

México: treinta años de macroeconomía neoclásica

(Recibido: 26/julio/2013–Aceptado: 03/julio/2014)

*Sergio Walter Sosa Barajas**

Resumen

En el periodo 1983-2012 la estrategia neoclásica provocó un deterioro generalizado de la economía mexicana. La liberalización de la balanza comercial y de la balanza de capitales determinó un lento ritmo de crecimiento agregado. La privatización de las empresas paraestatales y la flexibilización del mercado de trabajo, además de hacer el crecimiento más lento, robustecieron la inequidad en la distribución del ingreso. La apertura del sector externo fortaleció la restricción al crecimiento y le dio un carácter automático. El trabajo sugiere que tales fenómenos se asocian con la tesis de Kalecki sobre el ciclo económico de origen político. Se concluye que tanto el lento ritmo de expansión de largo aliento, como las fluctuaciones de mediano plazo, fueron determinados por razones políticas, puesto que los periodos de auge moderado se explican por el cuasi-omnínimo poder presidencial, en tanto que a la liberalización del sector externo correspondió poner un límite al crecimiento.

Palabras clave: reformas estructurales, lento crecimiento, macroeconomía e inestabilidad.

Clasificación JEL: E65.

* Profesor de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la UNAM.

Introducción

En el tercio de siglo que se extiende de 1983 a 2012, y que comprende cinco sexenios presidenciales, la economía mexicana observó un lento ritmo de crecimiento. En adición a lo anterior, la trayectoria del producto agregado se caracterizó por una significativa inestabilidad, en parte asociada a las diferentes administraciones presidenciales.

Este reducido y vacilante ritmo de crecimiento estuvo acompañado por diversos problemas que en conjunto configuraron un deterioro generalizado y cada vez más profundo de la economía.

En primer lugar, el lento ritmo de crecimiento económico empujó al alza el desempleo y el subempleo. En segundo lugar, en la década de los ochentas del siglo pasado, e incluso en los noventas, la inflación se erigió en uno de los principales problemas económicos del país, y aún hoy día representa una amenaza *latente*. En tercer lugar, en el ámbito de la distribución del ingreso las cifras muestran una caída de los salarios reales y un alza de los índices de inequidad. En cuarto lugar, los niveles de pobreza observaron un incremento a partir de 1982.

En la primera parte de este trabajo se analiza la forma en que la estrategia neoclásica provocó estos lamentables resultados y, en la segunda parte, se formula una propuesta de política económica susceptible de revertir el deterioro de las variables agregadas. Al final del trabajo se presentan las conclusiones.

1. La estrategia neoclásica

Esta primera parte se estructura del modo siguiente. En un primer momento se estudia el impacto de las reformas estructurales y del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) en los agregados económicos y, en un segundo momento, se analiza el efecto de la política económica sexenal en la trayectoria del crecimiento económico.

1.1 Las reformas estructurales y el TLC

Las reformas estructurales y el TLC ejercieron un impacto determinante en las variables macroeconómicas. En este apartado se analizan los efectos de la privatización de las empresas paraestatales, de la liberalización de la balanza de pagos y del TLC, así como de la flexibilización del mercado de trabajo, sobre la economía mexicana.

La privatización de las empresas paraestatales

El proceso de privatización de las empresas paraestatales trastocó el proceso de formación de precios. Algunos “precios públicos”, de haber subsidiado los costos de los insumos intermedios, pasaron a ser fijados por el mercado. Aunque las empresas del sector productor de bienes comerciables no suelen trasladar íntegramente a los precios los incrementos de costos de las materias primas de origen interno debido a la competencia externa, el aumento del costo de los insumos intermedios, además de elevar la tasa de inflación, atentó –vía rentabilidad– contra la sustitución de importaciones y las exportaciones.

Por su parte, la eliminación de los subsidios de las empresas paraestatales a los precios de los productos finales de consumo popular, o a los costos de las materias primas utilizadas para la producción de éstos, elevó el costo de la vida y redujo los salarios reales. Tal disminución, a su vez, estimuló a los trabajadores a presionar al alza los salarios nominales, desatando una espiral inflacionaria.

