2) pero este comportamiento con el suelo, con la tierra, [tratándolo] como propiedad del individuo que trabaja, el cual es, consecuencia, ya desde un principio no aparece, en esta abstracción, como mero individuo que trabaja, sino que tiene en la propiedad de la tierra un modo objetivo de existencia, que constituye un supuesto de su actividad, tal como su piel, sus órganos de los sentidos, a los que sin duda también reproduce en el proceso vital, y los desarrolla, etcétera (Marx, 2004:81).

Este comportamiento está mediado por el desarrollo histórico del individuo como miembro de una comunidad, es decir, su existencia natural como miembro de una sociedad, en la que su comportamiento respecto de la tierra como propietario está mediada por su ocupación pacífica o violenta. La relación con las condiciones objetivas del trabajo están mediadas por la existencia de los individuos como miembros de la comunidad, estas condiciones objetivas le pertenecen en la medida en que él es miembro de la comunidad y ésta regula su relación con el suelo.

La existencia efectiva de la comunidad está determinada por la forma de propiedad de las condiciones objetivas del trabajo, que puede ser la propiedad colectiva, en la cual el individuo sólo es poseedor, propiedad

estatal y privada al mismo tiempo, y propiedad comunal como extensión de la propiedad privada. Para que la comunidad subsista es necesario mantener a los miembros bajo esas relaciones. Pero el progreso de la población, mediado por la producción, destruye gradualmente estas condiciones en lugar de reproducirlas, por lo que desintegra así la entidad comunitaria junto con las relaciones de propiedad en que se basa. Si los individuos cambian su relación con la comunidad, cambian a la comunidad y actúan en forma destructiva sobre ella. “El desarrollo está en contradicción con la relación originaria” (Marx, 2004:83). La riqueza no es objetivo en estas formas de comunidad; la riqueza aparece sólo entre unos pocos pueblos comerciantes, se materializa en cosas a las cuales se contraponen el hombre como sujeto; en términos de valor, la riqueza es control de trabajo ajeno con el objetivo del goce privado, a diferencia del mundo moderno en el que la producción surge como objetivo del hombre, y la riqueza como objetivo de la producción. El rompimiento o separación de la unidad del hombre con las condiciones inorgánicas, naturales, de su metabolismo con la naturaleza, se manifiesta en la existencia del trabajo salariado y capital. Rompimiento que ha devenido todo lo que critica la EE; la cuestión aquí es si cuando existe una sociedad como la capitalista en la que el sentimiento de pertenencia, la prioridad de la comunidad sobre individuos particulares, la relación hombre-naturaleza, es inconciente, entonces ¿existe alguna manera de cambiar el rumbo que lleva a la guerra por los recursos naturales? Y si existe ¿cuáles son las implicaciones y la relación que guarda con las ANGE?

Premisas para la construcción de alternativas sociales: ¿qué significa ahora el progreso?

La heterogeneidad de la sociedad nos obliga a estudiar de manera diferenciada las sociedades que conviven dentro o al margen del sistema capitalista. La posibilidad de generar un cambio significativo desde dentro de la sociedad capitalista se encuentra todavía muy lejos, a pesar de que las consecuencias del capitalismo en la salud humana y la disponibilidad de recursos indispensables para la vida se hacen más patentes; es decir, las condiciones objetivas para una revolución se hacen cada vez más visibles. Las condiciones subjetivas son cada vez menores; se encuentra dormida la conciencia de pertenencia a una clase incluso la pertenencia al todo so-

cial; el sentido de individualidad llega hasta el seno familiar; la valoración del presente sigue siendo demasiado alta respecto del futuro; la calidad de vida de las futuras generaciones que implican a los niños de ahora no es una cuestión fundamental ni siquiera para sus propias familias. El complot entre medios de comunicación, políticos y dueños del capital nacional y extranjero se ha especializado y evolucionado a medida que avanza el conocimiento tecnológico, sus resultados son en suma eficaces; han creado individuos acrílicos, ahistóricos, no reflexivos, sujetos que se comportan como si no formaran parte de nada en la búsqueda de los patrones de vida cuyos valores sociales están referidos por la posesión material.

El aparato ideológico y económico del sistema se ha infiltrado hasta en las sociedades no capitalistas; no obstante, no ha penetrado profundo en ellas. La riqueza cultural y las formas propias de organización social de las comunidades –que se presentan en el capítulo anterior– muestran sociedades capaces no sólo de resistir, sino de transformar sus realidades a partir de una visión de colectividad y cooperación. La EEP, a diferencia de planteamientos como el de la economía participativa, plantea premisas básicas para la construcción de un modelo de reproducción social ampliado, alternativo, en el que la ética, la equidad y la sustentabilidad ecológica son inherentes a las formas sociopolíticas y culturales, las cuales tienen un sustento real: comunidades que en la práctica son capaces de combinar las aspiraciones de la EE como son: la justicia distributiva y la equidad intergeneracional.

En el sistema capitalista persisten formas de interacción socioeconómica que permiten una distribución del ingreso más equitativa, basada en consensos sociales, y presenta estructuras sociales que rebasan las explicaciones sobre la lógica racional del manejo de los recursos naturales; las ANGE dan cuenta de esto. En éstas la naturaleza no se ve como una fuente de ingresos o rentas más, representa una serie de valores inmersos en diversas culturas que hacen que estas sociedades no capitalistas establezcan un límite al uso de los recursos, conserven grandes extensiones de territorio y busquen mecanismos tecnológicos no contaminantes.

Para la EEP la producción está determinada por el desarrollo de las relaciones históricas entre los poseedores de los medios de producción, díganse capitalistas o latifundistas, quienes se apropian de la producción excedente, y los expropiados de los medios, trabajadores y campesinos. Esta perspectiva postula que todas las concepciones de ecología y crisis ecológica son construcciones socio-humanas, que inevitablemente llevan

la estampa de particulares formas sociales de producción. El objetivo de la EEP es evidenciar esa especificación histórica para mostrar cómo la lucha de clases hace inviable, en términos ecológicos y humanos, al sistema capitalista, razón por la cual postula la necesidad de transitar a una sociedad no explotadora y menos restrictiva del desarrollo de la gente como seres naturales y sociales (Burkett, 1999). Las ANGE muestran sistemas que han logrado resolver los problemas de degradación ambiental severa, las cuales siempre están acompañados de condiciones de marginación y pobreza, por medio de la incorporación de principios como autogestión, diversificación productiva, sustentabilidad y sinergias tecnológicas, en sistemas de organización social no capitalistas.

La capacidad de la naturaleza para sostener cualquier tipo de desarrollo cuantitativo y cualitativo de la vida humana depende de la co-evolución de la sociedad-naturaleza; la co-evolución es un proceso interactivo (Norgaard, 1984). Es falso, como algunos afirman, que el progreso tecnológico elimine la necesidad de un balance entre ambos, la sustitución de energía fósil por energías alternativas es necesaria, pero constituye sólo parte del problema. La relación sociedad-naturaleza está socialmente mediada por especificidades históricas que garantizan o no la supervivencia de la sociedad por el uso y la distribución de los recursos naturales. La interconexión o desconexión de las dimensiones sociales con la naturaleza hacen que las sociedades encuentren, en su interacción con los recursos naturales, un significado a su propia existencia humana, que depende de su tipo de vinculación con la naturaleza. Para un gran número de comunidades rurales el vínculo sociedad-naturaleza no está mediado únicamente por el ámbito económico, tiene un significado simbólico y espiritual ya que representa la fuente de la vida, la madre tierra. Esta visión genera un vínculo que trasciende lo material y que orienta la sociedad hacia un uso no depredador de los recursos naturales. En el sistema capitalista la relación con la naturaleza es utilitaria y está basada en su funcionalidad económica, manifiesta una particular infravaloración hacia la naturaleza, forma básica de la contradicción entre el valor de uso y el valor de intercambio.

La conciencia y el propósito humano, desarrollados en y a través de las sociedades, introducen un tipo de complejidad que no se encuentra en el resto de la naturaleza. Las valoraciones de la naturaleza deben ser construcciones informadas, social y materialmente inspiradas por un mundo natural cuyos objetivos, fuerzas y formas de vida son goberna-

dos por leyes inalterables. Una concepción combinada social y materialmente de la relación sociedad-naturaleza es necesaria para evitar el tipo de opacidades técnicas y éticas exhibidas por los medioambientalistas ortodoxos, que consideran que el desarrollo sustentable puede ser logrado por medio de una combinación de cambios tecnológicos (impuestos verdes, subsidios, etcétera) y cambios en valores individuales y comportamientos (promoción del reciclaje y el consumo de más productos ecológicamente correctos), sin cambiar las relaciones sociales que conectan a la gente con las condiciones de la producción. Para la EEP la destrucción ecológica es un inevitable efecto de las relaciones sociales dominantes del capitalismo (Burkett, 1999). Es necesario sobrepasar la visión economicista que ve la naturaleza como fuente de generación de rentas y ganancias.