Como se advierte en el cuadro 1, en el periodo 1983 a 1988, que corresponde al sexenio en que se privatizó la mayor parte de las empresas paraestatales,¹ la tasa de inflación se elevó del 80.8% en el primer año al 159.2% en 1987, si bien, como se verá *infra*, dicha espiral inflacionaria también fue parcialmente provocada por las devaluaciones de que fue objeto la moneda nacional en esos años.

En realidad, ante la elevación de la tasa de inflación derivada de las privatizaciones de las empresas propiedad del Estado, el eslabón más débil de la cadena fue la clase obrera –debilidad que se explica por varios factores, entre los que destacan el sindicalismo “charro” y el permanente exceso de oferta de fuerza de trabajo–, la cual disminuyó su participación en el ingreso.

Como se indica más adelante, la participación de los salarios en el ingreso se redujo un poco más de 6 puntos porcentuales entre los periodos 1970-1982 y 1983-2005.

Otro efecto de las privatizaciones sobre los trabajadores fue el despido de una parte de los empleados de las empresas desincorporadas en aras de la rentabilidad, y el consecuente aumento de la desocupación.

¹ El número de empresas paraestatales pasó de 1,155 en 1983 a 252 para fines de 1988 (Clavijo y Valdivieso, 2000).

Cuadro 1
Tasa de inflación anual*

<i>Años</i>	<i>%</i>	<i>Años</i>	<i>%</i>
1983	80.78	1999	12.32
1984	59.16	2000	8.96
1985	63.75	<i>1995-2000</i>	22.55
1986	105.75	2001	4.4
1987	159.17	2002	5.7
1988	51.66	2003	3.98
<i>1983-1998</i>	<i>86.71</i>	2004	5.19
1989	19.7	2005	3.33
1990	29.93	2006	4.05
1991	18.79	<i>2001-2006</i>	<i>4.44</i>
1992	11.94	2007	3.76
1993	80.1	2008	6.53
1994	70.5	2009	3.57
<i>1989-1944</i>	<i>15.90</i>	2010	4.4
1995	51.97	2011	3.58
1996	27.7	2012	3.57
1997	15.72	<i>2007-2012</i>	<i>4.24</i>
1998	18.61	<i>1983-2012</i>	<i>26.77</i>

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

Nota: *INPC índice general enero-diciembre

De esta forma, las privatizaciones tendieron a agudizar la desigualdad en la distribución del ingreso tanto familiar (por el incremento del desempleo) como factorial (debido a que la elevación de precios superó la de los salarios y a que los trabajadores al servicio de las entidades paraestatales privatizadas se hallaban bien remunerados en comparación con el promedio nacional). A su vez, la disminución de la participación de los trabajadores en el ingreso redujo el consumo obrero, lo que indujo una desaceleración de la demanda agregado y del ingreso (Kalecki, 1984).

La apertura comercial y el TLC

La liberalización de la balanza comercial implicó el reemplazo del sistema de protección comercial por el de protección cambiaria. En breve, se eliminó la protección

W (walrasiana), basada en los aranceles, y K (keynesiana), basada en las cuotas de importación, en aras de la protección C (cambiaria).

Entre los efectos de este reemplazo destacan la desaparición de la asimetría de la política de protección comercial con respecto a las exportaciones y a las importaciones, al igual que el sesgo antiexportador que le es connatural, a los que ya nos hemos referido en otros trabajos (Sosa, 2005; 2008). En tales condiciones, la nueva política de protección debería haber estimulado de manera análoga las exportaciones y la sustitución de importaciones.

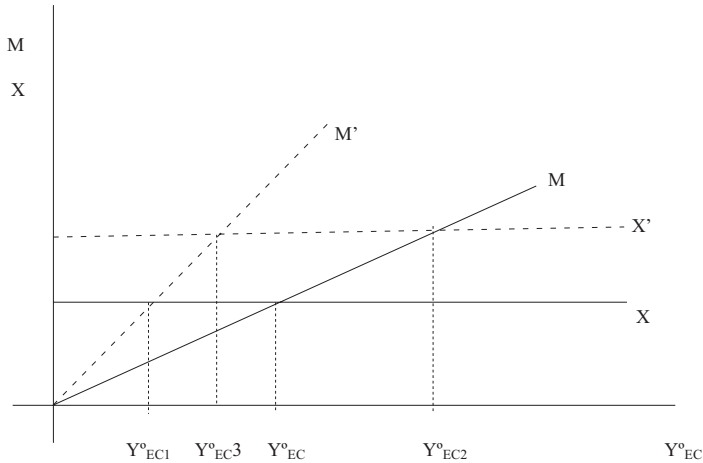
No obstante lo anterior, un problema asociado a este reemplazo se relaciona con el carácter semiestructural de las importaciones en las economías rezagadas (Villarreal, 2005), ya que éstas no sólo son una función de los precios, sino también del ingreso. Como es sabido, en nuestro país existe un gran número de bienes de origen importado que no se fabrican al interior de la economía o cuya producción es insuficiente, razón por la cual son de importación obligatoria. Estas importaciones son una función de la demanda global, independientemente del nivel de precios. El control de esta clase de importaciones durante la etapa sustitutiva se llevaba a cabo vía “cuotas” o “permisos previos” (protección K).

Dentro de este contexto, el reemplazo de la protección comercial W y K por aquella C , dejó sin salvaguarda el área “keynesiana” de las importaciones (aquella que debería haberse sujetado a la protección K). La devaluación del tipo de cambio sólo reemplazó la protección W .

Por otra parte, la protección C , si bien en la etapa que se extiende de 1984 a 1987 reemplazó por completo el impacto en los precios de la protección K y W a nivel agregado (Ten Kate y de Mateo, 1989), lo cierto es que, en el caso de las industrias específicas, no se respetaron los diferenciales históricos de éstas. Dicho brevemente, con el reemplazo de la protección W y K por la C se alteraron las tasas de que gozaban las industrias individuales, de tal suerte que algunas de ellas resultaron *sobre*, y otras *sub*, compensadas.

Efectos por el lado de la demanda. Debido a las anomalías mencionadas en la transición de la protección comercial a la cambiaria, la liberalización de la balanza comercial provocó, por el lado de la demanda, un proceso de reversión de la sustitución de importaciones, el cual se ilustra en la gráfica 1. Como puede apreciarse, la “desustitución” de importaciones eleva la función de las compras al exterior de M a M' . Por tal razón, *ceteris paribus* respecto de la función de las exportaciones X , la “sustitución al revés” reduce el producto de equilibrio de la balanza comercial de Y^o_{EC} a Y^o_{EC1} .

Gráfica 1



Fuente: Elaboración propia.

Por otra parte, el proceso de liberalización, al eliminar la asimetría y el sesgo antiexportador de la política de protección comercial, elevó la tasa de crecimiento de las ventas al exterior. Desde una perspectiva de demanda, tal fenómeno se ilustra en la gráfica 1 mediante el desplazamiento de la recta de las exportaciones hacia arriba. Como puede apreciarse, la expansión de las exportaciones se traduce en un desplazamiento hacia arriba de la recta X hasta X' , por lo que el producto de equilibrio de la balanza comercial se eleva de Y°_{EC} a Y°_{EC2} .

El TLC profundizó la liberalización de la balanza comercial, además de abrir la frontera de USA y Canadá a los bienes producidos en México y, por lo tanto, sus efectos sobre la economía también se reflejan en la “desustitución” de importaciones y la elevación de las exportaciones (gráfica 1).

El resultado neto de ambos fenómenos fue más negativo que positivo pues, como se aprecia en la gráfica 1, finalmente se redujo el producto de equilibrio de la balanza comercial de Y°_{EC} a Y°_{EC3} . Desde una perspectiva macroeconómica, el desplazamiento de la curva de las importaciones en mayor medida que la de las exportaciones, se tradujo en una caída de la demanda global, la que empujó hacia abajo el ritmo de crecimiento del producto y el empleo.

Tal vez una manera de expresar en una forma sencilla lo que ocurrió, pueda resumirse del modo siguiente: el incremento de las ventas al exterior no ejerció un impacto positivo en el crecimiento, pues tuvo como base *la maquilización* del sector

exportador (*cf.* Cypher y Delgado, 2007) y la desustitución de importaciones del conjunto de la industria.