La EEP utiliza una aproximación holística diferenciada y relacional para la producción humana. El holismo es necesario para identificar las condiciones y límites de la naturaleza en un sistema total de producción, la diferenciación es necesaria para capturar la dinámica (espacial y temporal) de los cambios entre sociedad y naturaleza. Estas dinámicas son formadas por la diversidad de interconexiones entre la misma naturaleza y ésta con el ser humano, las cuales se manifiestan en relaciones particulares entre diversos grupos con sus entornos medioambientales y que dan origen a diversos sistemas sociales organizados y formas de producción. La diferenciación de la relación gente-naturaleza e instituciones-sociedad-naturaleza, en la mediación de conflictos entre grupos, envuelve diferentes posiciones sociales y materiales en la estructura de clases, y no están simplemente determinadas por la variedad material de la naturaleza en sí misma. Las relaciones de poder y su influencia en los conflictos de grupos y de clases en la disputa por los recursos materiales y naturales se hacen evidentes en la EEP.

El sistema de producción y apropiación del producto excedente en el sistema capitalista es explicado por el desarrollo de las capacidades productivas sociales y las relaciones de clase que conforman las relaciones sociedad-naturaleza. El excedente se distribuye entre clases sociales: reposición de las condiciones materiales y sociales necesarias para la producción; y la interacción dinámica activada entre ambas por la lucha de clases y manifestada en ellas mismas. En la etapa actual del capitalismo por clases sociales se entiende una diversidad de interrelaciones entre poseedores de medios de producción y desposeídos tanto en espacios ur-

banos como rurales. Dado que la crisis ecológica es provocada por la apropiación privada del excedente de la producción humana y la apropiación relativa de la naturaleza o los límites naturales, y dado que la utilización del excedente determina el cambio de formas y nivel de producción humana, entonces la utilidad del potencial del materialismo marxista y su aproximación analítica de clases para la EEP se hace evidente. Esta aproximación es útil para precisar que la diferencia entre las comunidades con ANGE y la sociedad capitalista radica precisamente en la forma de posesión y uso de la naturaleza, así como en la apropiación colectiva del excedente.

La diferenciación de clases manifestada en la desigual participación del producto evita adscripciones excesivas que involucran a todos los partícipes de problemas ambientales en una cultura ecológica destructiva. En realidad, el nexo entre naturaleza-sociedad y contenido material de las relaciones sociales parece absolutamente diferente dependiendo de la posición social. Generalmente a quienes se les condena por las crisis ecológicas de una manera unilateral en el capitalismo es a las víctimas.

Alrededor del mundo, la gente pobre es acusada de destruir sus entornos. Estas acusaciones, entonces, justifican las políticas que después amenazan la propia existencia de los grupos sociales tradicionales y de sus sistemas productivos. Su incapacidad de adaptarse es evidencia que refuerza la idea de que estos grupos son la causa del atraso social y económico de las áreas rurales. Aun en las sociedades más modernas, “culpar a la víctima” de su propia situación y de su falta de progreso colectivo es un fenómeno bastante común (Barkin, 1998:1).

Tener presente las condiciones sociohistóricas que derivaron en la situación de degradación ecológica tanto en espacios urbanos como en locales es obligatorio.

En la lucha por una producción humana que no se base en la explotación intensiva de los seres humanos y la naturaleza, las fuerzas potenciales tienen que reconocer el carácter antagónico (en el capitalismo) que tiene cada participante en la degradación ambiental y, así, construir las relaciones sociales requeridas para una reintegración eficaz del desarrollo humano y de sus condiciones naturales. La armonía entre la reproducción natural y social solamente puede lograrse a través de la cooperación humana para la apropiación, utilización, intercambio y desarrollo de las

condiciones sociales y materiales de su producción bajo acuerdos ecológicamente imperativos. La gente debe entender su producción como una totalidad compleja que combina lo social y material.

La capacidad individual y colectiva no es sólo una cuestión de fluidez en las ciencias naturales (teoría y práctica). También implica una participación activa en la toma de decisiones políticas, sociales y económicas, que derive en un control cooperativo-democrático consciente. Un desarrollo estructurado bajo estas premisas se construye con una perspectiva holística, que derribe las barreras artificiales entre las ciencias naturales y sociales, y entre toda la ciencia y la gente; esto es absolutamente esencial para tal desarrollo.

El concepto de totalidad de las relaciones naturaleza-sociedad, como unidad contradictoria material y social, objetiva y subjetiva, explotador y explotado, le permite a la EEP tener presente las fuentes de tensión y de crisis en la producción humana en la vía de una transición socio-económica hacia un marco no explotador. En su praxis, las comunidades con ANGE dan evidencia de la existencia de la armonía entre reproducción social y natural, por lo cual alejan este imperativo de una perspectiva llanamente utópica; es un encuentro entre premisas en la construcción de una sociedad no explotadora y su ejecución en la praxis.

La capacidad natural de absorber o ajustar el proceso de producción humana está fuertemente determinada por la combinación de cualidades de objetos materiales, fuerzas físicas y formas de vida que constituyen formas particulares de ecosistemas y biósfera terrestre como un todo. El gran número de formas irregulares, espacial y temporalmente, de impactos humanos en la biosfera pueden sólo ser entendidos en términos de diversidad cualitativa y resiliencia de los ecosistemas. Cada cultura y ecosistema está relacionado tanto con diferentes formas de producción humana e impacto ecológico como diferentes tipos de límites al uso de los recursos naturales, explicados por las relaciones específicas de producción. Las relaciones cultura-ecosistema y biósfera-cultura se distinguen así: en la primera la apropiación de la naturaleza es limitada a la región natural, al clima y al territorio, los cuales proveen el soporte económico de base dentro del que la sociedad tiene que hacer toda su vida; en esta forma de relación entran las comunidades con ANGE; en la segunda, en contraste, el sistema de soporte se ubica lo suficientemente lejos como para que la sociedad pueda disponer y destruir un ecosistema y seguir moviéndose a otros. Con la globalización este desplazamiento

se agudiza y se transnacionaliza; es claro que esta relación corresponde al sistema dominante.

El análisis cuantitativo y cualitativo de las formas del valor capitalista de la riqueza revela que las mercancías, el dinero y el capital tienen peculiarmente características antiecológicas derivadas de la separación de los trabajadores de las condiciones necesarias de producción y su propia reproducción. Cuando combinamos el trato del capital con la separación entre campo y ciudad, el análisis del valor de Marx provee un marco de investigación del antagonismo dual de la acumulación de capital y su efecto en la naturaleza, así como las necesidades de los productores humanos y sus comunidades.

El desarrollo de capacidades autocríticas y autotransformativas en la sociedad son determinantes para la transición a una co-evolución armónica de las sociedad con la naturaleza, en una búsqueda de mejores condiciones de trabajo y vida para la gente.¹³ Las capacidades sociales son esenciales en esta búsqueda y son elementos mutuamente constituidos de una política ecológica emancipatoria. Desde esta perspectiva, el problema de la EEP llega a ser el desarrollo analítico construido por profesionales y científicos sociales aunado a los conocimientos de sectores populares, tal como lo propone la ciencia posnormal. Esto requiere una convención hacia la construcción de un marco conceptual, que capture el desarrollo del sistema observado desde distintos ángulos de percepción y reconociendo sus fortalezas, basado en un pluralismo metodológico.

La carencia de oportunidades en el sistema capitalista, junto con un apego a formas socio-culturales de antaño en evolución constante, han posibilitado una modificación en la autoconcepción de las comunidades rurales. Las ANGE provienen de sociedades que están construyendo sistemas que garantizan mejores condiciones ecológicas y humanas dentro de una sociedad a nivel local. Esto se logra mediante la identificación de capacidades y de una autocrítica constructiva que ha servido para repensar y solidificar una organización social acorde a las premisas que la EEP considera como fundamentales en la construcción de un modelo de progreso social sustentable, que surge a pesar del sistema dominante con el cual tiene que interactuar.

¹³ Sociosistemas y ecosistemas son mantenidos por medio de numerosos mecanismos de retroalimentación. La co-evolución se produce cuando al menos una retroalimentación cambia, ésta entonces inicia un proceso recíproco de cambio (Norgaard, 1984).

CONCLUSIONES

La vulnerabilidad económica de México se agudizó con la crisis económica de Estados Unidos; sin embargo, los efectos de la crisis son mínimos si los comparamos con las consecuencias del modelo de desarrollo neoliberal que se sigue impulsando. La apertura de nuestro país a la siembra de semillas transgénicas de la transnacional Monsanto constituye un enorme riesgo de hambruna en el sector rural; es una confrontación directa del gobierno federal con la población mayormente marginada en aras de un tipo de desarrollo que nadie quiere, más que los dueños de los capitales transnacionales y algunas clases acomodadas, junto con el presidente de la República. Irrracionalmente y en contra del sentido común, en el país se sigue promoviendo un modelo de “desarrollo” económico basado en la competitividad internacional, dejando de lado las fortalezas internas a favor de la construcción de una sociedad más equitativa y más sustentable ecológicamente. Aun cuando tenemos evidencia de proyectos de innovación social local que garantizarían un incremento en la calidad de vida de las mayorías, el gobierno federal sigue financiando proyectos que las comunidades son incapaces de adueñarse, porque toda la tecnología es de fuera de la localidad y peor aún, proyectos que en el mediano plazo colapsarán los mercados de esos productos y ocasionarán una pobreza aún mayor. Proyectos que se caracterizan por la carencia de espacios para las sinergia tecnológica (colaboración entre conocimientos tradicionales y científicos) de respeto y aceptación de la diversidad cultural y formas de organización social que generan un metabolismo social sustentable. En el actual contexto ecológico, el crecimiento económico genera una profundización de la crisis que se hace más evidente conforme avanza la civilización; tenemos, pues, la obligación de ser innovadores en la creación de alternativas para la superación de la pobreza, y las ANGE son un ejemplo de que es posible.

La indagación teórica acerca de la existencia de excedentes en sociedades no capitalistas condujo a la identificación de aspectos también sumamente relevantes que caracterizan a las ANGE, como son: la distribución colectiva del excedente; la relación hombre-naturaleza que no se basa en la explotación para generar ganancia, traducida a una lógica de producción de valores de uso; la vinculación entre el tipo de propiedad y el sentimiento de pertenencia a una comunidad como clave de las condiciones objetivas de producción, y a la identificación del progreso como condición

que rompe y transforma estas condiciones originarias de convivencia social. Marx identifica cuidadosamente estos aspectos por medio de un análisis histórico-descriptivo de las formas económicas precapitalistas. Pero además su análisis de lucha de clases también permite entender el contexto actual de la situación del sector rural en su totalidad. La introducción de estas aportaciones teóricas a la EEP es fundamental para poder delinear el resultado del progreso hasta nuestros días, y también para proponer alternativas a esos resultados.

La EEP tiene su fundamento en las aportaciones teóricas de Marx, cuestión que la pone de inicio en contraposición con la EE, que plantea más bien una serie de críticas a lo que Marx no hizo en relación con lo que hoy es cuerpo de la EE: la termodinámica y el estudio del agotamiento de los recursos naturales. Extrañamente la EE acepta la existencia de la lógica campesina, fundada en la producción de valores de uso, sin reconocer que es una cuestión estudiada a profundidad por Marx. Aquí hay que aclarar que la bioeconomía encabezada por Georgescu-Roegen reconoce a Marx como gran aportador a la teoría económica; sin embargo, hace una crítica fuerte al descuido que supuestamente hace Marx de la economía campesina, sin reconocer el predominio y la influencia que Marx vislumbra con el desarrollo del capitalismo. El influjo del sistema dominante efectivamente terminó en muchas de las economías desarrolladas con la forma social campesina, pues enfocó la actividad agrícola a la maximización de la ganancia.

La EE, encabezada actualmente por Martínez Alier, también presenta una serie de argumentaciones en contra de que se tome en cuenta la teoría de Marx en su cuerpo teórico, no sólo por la cuestión campesina, sino porque Marx no utiliza las aportaciones que en su tiempo ya se tenían de la termodinámica y supuestamente rechaza el trabajo de quienes tratan de incorporarla. Aun cuando el objetivo de este trabajo no sea profundizar en estas críticas, su denotación nos proporciona argumentos para sostener que el rechazo a la teoría marxista pudiera tener un trasfondo fundamentalmente político y no teórico, puesto que la EEP evidencia la necesidad de una reestructuración social que la EE no contempla. El sistema de producción capitalista ha funcionado desde su nacimiento bajo una lógica que divide, excluye y diluye cualquier avance hacia una relación equitativa y justa entre los dueños de los capitales, los trabajadores y la naturaleza. Aún hoy, cuando existe evidencia del calentamiento global, la disminución de los hidrocarburos, la contaminación de aire, agua,

tierra y las consecuencias que esos fenómenos traen, principalmente a la población más pobre, las empresas transnacionales siguen ocasionando catástrofes ecológicas. Cuando la biotecnología tendría que servir para remediar, la usan para incrementar productividad y disminuir costos en la producción con sus respectivas consecuencias ambientales, como son la pérdida de biodiversidad, la erosión, la deforestación, entre otras. Aspectos que no sorprenden si se considera la definición de *progreso* y el análisis de lucha de clases derivado de la teoría de Marx.

La existencia de plustrabajo y plusproducto en las sociedades precapitalistas es fundamental en el análisis de las ANGE, pero este análisis nos ayuda a profundizar en aspectos que tienen relevancia en nuestra comprensión del fenómeno que queremos entender. El fin de la producción en sí es la creación de valores de uso; el plustrabajo tiene objetivos que son primordialmente de uso político y colectivo, que además están supeditados a la forma de propiedad; ésta, a su vez, también determina la relación del hombre con la naturaleza y la relación entre los miembros de la comunidad. Estos aspectos son útiles para explicar algunas de las características de las ANGE.

BIBLIOGRAFÍA GENERAL

- Ackerman, Frank (2007), “Wrong in Retrospect: Cost-benefit Analysis of Past Successes”, en Jon D. Erickson y John M. Gowdy (eds.), *Frontiers in Ecological Economic Theory and Application*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Aguilera Klink, Federico (1991), “¿La tragedia de la propiedad común o la tragedia de la mala interpretación en economía?”, *Revista agricultura y sociedad*, núm. 61, pp. 157-183, [<http://dialnet.unirioja.es/servlet/extaut?codigo=149159>], consultado en marzo de 2007.
- Allen, Franklin y Douglas Galle (2000), *Comparing Economic Systems*, Massachusetts Institute of Technology Press, Londres.
- Allen, M., U. Baugmartner y R. Rajan (2006), “Inflation Targeting and the IMF”, en Fondo Monetario Internacional, 16 de marzo, [<http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2006/031606.pdf>], consultado el 24 de julio de 2009.
- Ampudia, Nora (2009), *Debilitamiento del traspaso de la inflación. Debilidades de la política monetaria y efectos en el mercado laboral*, tesis doctoral, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía, México.
- Amsden, Allice Hoffenberg (1989), *Asia's next Giant, South Korea and Late Industrialization*, Oxford University Press, Nueva York.
- ____ (2004a), “La sustitución de importaciones en las industria de alta tecnología”, *Revista CEPAL*, núm. 82, abril, pp. 75-90.
- ____ (2004b), *The Rise of the “The Rest”. Challenges to the West from Late-industrialization Economies*, Oxford University Paperback, Oxford/Nueva York [2001.]
- Appendini, Kirsten Albrechtsen (2001), *De la milpa a los tortibonos: la reestructuración de la política alimentaria en México*, 2ª ed., El Colegio de México/Centro de Estudios Económicos/Instituto de Investigaciones de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social, México.

- Appendini, Kirsten Albrechtsen, Raúl García Barrios y Beatriz de la Tijera (2002), “¿Por qué los campesinos mexicanos siguen cultivando maíz? La seguridad alimentaria en el contexto del TLCAN”, disco compacto, trabajo presentado en el Tercer Congreso Europeo de Latinoamericanistas, Ámsterdam.
- Armendáriz de Aghion, Beatriz y Jonathan Morduch (2005), *The Economics of Microfinance*, Massachusetts Institute of Technology Press, Cambridge, Massachusetts.
- Ball, Laurence (2001), “Policy Rules for Open Economies”, en John B. Taylor (ed.), *Monetary Policy Rules*, University of Chicago, Chicago (NBER Business Cycles Series, 31).
- Banco de México (varios años), *Informes anuales*.
- ____ (2007), “Reporte sobre el sistema financiero 2006”, mayo, México, [<http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sf/%7B1507E4EF-CC92-7236-34E2-FA08BD0FA668%7D.pdf>].
- ____ (2008), “Reporte sobre el sistema financiero 2007”, mayo, México, [<http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sf/{E3230E6A-48B0-04D0-A58C-FB92F38B2EC9}.pdf>].
- ____, “Resultados de la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio”, México, [<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idcuadro=CF89§or=19&locale=es>].
- ____, “Financiamiento al sector privado no financiero”, [www.banxico.org.mx].
- Bank for International Settlements (BIS) (2009), *79° informe anual*, 29 de junio, [http://www.bis.org/publ/arpdf/ar2009_es.pdf?noframes=1], consultado el 27 de septiembre de 2009.
- Baqueiro Cárdenas, Armando *et al.* (2003), “¿Temor a la flotación o a la inflación? La importancia del ‘traspaso’ del tipo de cambio a los precios”, en *Documentos de Investigación*, Banco de México, núm. 2003-02, enero.
- Barkin, David (1991), *Un desarrollo distorsionado: México en la economía mundial*, Siglo XXI, México.
- ____ (1998), *Riqueza, pobreza y desarrollo sostenible*, Jus/Centro de Ecología y Desarrollo, México, [<http://anea.org.mx/docs/Barkin-Sostenibilidad.pdf>], consultado en marzo de 2010.