Efectos por el lado de la oferta. El reemplazo de la protección W por una dosis igual de protección C a nivel macroeconómico no debería tener efectos inflacionarios ni desindustrializantes, siempre y cuando se mantuviesen inalteradas las tasas de protección de las industrias individuales. Pero este no fue el caso. A nivel de industrias individuales no se respetaron las tasas de protección preexistentes. El desenlace fue que las industrias sobreprotegidas elevaron sus precios y las subprotegidas fueron avasalladas por la competencia extranjera.

Por otra parte, como se indicó arriba, se sustituyó la protección K por la C (algo así como cambiar un submarino por una bicicleta).

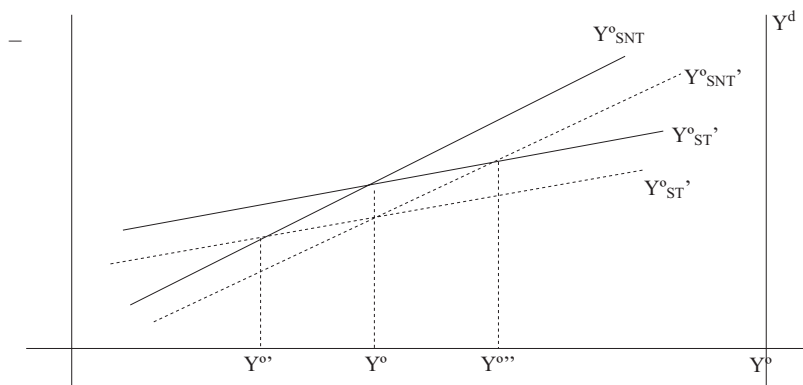
La liberalización de la balanza de capitales y el TLC

La entrada de capitales del exterior provocada por la apertura de la balanza respectiva y por el TLC, empujó hacia arriba la demanda agregada vía expansión crediticia.

De acuerdo con lo anterior, el lento ritmo de crecimiento de la demanda global y del PIB total —que fue del 2.6% anual en el periodo 1983-2012 (véase el cuadro 2 más adelante)— parece ser, en parte, el resultado de los efectos contrapuestos de la liberalización de la balanza comercial, por un lado, y de la balanza de capitales, por el otro (incluyendo el impacto del TLC sobre el conjunto de la balanza de pagos).

La gráfica 2, que sigue muy de cerca la formulación de Taylor y Vos (2000), ilustra los efectos a que se ha hecho referencia. En esta gráfica el producto del sector

Gráfica 2



Fuente: Elaboración propia.

de bienes comerciables Y^o_{ST} depende en forma directa de la competitividad θ , en tanto que el producto del sector de bienes no comerciables Y^o_{SNT} es gobernado por la demanda interna Y^d .

De acuerdo con esta ilustración, la liberalización de la balanza comercial y el TLC provocaron una caída del producto del sector de comerciables, la cual se expresa en el desplazamiento hacia la derecha de la recta del producto sectorial de Y^o_{ST} a Y^o_{ST}' . Tal desplazamiento, considerado de una manera aislada, hubiese provocado una caída del producto global de Y^o a $Y^{o'}$. No obstante, la liberalización de la balanza de capitales y el TLC empujaron al alza la demanda interna Y^d y el producto del sector productor de bienes no comerciables Y^o_{SNT} . Este hecho desplazó la recta del producto correspondiente hacia la derecha, de Y^o_{SNT} a Y^o_{SNT}' . Dicho desplazamiento, por sí sólo, hubiese elevado el nivel de producción hasta $Y^{o''}$. Sin embargo, considerando conjuntamente ambos desplazamientos, el producto global se mantuvo relativamente estable en el nivel Y^o correspondiente al cruce de las rectas Y^o_{ST}' y Y^o_{SNT}' .