- _____ (2001), “Superando el paradigma neoliberal: desarrollo popular sustentable”, en Norma Giarracca (comp.), *¿Una nueva ruralidad en América Latina?*, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires, pp. 81-99; también en: [<http://www.clacso.org/wwwclacso/espanol/html/libros/rural/rural.html>], consultado en marzo de 2010.
- _____ (2002), “The Reconstruction of a Modern Mexican Peasantry”, *The Journal of Peasant Studies*, vol. 30, núm. 1, pp. 73-90.
- _____ (2003), “La soberanía alimentaria: El quehacer del campesinado mexicano”, *Estudios agrarios*, núm. 22, pp. 35-65.
- _____ (2004a), “Forjando una estrategia alternativa en México para aprovechar el comercio mundial”, *Cuadernos de CINDES*, vol. 21, núm. 55, pp. 1-19, Centro de Estudios del Desarrollo, Caracas.
- _____ (2004b), “Una estrategia para crear nuevos beneficiarios del comercio mundial”, *Agricultura, sociedad y desarrollo*, vol. 1, núm. 1, pp. 35-52, [<http://www.colpos.mx/asyd/volumen1/numero1/asd-02-003.pdf>], consultado en marzo de 2010.
- Barkin, David, Rosemary Batty y Billie R. DeWalt (1991), *Alimentos versus forrajes: la sustitución global de granos en la producción*, Siglo XXI, México.
- Barkin, David y Blanca Suárez San Román (1985), *El fin de la autosuficiencia alimentaria*, Océano, México.
- Barkin, David y Carlos Paillés (2000), “Water and Forests as Instruments for Sustainable Regional Development”, *International Journal of Water*, vol. 1, núm. 1, pp. 71-79.
- Barkin, David y Mara Rosas Baños (2006), “Es posible un modelo alterno de acumulación”, *Revista de la Universidad Bolivariana*, vol. 5 núm. 13, pp. 361-371, [<http://www.revistapolis.cl/13/ind13.htm>], consultado en marzo de 2010.
- Barón, Lourdes y David Barkin (2001), “Innovations in Indigenous Production Systems to Maintain Tradition”, en Cornelia Flora (ed.), *Interactions Between Agroecosystems and Rural Human Community*, CRC Press, Florida, pp. 211-219.
- Bartra, Armando (1979), *La explotación del trabajo campesino por el capital*, Macehual, México.
- _____ (2005), “Los nuevos nómadas”, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires, [<http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/mexico/xochimil/coloquio/Docs/Mesa3/Armando%20Bartra.swf>], consultado en marzo de 2010.

- ____ (2008), *El hombre de hierro*, Universidad Autónoma de la Ciudad de México/Itaca/Universidad Autónoma Metropolitana, México.
- ____ (2009), “La gran crisis”, *El desarrollo rural y la crisis mundial: impactos, retos y alternativas*, disco compacto, Seminario Internacional El Desarrollo Rural y la Crisis Mundial: Impactos, Retos y Alternativas, realizado el 5 y 6 de noviembre de 2009, Universidad Autónoma Metropolitana/Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales/Rosa Luxemburg Stiftung, México, pp. 1-18.
- Bartra, Armando y Luciano Concheiro Bórquez (2009), “Las sociedades rurales ante la gran crisis y la crisis civilizatoria: entre la debacle y la hora del buen vivir”, *El desarrollo rural y la crisis mundial: impactos, retos y alternativas*, disco compacto, Seminario Internacional El Desarrollo Rural y la Crisis Mundial: Impactos, Retos y Alternativas, realizado el 5 y 6 de noviembre de 2009, Universidad Autónoma Metropolitana/Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales/Rosa Luxemburg Stiftung, México, pp. 1-16.
- Basel Committee on Banking Supervision (BIS) (2001), “The New Basel Capital Accord”, Bank for International Settlements, Suiza, [<http://www.bis.org/publ/bcbsca03.pdf>], consultado en marzo de 2010.
- ____ (2004), “International Convergence on Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework”, Bank for International Settlements, Suiza, [<http://www.bis.org/publ/bcbs118.pdf?noframes=1>], consultado en marzo de 2010.
- Berkes, Fikret, Carl Folke y Johan Colding (1998), *Linking Social and Ecological Systems: Management Practices and Social Mechanisms for Building Resilience*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Bernanke, Ben S. y Mark Gertler (2001), “Quantitative Policy Implications of New Normative Macroeconomic Research. Should Central Banks Respond to Movements in Asset Prices?”, *American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. 91, núm. 2, pp. 253-257.
- Blinder, Alan S. (1997), “The future of Macroeconomics: A Core of Macroeconomic Beliefs?”, *Challenge*, vol. 40, núm. 4, julio-agosto.
- Bloch, Ernest (2003), *El principio de esperanza (1)*, Trotta, Madrid.
- ____ (2006), *El principio de esperanza (2)*, Trotta, Madrid.
- ____ (2007), *El principio de esperanza (3)*, Trotta, Madrid.
- Block, Thorsten H. (2002), “Financial Market Liberalization and the Changing Character of Corporate Governance”, en John Eatwell y Lance Taylor (eds.), *International capital markets. Systems in Transition*, Oxford University Press, Oxford, pp. 207-230.

- Bofinger, P. y T. Wollmershaeuser (2001), “Managed Floating: Understanding the New International Monetary Order”, *CEPR Discussion Paper* 3064.
- Boltvinik, Julio (2004), “Métodos de medición de la pobreza. Una tipología. Limitaciones de los métodos tradicionales y problemas combinados”, en Julio Boltvinik y Araceli Damián (coords.), *La pobreza en México y el mundo. Realidades y desafíos*, Siglo XXI/Gobierno del Estado de Tamaulipas, México.
- Bonfil Batalla, Guillermo (1987), *México profundo: una civilización negada*, Grijalbo, México.
- Board of Governors of the Federal Reserve System.
- Burkett, Paul (1999), *Marx and Nature. A Red and Green Perspective*, St. Martin's Press, Nueva York.
- _____ (2006), *Marxism and Ecological Economics. Toward a Red and Green Political Economy*, Brill, Ámsterdam (Historical Materialism Book Series).
- Burkett, Paul y John Bellamy Foster (2006), “Metabolism, Energy, and Entropy in Marx's critique of Political Economy: Beyond the Podolinsky Myth”, *Theory and Society*, vol. 35, pp. 109-56.
- Bustelo Gómez, Pablo (2007), “Progreso y alcance de la globalización financiera: un análisis empírico del periodo 1986-2004”, *Boletín ICE económico*, núm. 2922, pp. 19-32.
- Calderón, Felipe (2008), *Segundo informe de gobierno. Anexo estadístico*, Presidencia de la República, México.
- Calvo, Guillermo A. y Carmen M. Reinhart (2002), “Fear of Floating”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, núm. 2, mayo.
- Cámara Izquierdo, Sergio (2006), “La onda larga capitalista en España (1954-2002)”, *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, núm. 18, junio, pp. 86-111.
- _____ (2007), “The Dynamics of the Profit Rate in Spain”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 39, núm. 4, pp. 543-61.
- _____ (2008), “Fluctuaciones cíclicas en México (1950-2003). Una perspectiva clásica de corto y largo plazo”, en Sergio Cámara *et al.* (coords.), *Reproducción y capital: equilibrio y desequilibrio desde una perspectiva crítica de la economía*, Eón/Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, México, pp. 189-215.
- _____ (2009a), “Construction of Series for the Long-Run Analysis of the U.S. Economy. Profitability, Technology of Production and Income

- Distribution”, *Reporte de investigación núm. SAEC012*, Departamento de Economía/División de Ciencias Sociales y Humanidades/Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, México.
- ____ (2009b), “Producción, explotación, acumulación y reproducción. Un modelo macroeconómico básico de la teoría laboral del valor”, *Papeles de la FIM*, núm. 29, nueva época, Fundación de Investigaciones Marxistas, Madrid.
- ____ (2009c), “Rentabilidad y transformación estructural neoliberal en México y Estados Unidos”, *Análisis económico*, vol. 24, núm. 56, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, México.
- Cambiaso, J. (1998), “Síntomas del mal holandés por la vía de la cuenta de capital”, *Monetaria*, vol. 16, núm.1.
- Canales-Kriljenko J. I. (2003), “Foreign Exchange Intervention in Developing and Transition Economies: Results of a Survey”, *IMF Working Paper*, WP/03/95, mayo.
- Carpintero, Óscar (2006), *La bioeconomía de Nicholas Georgescu-Roegen*, Montesinos, Barcelona.
- Cartón de Grammont, H. (2004), “La nueva ruralidad en América Latina”, *Revista mexicana de sociología*, año 66, núm. especial, pp. 279-300.
- Castaingts Teillery, Juan (2008), “La anomia: ruptura del espacio social”, columna “Así vamos... México” de *El Financiero*, 21 de mayo, México.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2006), *Foreign Investment Direct in Latin America and the Caribbean*, [http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/4/28394/IE2006PreliminaryIngles.pdf].
- CEPAL (2009), “La reacción de los gobiernos de América Latina y el Caribe frente a la crisis internacional. Una presentación sintética de las medidas de política anunciadas hasta el 20 de febrero de 2009”, [http://www.eclac.cl/brasil/noticias].
- Chang, Ha-Joon e I. Grabel (2004), *Reclaiming Development. An Alternative Economic Policy Manual*, Palgrave Macmillan/St. Martin’s Press, Nueva York.
- Chang, Ha-Joon (2004), *Retirar la escalera. La estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*, Catarata, Madrid.
- Clavijo, F. (2008), “Apertura económica y competitividad. La experiencia de México”, en Rolando Cordera y Javier Cabrera Adame (comps.), *El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural en México*,

- Fondo de Cultura Económica, México (Lecturas del Trimestre Económico, 99-2008).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2006), *Foreign Investment Direct in Latin America and the Caribbean*, Santiago de Chile.
- Concheiro Bórquez, Luciano Tarrío García y Sergio Grajales (2007), “El TLCAN al filo de la navaja: notas para una propuesta de renegociación”, *Liminar. Estudios sociales y humanísticos*, vol. 5, núm. 2, año 5, Universidad de Ciencias y Artes de Chiapas, San Cristobal de las Casas, Chiapas, pp. 108-128.
- Concheiro Bórquez, Luciano y Héctor Manuel Robles Berlanga (2007), “Vigencia de la reforma agraria en México”, *Concentración de la tierra, conflicto sociopolítico y políticas de Estado en América Latina* disco compacto, Fundación Ideas para la Paz, Bogotá, pp. 86-108.
- Concheiro Bórquez, Luciano y Diego Roberto (2002a), “La madrecita tierra: entre el corazón campesino y el infierno neoliberal”, *Memoria*, núm. 160, junio, México.
- _____ (2002b), “La madrecita tierra: entre el corazón campesino y el infierno neoliberal”, *Tierra, agua y maíz. II. Realidad y utopía*, Unidad Central de Estudios para el Desarrollo Social/Universidad Autónoma del Estado de Morelos, Morelos, pp. 43-76.
- _____ (2007), “Entre la utopía y la alienación: los símbolos del difícil camino del movimiento social El campo no aguanta más”, en Armando Sánchez Alabrrán (coord.), *El campo no aguanta más*, Universidad Autónoma Metropolitana/Porrúa, México, pp. 39-67.
- Constanza, Robert y R. V. O’Neill (1996), “Introduction: Ecological Economics and Sustainability”, *Ecological Applications*, vol. 6 núm. 4.
- Cortés, Fernando (2000), *La distribución del ingreso en México en épocas de estabilización y reforma económica*, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social del Golfo/Porrúa, México.
- _____ (2001), “El cálculo de la pobreza en México a partir de la encuesta de ingresos-gastos”, *Comercio exterior*, vol. 51, núm. 10, octubre, pp. 879-884.
- Daly, Herman (1998), “Criterios operativos para el desarrollo sustentable”, Fundación Universitaria Andaluza Inca Garcilaso, Málaga [<http://www.eumed.net/cursecon/textos/Daly-criterios.htm>].
- Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación (2003-2009), Presidencia de la República, México.

- Demirgüç-Kunt, Asli y Ross Levine (2001), *Financial Structure and Economic Growth*, Massachusetts Institute of Technology Press, Cambridge, Massachusetts.
- Di Filippo, Armando y R. Franco (2003), *Integración regional, desarrollo y equidad*, Siglo XXI/CEPAL, México.
- Díaz-Polanco, Héctor (1984), *Teoría marxista de la economía campesina*, Juan Pablos Editor, México, [1977].
- Domínguez, C. (2009), *Efectos de la concentración sobre la competencia y ganancias de la banca comercial: México 1990-2007*, tesis doctoral, en prensa.
- Dopfer, Kurt (ed.) (2005), *The Evolutionary Foundations of Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Dresser, Denise (2009), “Procampo = proclientelismo”, *Proceso*, núm. 1709, México, pp. 52-53.
- Duffie, Darrell y Kenneth J. Singleton (2003), *Credit Risk, Pricing, Measurement, and Management*, Princeton University Press, Nueva Jersey.
- Duménil, Gerald y Dominique Lévy (1993), *The Economics of the Profit Rate. Competition, Crises, and Historical Tendencies in Capitalism*, Edward Elgar Publishing, Aldershot, Hants.
- ____ (1994), “The U.S. Economy since the Civil War: Sources and Construction of the Series”, *EconomiX*, PSE, París, [<http://www.jourdan.ens.fr/levy/dle1994e.pdf>], consultado el 30 de abril de 2009.
- ____ (1999), “Ser keynesiano en el corto plazo y clásico en el largo plazo”, *Análisis económico*, vol. 14, núm. 30, pp. 55-93.
- ____ (2001), “Periodizing Capitalism. Technology, Institutions, and Relations of Production”, en Robert Albritton *et al.* (eds.), *Phases of Capitalist Development: Booms, Crises, and Globalization*, Houndmills, Basingstoke, Hampshire, Palgrave, pp. 141-62, [<http://www.jourdan.ens.fr/levy/dle2001a.pdf>], consultado el 29 de abril de 2009.
- ____ (2002), “Salida de crisis, amenazas de crisis y nuevo capitalismo”, en F. Chesnais *et al.* (eds.), *La globalización y sus crisis*, Los libros de la Catarata, Madrid.
- ____ (2003), “Neoliberal Dynamics, Imperial Dynamics”, en *EconomiX*, PSE, París, [<http://www.jourdan.ens.fr/levy/dle2003f.pdf>], consultado el 30 de abril de 2009.
- ____ (2004), “Neoliberal Income Trends. Wealth, Class and Ownership in the USA”, *New Left Review*, vol. 30, pp. 105-33.

- _____ (2007), *Crisis y salida de la crisis. Orden y desorden neoliberales*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Eatwell, J. y Lance Taylor (2000), *Global Finance at Risk. The Case for International Regulation*, The New Press, Nueva York.
- Eckstein, Salomón, 1968 [1974], *El marco macroeconómico del problema agrario mexicano*, México, Centro de Investigaciones Agrarias, en Sergio Reyes Osorio, et. al., *Estructura agraria y desarrollo agrícola en México*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Eichengreen, Barry y Kevin H. O'Rourke (2009), "A Tale of Two Depressions", *Vox: Research-Based Policy Analysis and Commentary from Leading Economists*, 1 de septiembre de 2009, [<http://www.voxeu.org/index.php?q=node/3421>], consultado el 15 de enero de 2010.
- Erickson, Jon D. y John M. Gowdy (eds.) (2007), *Frontiers in Ecological Economic Theory and Application*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Esteva, Gustavo et al. (1980), *La batalla en el México rural*, Siglo XXI, México.
- Fajnzylber, Fernando (1998), "Industrialización de América Latina: de la caja negra al casillero vario", *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL*, vol. II, Fondo de Cultura Económica, Santiago de Chile, pp. 817-852 [1990].
- Fama, E. (1970), "Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work", *The Journal of Finance* [en línea], vol. 25, núm. 2, Papers and Proceedings of the Twenty-Eighth Annual Meeting of the American Finance Association, Nueva York, 28-30 de diciembre, 1969, pp. 383-417, [<http://links.jstor.org>], consultado en marzo de 2010.
- _____ (1991), "Efficient capital market II", *The Journal of Finance*, vol. 46, núm. 5, diciembre, pp. 1575-1617, [<http://www.jstor.org>] consultado en marzo de 2010.
- Feyerabend-Bortini, G. M. Pimbert, T. Favara, A. Kothari (2004), *Sharing Power. Learning By Doing in Co-management of Natural Resources. Throughout the World*, International Institute for Environment and Development (IIED), Reino Unido.
- Fisher, I. (1933), "The Debt Deflation Theory of the Great Depression", *Econometrica*, vol. 1, núm. 4, octubre, pp. 337-357, [<http://www.jstor.org>].
- Fisher, Brendan y Jon D. Erickson (2007), "Growth and Equity: Dismantling the Kaldor-Kuznets-Solow Consensus", en Jon D. Erickson y John

- M. Gowdy (eds.), *Frontiers in Ecological Economic Theory and Application*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Florescano, Enrique (1994), *Memoria mexicana*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Foucault, Michel (2007), “La ‘gubernamentalidad’ ”, en G. Giorgi y F. Rodríguez (comps.), *Ensayos sobre biopolítica. Excesos de vida*, Paidós, Buenos Aires, pp. 187-215.
- Fuente, Mario (2009), *Interculturalidad y conflictos ambientales distributivos. Procesos de construcción de nichos de sustentabilidad desde las comunidades de la Sierra Juárez de Oaxaca*, tesis doctoral, Universidad Autónoma de Tlaxcala, México.
- Fundación Interamericana (1991), “Los nuevos sujetos del desarrollo rural”, *Cuadernos desarrollo de base*, núm. 2, Fundación Interamericana, México.
- Funtowicz, Silvio O. y Jerome R. Ravetz (1994), “The Worth of a Songbird: Ecological Economics as a Post-normal Science”, *Ecological Economics*, vol. 10, núm. 3, pp. 197-207.
- Futures Industry Association (2009), “Futures Industry”, *Annual Survey*, marzo [2008].
- Gabriel, Leo y Gilberto López y Rivas (2005), *Autonomías indígenas en América Latina. Nuevas formas de convivencia política*, Plaza y Valdés, México.
- _____ (2008), *El universo autonómico: propuestas para una nueva democracia*, Plaza y Valdés/Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México.
- Galbraith, John Kenneth (1983), *El crac del 29*, Ariel, Barcelona.
- García Clara e Iliana Olivie (2000), “Causas de las crisis cambiarias en las economías emergentes”, *Comercio exterior*, vol. 50, núm. 6, junio.
- Gerritsen, P. y Jaime Morales Hernández (2006), *Respuestas locales frente a la globalización económica. Productos regionales de la costa sur de Jalisco, México*, Universidad de Guadalajara, ITESO y RASA.
- González, Alma A. y T. Linck (2001), *El comercio de los valores éticos: Las reglas del juego del café solidario*, Colegio de la Frontera Sur/ Universidad de Toulouse, Mirail, San Cristóbal de las Casas, México/ Toulouse, Francia.
- Gore Ch. e Y. Akyuz (1996), “The Investment-profit nexus in East Asian Industrialization”, *World Development*, vol. 24, núm. 3.