Pero si bien es verdad que el producto global registró un lento ritmo de crecimiento debido a los efectos de la liberalización de la balanza de pagos y del TLC, lo cierto es que, de cualquier manera, la economía no hubiera podido crecer a una tasa mayor por la agudización del desequilibrio externo. Por una parte, la liberalización de la balanza comercial y el TLC incrementaron los requerimientos de divisas para una menor tasa de crecimiento económico. Por otra parte, las entradas de capital del exterior, estimuladas por la apertura de la respectiva subcuenta de la balanza de pagos y el TLC, no fueron suficientes para compensar el desequilibrio comercial determinado por esa más baja tasa de crecimiento del producto agregado y, además, mantener las reservas monetarias internacionales en el nivel adecuado para sostener los propios inlfujos de capital del exterior.²

Finalmente, los efectos de las entradas de capital por el lado de la oferta han sido poco perceptibles. En primer lugar, porque la mayor parte de los flujos de capital tiene un carácter especulativo. Y en segundo lugar, porque, con excepción de la IED que se dirigió a la industria automotriz y a la de equipo eléctrico y electrónico, aquélla se orientó preponderantemente a la compra de empresas preexistentes. En todo caso, la IED robusteció el papel de México como plataforma maquila-exportadora.

² La restricción que ejerce el sector externo sobre el crecimiento económico tiene una larga historia en el pensamiento económico. Véase, al respecto, Sosa (2013).

La flexibilización *de facto* del mercado de trabajo

El lento ritmo de crecimiento económico, aunado al incremento natural de la fuerza de trabajo, elevó el desempleo y el trabajo precario o informal,³ además de estimular la emigración hacia el exterior y empujar a la baja los salarios reales.

Por otra parte, en diversos países de América Latina el mercado de trabajo ha sido flexibilizado, lo que implicó una disminución de las remuneraciones por diversos conceptos, entre los que figuran los ingresos no salariales y las prestaciones de seguridad social (*cf.* Tokman y Martínez, 1999).

En el caso de México, las entradas de capital del exterior, estimuladas por la liberalización de la subcuenta respectiva de balanza de pagos y el TLC, hicieron posible y necesario sostener un tipo de cambio sobrevaluado. Tal fenómeno provocó la pérdida de competitividad de las exportaciones mexicanas y, por esta vía, que bien podríamos catalogar de “enfermedad holandesa”, erosionó el aparato productivo.

Con el propósito de elevar la competitividad, ante la resistencia que mostraron las fuerzas políticas para aplicar una reforma laboral neoclásica,⁴ las autoridades económicas impulsaron una flexibilización laboral parcial por la vía de los hechos, la que, entre otras cosas, involucró el asedio y desmantelamiento de algunos sindicatos independientes (dentro de los cuales destaca el Sindicato Mexicano de Electricistas) y la disminución de los salarios reales mínimos legales.

En este orden de ideas, las estimaciones de Lozano *et al.* (2007) indican que el poder adquisitivo del salario mínimo legal observó una reducción sostenida al caer 44.9% en 1982-1988, 46.5% en 1988-1994, 51.1% en 1994-2000 y 22.8% en 2000-2006.

Como consecuencia de la caída de los salarios mínimos legales, estos dejaron de representar *el piso* de las remuneraciones a los trabajadores. En su lugar, es ahora el sector informal, a través del salario de subsistencia, el que fija el nivel mínimo de las percepciones de los trabajadores no calificados (Sosa, 2004).

A su vez, la política salarial, aunada al incremento de precios, determinó un fortalecimiento de la inequidad en la distribución de ingreso. De acuerdo con Calva (2006), la participación de los salarios en el ingreso se redujo del 37.1% en el periodo que se extiende de 1970 al 1982 al 30.8% para el lapso 1983-2005.

³ Ruiz (2011) señala que en el año de 2006 el número de trabajadores informales representaba el 27.2% de la población ocupada. En contraste con este autor, para Martínez (2013) la cifra fue de 61.4% en 2005 y 61.5% en 2010.

⁴ La reforma laboral no se promulgó sino hasta fines de año 2012.

Finalmente, la reducción de la participación de los trabajadores en el ingreso frenó el consumo obrero y el crecimiento del producto agregado (Kalecki, 1984).

1.2 Las Etapas del Crecimiento Económico

La tendencia de larga duración caracterizada por el lento ritmo de crecimiento que observó la economía mexicana en los treinta años que comprende el periodo 1983 a 2012, en que el PIB se incrementó a la tasa del 2.6% anual, tuvo un carácter intermitente en el mediano plazo (véase el Cuadro 2). Los periodos de crecimiento relativamente rápido encontraron invariablemente un techo que condujo a la economía a experimentar recesiones de mayor o menor profundidad.