- Grajales Ventura, Sergio y Luciano Concheiro Bórquez (2008), “San Salvador Atenco: un territorio en disputa. De la defensa de la tierra a las nuevas territorialidades”, *Memorias del seminario internacional Las configuraciones de los territorios rurales en el siglo XXI*, disco compacto, Universidad Javeriana, Bogotá.
- Gurley, John y Edwar S. Shaw (1960), *Money in a Theory of Finance*, The Brookings Institutions, Washington.
- Gutiérrez, E. y D. Albarracín (2008), “Viento Sur”, [<http://www.vientosur.info/documentos/Financiarizacion.pdf>], consultado el 4 de agosto de 2009.
- Guttman, R. (2009), “Asset Bubbles, Debt Deflation, and Global Imbalances”, paper presented in the EEA Conference, Nueva York, 2009.
- Guttman, R. y D. Philon (2008), “Consumer Debt at the Center of Finance-Led Capitalism”, documento de trabajo, CEPN, París.
- Hamilton, S., Bella R. de Wolt y David Barkin (2003), “Household Welfare in Four Rural Mexican Communities: The economic and social dynamics of surviving national crises” *Mexican Studies/Estudios mexicanos*, vol. 19, núm. 2.
- Hardin, Garrett (1968), “The Tragedy of Commons”, *Science*, vol. 1, núm. 162, pp.1243-1248.
- Harris, Jonathan (2007), “Reorienting Macroeconomic Theory towards Environmental Sustainability”, en Jon D. Erickson y John M. Gowdy (eds.), *Frontiers in Ecological Economic Theory and Application*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Harvey, David (2004), *El nuevo imperialismo*, Akal, Madrid.
- ____ (2005), “En ‘nuevo’ imperialismo: acumulación por desposesión”, en L. Panitch y C. Leys (eds.) *El nuevo desafío imperial*, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires, pp. 99-130.
- Henrich, Joseph, R. Boyd, C. Camerer, E. Fehr, H. Gintis y R. McElreath (2001), “In Search in Homo Economics: Behavioral Experiments in 15 Small-scale Societies”, *American Economic Review*, vol. 2, núm. 91, pp.73-78.
- Hernández Castillo, Rosalva Aída y Ronald Nigh (1998), “Global Processes and Local Identity among Mayan Coffee Growers in Chiapas”, *American Anthropologist*, vol. 100, núm. 1, pp. 136-47.
- Hernández Garcíadiego, Raúl y Gisela Herrerías Guerra (2001), “Agua para siempre”, en David Barkin (comp.), *Innovaciones mexicanas en el manejo del agua*, UAM-Xochimilco, México, pp. 81-88.

- Hernández Laos, Enrique (2006), “Bienestar, pobreza y vulnerabilidad en México: nuevas estimaciones”, *Economía UNAM*, núm. 9, septiembre-diciembre, México.
- Hernández Laos, Enrique y Jorge Velázquez Roa (2003), *Globalización, desigualdad y pobreza*, Plaza y Valdés/Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México.
- Hirsch, Joachim (2001), *El Estado nacional de competencia. Estado, democracia y política en el capitalismo global*, UAM-Xochimilco, México.
- International Monetary Fund (IMF) (2007), *World Economic Outlook*, octubre, cap. 4.
- ____ (2008a), *World Economic Outlook, april 2008. Housing and the Business Cycle*, World Economic and Financial Surveys, Washington.
- ____ (2008b), *World Economic Outlook, october 2008. Financial Stress, Downturns, and Recoveries*, World Economic and Financial Surveys, Washington.
- ____ (2009a), *World Economic Outlook, april 2009. Crisis and Recovery*, World Economic and Financial Surveys, Washington.
- ____ (2009b), *World Economic Outlook, october 2009, Sustaining the Recovery*, World Economic and Financial Surveys, Washington.
- ____ (2009c), *Global Financial Stability Report. Navigating the Financial Challenges Ahead*, International Monetary Found, Washington (World Economic and Financial Surveys, octubre, 2009).
- ____ (2009d), “Perspectivas de la economía mundial”, octubre, [<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/02/pdf/c3.pdf>], consultado el 26 de septiembre de 2009.
- ____ (2009e), “Initial Lessons of the Crisis”, 6 de febrero, [<http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2009/020609.pdf>], consultado el 30 de septiembre de 2009.
- ____ (2009f), “Initial Lessons of the Crisis for the Global Architecture and the IMF”, 18 de febrero, [<http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2009/021809.pdf>], consultado el 30 de septiembre de 2009.
- ____ (2009g), “Lessons of the Global Crisis for Macroeconomic Policy”, 19 de febrero, [<http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2009/021909.pdf>], consultado el 30 de septiembre de 2009.
- INEGI (1992, 1998, 2001), *Encuesta nacional de trabajadores manufactureros*.
- ____ (varios años), *Encuesta nacional de empleo, salario, tecnología y capacitación* (ENESTYC).

- ____ (varios años), *Sistema de cuentas nacionales*.
- ____ (1993, 1998, 2003) *Censos económicos*.
- ____, *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares*.
- International Swaps and Derivatives Association (ISDA) (2009), “Over the 94% of the World’s Largest Companies Use Derivatives to Help Manage Their Risks”, *News Releases*, Nueva York, 23 de abril.
- Jensen, M. (1970), “Random Walks and Technical Theories: Some Additional Evidence”, *Journal of Finance*, vol. 25, núm. 22, pp. 469-48.
- Kaldor, N. (1957), “A Model of Economic Growth”, *Economic Journal*, vol. 67, núm. 268, diciembre.
- Keynes J. M. (1973), “Alternative Theories of the Rate of Interest”, en D. Moggridge (ed.), *Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. xiv, Macmillan, Londres, pp. 201-214 [1937].
- ____ (1986), *La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Fondo de Cultura Económica, México [1936].
- Kindleberger, Charles Poor (1985), *La crisis económica 1929-1939*, Crítica/Grijalbo, Barcelona.
- ____ (1988), *Historia financiera de Europa*, Crítica, Barcelona.
- ____ (2000), *Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crises*, John Wiley, Nueva York.
- Kotz, David M. (2008), “Contradictions of Economic Growth in the Neoliberal Era: Accumulation and Crisis in the Contemporary U.S. Economy”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 40, núm. 2, pp. 174-88.
- Kregel, J. A. (1984), “Constraints on the Expansion of Output and Employment: Real or Monetary?” *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 7, núm. 2, pp. 139-152.
- Krugman, Paul (2009a), “Cómo pudieron equivocarse tanto los economistas”, *El País*, 13 de septiembre, Madrid, [http://www.elpais.com/articulo/primer/plano/pudieron/equivocarse/economistas/elpepueco/20090913elpneglse_4/Tes], consultado el 16 de septiembre de 2009.
- ____ (2009b), “How did Economists Get it so Wrong?”, *The New York Times*, 2 de septiembre, Nueva York.
- ____ (2009c), “The Destructive Center”, *The New York Times*, 8 de febrero, Nueva York.
- Krugman, Paul y Lance Taylor (1978), “Contractionary Effects of Devaluation”, *Journal of International Economics*, núm. 8.
- La Jornada*, varias fechas.

- Lall S. (1997), "Selective Policies for Export Promotion: Lessons from Asian Tigers", *Research for Action*, núm. 43, United Nations University WIDER.
- Lavoie, M. (2001), "The Reflux Mechanisms and the Open Economy", L. P. Rochon y M. Vernengo (eds.), *Credit, Interest Rates and the Open Economy, Essays on Horizontalism*, Edward Elgar, Cheltenham, pp. 215-242.
- ____ (2003), "A Primer on Endogenous Credit-Money", en L. P. Rochon y S. Rossi (eds.), *Modern Theories of Money*, Edward Elgar, Cheltenham, pp. 506-543.
- Lebowitz, Michael A. (2006), *Construyámoslo ahora. El socialismo para el siglo XXI*, República Bolivariana de Venezuela/Centro Internacional Miranda, Caracas, 2006 (Colección Debates) .
- Leff, Enrique (2004), *Racionalidad ambiental. La reapropiación social de la naturaleza*, Siglo XXI, México.
- ____ (2006), *Aventuras de la epistemología ambiental*, Siglo XXI, México.
- Levy, Noemí (2001), *Cambios institucionales en el sector financiero y su efecto sobre el fondeo de la inversión, México, 1960-1994*, Facultad de Economía/Dirección General de Asuntos del Personal Académico/ Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca.
- ____ (2009), "Protectionism and Industrialization: A Critical assessment of the Latin American Industrialization Period", *Revista de economía política*, vol. 29, núm 4, octubre, Brasil.
- Levy, Noemí y Jan Toporowski (2007), "Open Market Operations in Emerging Economies: The Mexican Experience", en David G. Mayers y Jan Toporowski, *Open Market Operations and Financial Markets*, Routledge, Londres, pp. 157-177 (International Studies in Money and Banking).
- Lewis, Arthur (1972), "Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra", en Edmundo Flores [[¿ed?, ¿comp.?]] *Desarrollo agrícola*, Fondo de Cultura Económica, México, pp. 218-267 (Lecturas del Trimestre Económico).
- Lewis, M. K. (1992), "Modern Banking in Theory and Practice", *Revue Economique*, vol. 43, núm. 2, pp. 203-225.
- López Bárcenas, Francisco (2006), "Territorios indígenas y conflictos agrarios en México", *Estudios agrarios. Revista de la Procuraduría Agraria*, núm. 32, año 12, México, pp. 85-118.
- Lucas, R. E. Jr. (2009), "In Defense of the Dismal Science", *The Economist*, 6 de agosto.

- Mander, J. y Edward Goldsmith (2001), *The Case Against the Global Economy and a turn toward the local*, Earthscan, Londres.
- Mántey, G. (2006a), “Inflation Targeting and Exchange Rate Risk in Emerging Economies Subject to Structural Inflation”, en S. Motames-Samadian (ed.), *Economic and Financial Developments in Latin America*, Palgrave Macmillan, Londres.
- _____ (2006b), “Desregulación financiera con mercados imperfectos de crédito y valores: la experiencia mexicana de 1978 a 2003”, en M. L. Quintero y E. Aguilar (coords.), *Financiamiento de los mercados emergentes ante la globalización*, Cámara de Diputados/Universidad Nacional Autónoma de México/Miguel Ángel Porrúa, México.
- Mariña, Abelardo y Fred Moseley (2001), “La tasa general de ganancia y sus determinantes en México: 1950-1999”, *Economía: teoría y práctica*, vol. 15, pp. 15-65.
- Martínez Alier, Joan y José Manuel Naredo (1992), *De la economía ecológica al ecologismo popular*, Icaria, Madrid.
- _____ (2000), *Economía ecológica y política ambiental*, Fondo de Cultura Económica, México.
- _____ (2005), *El ecologismo de los pobres. Conflictos ambientales y lenguaje de valoración*, Icaria/Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Barcelona.
- Martínez Alier, Joan y José Manuel Naredo (1982), “A Marxist Precursor of Ecological Economics: Podolinsky”, *Journal of Peasant Studies*, vol. 9, núm. 2, pp. 207-224.
- Martínez Alier, Joan y Klaus Schlupmann (1991), *La ecología y la economía*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Martínez Luna, Jaime (2003), *Comunalidad y desarrollo*, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes/Dirección General de Culturas Populares e Indígenas/Centro de Apoyo al Movimiento Popular Oaxaqueño, México.
- Marx, Karl (2003), *Contribución a la crítica de la economía política*, Siglo XXI, México [1857].
- Marx, Karl y Eric J. Hobsbawn (2004), *Formaciones económicas precapitalistas*, México, Siglo XXI (Biblioteca del pensamiento socialista) [1971].
- Mateo, Juan Pablo (2007), *La tasa de ganancia en México, 1970-2003. Análisis de la crisis de rentabilidad a partir de la composición del capital y la distribución del ingreso*, tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid.

- Merino, Mauricio (2009), *Los programas de subsidios al campo. Las razones y las sinrazones de una política mal diseñada*, Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Mészáros, István (1998), “Para ir más allá del capital”, entrevista con István Mészáros, *Naghd (Kritik)*, [<http://www.herramienta.com.ar/vari- os/11/11-7.html>], consultado el 2 de junio.
- Minsky, H. (1986), *Stabilizing an Unstable Economy*, Yale University Press, New Haven.
- Miskhin, Federic y Klaus Schmidt-Hebbel (2007), “Does Inflation Targeting Make a Difference?”, en National Bureau of Economic Research [en línea], Cambridge Massachussets, enero, [<http://www.nber.org/pa- pers/w12876.pdf>], consultado el 2 de agosto de 2009.
- Modigliani, Franco y Merton Miller (1958), “The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment”, *The American Economic Review*, vol. 48, núm. 3, pp. 261-297.
- Moseley, Fred (1991), *The Falling Rate of Profit in the Post-War United States Economy*, Macmillan Press, Londres.
- Moylan, Carol E. (2008), “Employee Stock Options and the National Economic Accounts”, *Survey of Current Business*, vol. 88, núm. 2, febrero, pp. 7-13.
- Müller, F. (2007), “Ecological Economics as a Basis for Distributive Justice”, en Jon D. Erickson y John M. Gowdy (eds.), *Frontiers in Ecological Economic Theory and Application*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Musiela, Marek y Marek Rutkowski (1998), *Martingale Methods in Financial Modeling*, Springer, Nueva York (Applications of Mathematics, 36).
- National Bureau of Economic Research (NBER) (2008), *Business Cycle Expansions and Contractions*, Business Cycle Dating Committee, Cambridge Massachussets, [<http://www.nber.org/cycles/dec2008.html>], consultado en diciembre de 2008.
- Norgaard, Richard (1984), “Coevolutionary Development Potential”, *Land Economics*, vol. 60, núm. 2, pp. 160-173.
- Novelo, Federico y Rolando Cordera (2008), “Los avances del regionalismo estratégico o la muerte anunciada del libre comercio global”, *Documento preliminar*, mimeo, México.
- Noyola, J. F. (1998), “Inflación y desarrollo económico en Chile y México”, *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL*, vol. 1, Fondo de Cultura Económica, Santiago de Chile, pp. 279- 286 [1957].

- ____ (1957), “Inflación y desarrollo económico en Chile y México”, *Panorama Económico*, vol. 11, núm. 170.
- O’Connor, James (2000), *Causas naturales. Ensayos de marxismo ecológico*, Siglo XXI, México [1990].
- Ortiz, Etelberto (2003), “Pricing in a Small Open Monetary Economy. A Post Keynesian Model”, *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 26, núm. 2, invierno de 2003-2004, pp. 341.
- ____ (2009), *Un reencuentro con la macroeconomía y la política económica de J. M. Keynes*, Universidad Autónoma Metropolitana, México (Teoría y Análisis).
- Ostrom, Elinor (1990), *El gobierno de los bienes comunes. La evolución de las instituciones de la acción colectiva*, Fondo de Cultura Económica/Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias/Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Page, Sheila (2000), *Regionalism among Developing Countries*, Overseas Development/Macmillan Press, Londres.
- Papademetriou, D. (2003), “El cambio de expectativas en el libre comercio y la migración”, *La promesa y la realidad del TLCAN. Lecciones de México para el hemisferio*, Carnegie Endowment for International Peace, Nueva York.
- Parguez, Alain y Mario Seccareccia (2000), “The Credit Theory of Money: The Monetary Circuit Approach”, en John Smithin (ed.), *What is money?*, Routledge, Londres, pp. 101-123.
- Pinto, Aníbal (1975), “Inflación: raíces estructurales”, *Ensayos de Aníbal Pinto*, Fondo de Cultura Económica, México, pp. 591-624 (Lecturas del FCE, 3).
- Prebisch, R. (1949), “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas”, *Trimestre Económico*, vol. 16, núm. 63.
- Quijano, J. M. (1981), *México: Estado y banca privada*, Centro de Investigación y Docencia Económicas, México.
- Rajan, R. G. (2005), “Has Financial Development Made the World Riskier?”, Banco de la Reserva Federal de Kansas City, agosto, [<http://www.kc.frb.org/publicat/SYMPOS/2005/PDF/Rajan2005.pdf>], consultado el 27 de septiembre de 2009.
- Reinhart, C. M. y K. S. Rogoff, (2004), “The Modern History of Exchange Rate Arrangements: A Reinterpretation”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 119, núm. 1, febrero.