Cuadro 2
Evolución de la demanda agregada

Tasas de crecimiento anuales y promedios anuales en porcentos

<i>Años</i>	<i>M*</i>	<i>C*</i>	<i>C_p*</i>	<i>C_g*</i>	<i>I*</i>	<i>X*</i>	<i>Y*</i>
1982	-37.85	-5.21	-2.47	2.03	-16.79	22.55	-4.74
<i>1977-1982</i>	<i>14.79</i>	<i>7.54</i>	<i>6.21</i>	<i>6.65</i>	<i>10.59</i>	<i>15.75</i>	<i>7.47</i>
1983	-33.79	-6.59	-5.36	2.72	-28.28	14.23	-0.90
1984	17.81	4.42	3.26	6.59	6.43	5.74	2.80
1985	10.98	3.14	3.29	0.91	7.85	-4.45	2.20
1986	-7.58	-4.02	-2.58	1.48	-11.80	4.49	-4.20
1987	5.15	2.08	-0.13	-1.21	-0.12	9.49	4.90
1988	36.71	3.69	1.81	-0.50	5.78	5.76	1.30
<i>1983-1988</i>	<i>4.88</i>	<i>0.45</i>	<i>0.05</i>	<i>1.66</i>	<i>-3.36</i>	<i>5.88</i>	<i>1.02</i>
1989	17.97	6.55	7.28	2.20	5.75	5.66	3.10
1990	19.74	6.00	6.43	3.33	13.12	5.31	7.30
1991	15.18	4.78	4.68	5.43	10.99	5.07	4.00
1992	19.62	4.30	4.68	1.86	10.84	4.98	2.80
1993	1.86	1.59	1.47	2.40	-2.53	8.09	2.20
1994	21.25	4.35	4.58	2.85	8.39	17.80	5.20
<i>1989-1994</i>	<i>15.94</i>	<i>4.60</i>	<i>4.85</i>	<i>3.01</i>	<i>7.76</i>	<i>7.82</i>	<i>4.10</i>
1995	-15.04	-8.44	-9.50	-1.30	-29.00	30.19	-7.00
1996	22.88	1.80	2.20	-0.70	16.39	18.23	7.10
1997	22.75	5.97	6.50	2.90	21.04	10.72	6.70
1998	16.56	5.00	5.40	2.30	10.28	12.10	2.70
1999	14.07	4.36	4.30	4.70	7.71	12.42	5.40
2000	21.49	7.48	8.30	2.00	11.36	16.36	4.70

Continúa...

<i>Años</i>	<i>M*</i>	<i>C*</i>	<i>Cp*</i>	<i>Cg*</i>	<i>I*</i>	<i>X*</i>	<i>Y*</i>
<i>1995-2000</i>	<i>13.78</i>	<i>2.70</i>	<i>2.87</i>	<i>1.65</i>	<i>6.30</i>	<i>16.67</i>	<i>3.27</i>
2001	-1.63	1.92	2.48	-1.98	-5.64	-3.60	-1.40
2002	1.46	1.36	1.59	-0.33	-0.64	1.44	2.0
2003	0.69	2.06	2.22	0.80	0.37	2.69	2.10
2004	11.62	3.57	4.09	-0.41	7.50	11.64	4.80
2005	8.57	4.60	5.13	0.38	7.63	7.05	2.50
2006	11.94	5.08	4.96	6.05	9.88	11.10	4.30
<i>2001-2006</i>	<i>5.44</i>	<i>3.10</i>	<i>3.41</i>	<i>0.75</i>	<i>3.18</i>	<i>5.06</i>	<i>2.38</i>
2007	7.08	3.86	3.99	3.07	6.94	5.75	3.87
2008	2.55	1.64	1.72	1.08	5.46	0.45	0.97
2009	-18.38	-5.83	-7.21	3.21	-11.77	-13.51	-6.89
2010	20.48	4.64	5.01	2.41	6.25	21.66	6.54
2011	6.72	3.94	4.49	0.61	8.86	6.73	4.20
2012	nd	nd	nd	nd	nd	nd	3.50 ^e
<i>2007-2012</i>	<i>3.69</i>	<i>1.65</i>	<i>1.60</i>	<i>2.08</i>	<i>3.15</i>	<i>4.22</i>	<i>2.03</i>
<i>1983-2012</i>	<i>8.75</i>	<i>2.50</i>	<i>2.56</i>	<i>1.83</i>	<i>3.41</i>	<i>7.93</i>	<i>2.56</i>

M: Importaciones; C: Consumo; Cp: Consumo privado; Cg: Consumo del gobierno; I: Inversión; X: Exportaciones; Y: Ingreso agregado. Los asteriscos indican que se trata de tasas de crecimiento.