- Robles Berlanga, Héctor Manuel (2007), *El sector rural en el siglo XXI. Un mundo de realidades y posibilidades*, Cámara de Diputados, LX Legislatura/Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria, México.
- _____ (2009), *Reflexiones sobre la propuesta del ejecutivo federal de desaparecer a la Secretaría de la Reforma Agraria*, [ed. elec.], Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria, México.
- Robles Hernández, S. y R. Cardoso Jiménez (2008), *Floriberto Díaz. Escrito*, Universidad Nacional Autónoma de México/Programa Universitario México Nación Multicultural, México.
- Robles, Hernández, S. (2009), *Apuntes sobre el ejercicio del presupuesto 2007 para el sector rural*, Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria, México.
- Rochon, L. P. (2006), “Endogenous Money, Central Banks and the Banking System: Basil Moore and a Return to Horizontalist Roots”, en M. Setterfield (coord.), *Complexity, Endogenous Money and Macroeconomic Theory*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, pp. 170-186.
- Rodríguez Nava, Abigail y Francisco Venegas Martínez (2009), “Decisiones de los bancos comerciales en condiciones de riesgo e incertidumbre”, *Estudios Económicos*, vol. 24, núm. 1, El Colegio de México, pp. 145-175.
- Roll, Eric (1996), *¿En qué nos equivocamos? Del patrón oro a la integración con Europa*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Ros, J. (2006), “La desaceleración del crecimiento económico en México desde 1982”, *Documento preliminar*, mimeo, México.
- Rosas Baños, Mara (2009), *Actividades no-proletarias generadoras de excedentes: una contribución a la economía ecológica*, tesis doctoral, Universidad Autónoma Metropolitana.
- Russell, E. (2008), *New Deal banking reforms and Keynesian welfare capitalism*, Routledge, Nueva York.
- Sachs, D. Jeffrey (2009), “Rethinking Macroeconomics”, *The Future of Capitalism, Capitalism and Society*, vol. 4, Issue 3, art 3.
- Saidenberg, Marc y Til Schuermann (2003), “The New Basel Capital Accord and Questions for Research”, *Working Paper Series*, Federal Reserve Bank of New York, Nueva York.
- Salama, P. (1999), *Riqueza y pobreza en América Latina: la fragilidad de las nuevas políticas económicas*, Fondo de Cultura Económica, México.

- Salas Morales, S., Leo Schihli y Elizabeth Torres Bahena (2001), *Chimalapas: la última oportunidad*, Fondo Mundial de la Naturaleza/Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales, México.
- Sánchez-Lugo, L. (coord.) (1976), *Instrumentos de política monetaria y crediticia*, Fondo de Cultura Económica, México, pp. 369-387.
- Santiago Jiménez, María Evelinda (2004), “La participación local en procesos productivos sustentables: estudio de caso en tres comunidades de la costa de Oaxaca”, tesis doctoral, Instituto Tecnológico de Oaxaca.
- Santiago Jiménez, María Evelinda y David Barkin (2006), “Local Participation and Sustainability: Lessons from three communities in Oaxaca”, en José Johnston *et al.* (eds.), *Nature's Revenge: Reclaiming Sustainability in an Age of Ecological Exhaustion*, Broadview Press, Peterborough.
- Saubot, Pablo J. (2005), “Introducción general al medio ambiente y ecología”, Rosario, Argentina, [http://www.elestanque.com/articulos/medio_ambiente5.html], consultado el 9 de febrero de 2007.
- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) (2005), “Modificaciones y adiciones a los capítulos I, V, VI, VII, X, XII y XVI contenidos en las Reglas de Operación del Programa de Apoyos Directos al Productor por Excedentes de Comercialización para Reconversión Productiva, Integración de Cadenas Agroalimentarias y Atención a Factores Críticos, publicadas el 17 de junio de 2003, y de sus modificaciones y adiciones, publicadas el 9 de abril y 28 de julio de 2004”, *Diario Oficial de la Federación*, 29 de septiembre, México.
- SAGARPA (2007), “Acuerdo por el que se establecen las Reglas de Operación de los Programas de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, que se indican”, *Diario Oficial de la Federación*, 31 de diciembre, México.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) (1999), “Reglas de capitalización aplicables a partir de enero de 2000”, *Diario Oficial de la Federación*, 30 de noviembre de 1999, México [última actualización correspondiente al 30 de mayo de 2003].
- Secretaría de la Reforma Agraria (SRA) (2005), “Informe de Labores 2005”, México.
- Sen, S. (2008), “La desregulación financiera de la economía india”, *Economía Informa*, núm. 355, noviembre-diciembre.

- Shaikh A. y A. Tonak (1994), *Measuring the Wealth of Nations. The Political Economy of National Accounts*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Shaikh, A. (1989), "Accumulation, Finance, and Effective Demand in Marx, Keynes and Kalecki", en Semmler (ed.), *Financial Dynamics and Business Cycles: New Perspectives*, M. E. Sharpe, Nueva York, pp. 65-86.
- _____ (1992), "The Falling Rate of Profit as the Cause of Long Waves: Theory and Evidence", en Alfred Kleinknecht *et al.* (eds.), *New Findings in Long Wave Research*, St. Martin's Press, Nueva York, pp. 174-195.
- Shiller, R. (1989), *Market Volatility*, Massachusetts Institute of Technology Press, Cambridge.
- Skidelsky, Robert (2009), *Keynes. The Return of the Master*, Public Affairs, Perseus Books Group, Nueva York.
- Stiglitz, J. (2006), *Cómo hacer que funcione la globalización*, Taurus, México.
- Stuart, R. (1995), *Investment Finance in Economic Development*, Routledge, Londres.
- Taylor, John B. (2000), "Teaching Modern Macroeconomics at the Principles Level", *American Economic Review*, vol. 90, núm. 2, mayo.
- Taylor, Lance (1992), *Estabilización y crecimiento en los países en desarrollo: un enfoque estructuralista*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Toledo, Víctor (1992), "Toda la utopía: el nuevo movimiento ecológico de los indígenas y campesinos de México" en Julio Moguel, Carlota Botey (coords.), *Autonomía y nuevos sujetos sociales en el desarrollo rural*, Siglo XXI, México.
- _____ (2000), *La paz en Chiapas: ecología, luchas indígenas y modernidad alternativa*, Instituto de Ecología/Universidad Nacional Autónoma de México/Quinto Sol, México.
- _____ (2007), "El dilema del zapatismo: ¿izquierdismo o sustentabilidad", *Revista Memoria*.
- Toledo, Víctor y L. Solís (2001), "Ciencia para los pobres: el proyecto 'Agua para siempre' de la región mixteca", *Ciencias*, vol. 64, pp. 33-39.
- Toledo, Víctor y Nicolás Barrera B. (2008), *La memoria biocultural. La importancia ecológica de las sabidurías tradicionales*, Icaria, Barcelona.

- Tommasino, Humberto (2005), “Sustentabilidad rural: desacuerdos y controversias”, en Guillermo Foladori y Naína Pierre (coords.), *¿Sustentabilidad? Desacuerdos sobre el desarrollo sustentable*, Cámara de Diputados, LIX legislatura/Universidad de Zacatecas/Miguel Ángel Porrúa, México.
- Toporowski, Jan (2000), *The end of Finance, Capital Market Inflation, Financial Derivatives and Pension Fund Capitalism*, Routledge, Nueva York (Routledge Frontiers of Political Economy, 25).
- Toporowski, Jan (2008), “La economía y la cultura de la dependencia de la economía financiera”, *Economía informa*, núm. 355, nov.-dic.
- Torres López, J. (2007), “La globalización económico-financiera”, *Toma el dinero y corre. La globalización neoliberal del dinero y las finanzas*, Icaria, Barcelona.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2004), *Trade and Development Report 2004*, Nueva York.
- UNCTAD (2009a), *The Global Economic Crisis: Systemic Failures and Multilateral Remedies*, Organización de las Naciones Unidas, Washington.
- ____ (2009b), *Trade and Development Report 2009*, Organización de las Naciones Unidas, Washington.
- Venegas Martínez, Francisco (2005), “Administración coherente de riesgos con futuros del MEXDER” [Premio Nacional de Derivados MEXDER-Asigna 2005], Mercado Mexicano de Derivados, México, [http://www.mexder.com.mx/inter/info/mexder/avisos/Administracion_Coherente_de_Riesgos_con_Futuros_del_MexDer.pdf].
- ____ (2008), *Riesgos financieros y económicos. Productos derivados y decisiones económicas bajo incertidumbre*, Cengage Learning, México.
- Williamson, J. (1990), “What Washington Means by Policy Reform”, en J. Williamson (ed.), *Latin American adjustment: How much has happened?*, Institute for International Economics, Washington.
- Wolf, Eric R. (1971), *Los campesinos*, Labor, Barcelona [1966].
- ____ (1987), *Europa y la gente sin historia*, Fondo de Cultura Económica, México [1982].
- Woodward, Michael (2008), “Convergence in Macroeconomics: Elements of the New Synthesis”, documento presentado en The American Economic Society, enero, Nueva Orleans.
- Wray, R. (2006), *El papel del dinero hoy: la clave del pleno empleo y la estabilidad de precios*, Universidad Nacional Autónoma de México, México [1998].

Zysman, John (1987), *Governments, Markets, and Growth. Financial Systems and the Politics of Industrial Growth*, Cornell University Press, Ithaca [1983].

Crisis y cambio estructural.
Una nueva agenda de política. Por una salida social,
núm. 4 de Pensar el futuro de México. Colección
Conmemorativa de las Revoluciones Centenarias,
se terminó de imprimir el 21 de agosto de 2010,
la producción estuvo al cuidado de Logos Editores,
José Vasconcelos 249-302, col. San Miguel Chapultepec,
11850, México, D. F., tel 55.16.35.75.
logos_editores@yahoo.com.mx
La edición consta
de 1 000 ejemplares
más sobrantes para reposición.