Notas: i) Cifras preliminares de 2009 en adelante; ii) la tasa de crecimiento del PIB para 2012 es estimada; iii) los promedios del periodo 2007-2012 corresponden, en realidad, al quinquenio 2007-2011, excepto para *Y**, que sí abarca hasta 2012; iv) las cifras para el periodo de treinta años 1983-2012 son el promedio simple de los cinco sexenios.

Fuente: INEGI, SCNM.

En 1943 Kalecki⁵ publicó un trabajo sobre el ciclo económico de origen político.⁶ En ese trabajo se refirió a la aversión empresarial hacia las políticas públicas encaminadas al logro y mantenimiento del pleno empleo.

De acuerdo con el autor señalado, la oposición a las políticas de empleo se explica por el hecho de que los empresarios aspiran a que el nivel de ocupación dependa por entero de la inversión privada. De esta suerte, un eventual desacuerdo del sector privado con las políticas públicas, al atentar contra la inversión, eleva el desempleo. Con ello, se fortalece significativamente la influencia de los líderes de los negocios en los actos de gobierno.

No obstante lo anterior, en el trabajo mencionado Kalecki señala que “hay que reconocer que la etapa en la cual ‘los líderes del mundo de los negocios’ podían

⁵ Al igual que J. M. Keynes, M. Kalecki desarrolló, en forma paralela e independiente, la teoría de la demanda efectiva. No obstante, a diferencia de Keynes, quien tuvo una formación fundamentalmente neoclásica, Kalecki tomó como base el marxismo, sobre todo aquel asociado a las ideas de R. Luxemburgo y M. Tugan-Baranovsky.

⁶ Véase Kalecki (1984).

permitirse el lujo de oponerse a todo tipo de intervenciones gubernamentales para aliviar una depresión, es más bien una cuestión que pertenece al pasado”.

Pese a ello, reconoce que, si bien en los periodos de depresión se aceptaba que el gobierno aplicara políticas de reactivación, *el mantenimiento* del pleno empleo resultaba absolutamente inadmisibles para los empresarios. “En realidad, –señala Kalecki (*ibid.*)– bajo un régimen de pleno empleo, ‘el despido’ dejaría de desempeñar su papel como medida disciplinaria. Se minaría la posición social del jefe o patrón y crecería la confianza en sí misma y la conciencia clasista de la clase trabajadora. Las huelgas para pedir aumentos salariales y mejoras en las condiciones de trabajo crearían tensión política.”

De esta suerte, una vez que se alcanzaba una situación de pleno empleo, era precisamente la oposición de los líderes empresariales a la ocupación total la que conducía a la depresión. La reiteración de esta conducta del gobierno y de los hombres de negocios era justamente lo que explicaba la etiología política del ciclo económico.

Para Steindl (1985), la transición de la economía mundial a la etapa de lento crecimiento en los años setentas del siglo pasado “significa que el pleno empleo ha probado ser imposible pues ha conducido a dificultades insuperables.” En el caso de México, la intuición sugiere que en el periodo 1983-2012 la disminución del ritmo de crecimiento de largo plazo, así como la inestabilidad de mediano plazo, tienen determinantes políticos.

A diferencia de los años cuarenta en que Kalecki escribió el trabajo referido, en la actualidad la animadversión de los empresarios a las políticas de reactivación se ha institucionalizado. Así, por ejemplo, en muchos países se ha legislado para impedir que el Banco Central y el Ministerio del Tesoro apliquen políticas monetarias y fiscales expansivas. Pero sin lugar a dudas, las políticas que han desempeñado el papel de liderazgo en el mantenimiento de una situación crónica de alto desempleo han sido aquellas relativas a la liberalización del comercio exterior y de los flujos internacionales de capital. Ellas han puesto un alto a cualquier intento de reactivación económica a través del comportamiento explosivo de las importaciones y la salida de capitales hacia el exterior.

Al contrario de lo que ocurría en “la era keynesiana”, actualmente las políticas expansivas son más la excepción que la regla.

En el caso específico de los últimos treinta años en México, durante este periodo sólo en dos sexenios (1989-1994 y 1995-2000) se aplicaron políticas susceptibles de elevar la tasa de crecimiento económico por encima de un modesto 3% anual (4.1% y 3.3%, respectivamente). En 1983-1988 la economía registró un crecimiento del 1% anual, y en los dos últimos sexenios del periodo (2001-2006

y 2007-2012) la tasa de incremento del PIB fue de 2.4% y 2% anual, en el mismo orden (Véase de nuevo el Cuadro 2).

Inmersos en un clima generalizado de rechazo a la aplicación de políticas de empleo, los dos presidentes de México que se atrevieron a aplicar una estrategia moderadamente expansiva pudieron hacerlo gracias al poder casi absoluto que suelen detentar los titulares del poder ejecutivo en nuestro país. No obstante, como se demostrará *infra*, en ambos casos el techo con el que topó y se revirtió la aceleración del crecimiento estuvo dado por el sector externo.

Como es sabido, el sexenio de más rápida expansión (1989-2004) tuvo un final dramático, pues desencadenó una de las crisis más profundas de la historia económica reciente de México, con una caída del PIB del 7% en 1995. A su vez, el sexenio 1995-2000 desembocó en la recesión de 2001, en que el PIB se redujo 1.4%.

Dado el carácter presidencialista de la forma de gobierno de México, no es difícil advertir que la inestabilidad económica tiene una clara periodicidad sexenal, y de ahí su origen político. Lo que aquí se desea destacar es la facultad discrecional del ejecutivo para aplicar políticas expansivas, pese al aplastante entorno antikeynesiano imperante, así como el fenómeno de que el techo de los auges se explica por el desequilibrio del sector externo. Además, debe tenerse en cuenta, como se verá más adelante, que en los tres sexenios de menor crecimiento, este mismo sector, junto con la aversión al intervencionismo estatal en favor del empleo, se erigieron en los principales *obstáculos institucionales* a la aplicación de políticas expansivas.

En resumen, tanto la línea de tendencia de lento crecimiento, como las fluctuaciones de mediano plazo, han tenido un claro origen político, pues en tal ámbito se ubican *las contrarreformas institucionales* inducidas por la liberalización de la balanza de pagos y el voluntarismo presidencialista asociado al manejo sexenal de la demanda agregada

A continuación se hace un análisis detallado de cada uno de los periodos presidenciales en que se divide el lapso que se estudia.

La etapa de ajuste: 1983-1988

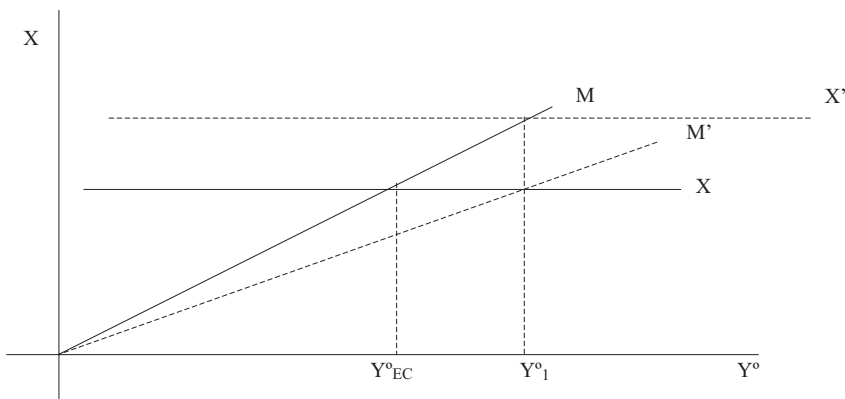
En este periodo, como se indicó arriba, el ritmo de incremento del producto interno bruto fue de apenas el 1% anual.

El lento ritmo de crecimiento fue el resultado de la aplicación del programa de ajuste del FMI. La misma causa encuentra la elevación descomunal de la tasa de inflación, que fue la más alta de los cinco sexenios, con un promedio anual de 86.7% contra 26.8% para todo el periodo (véase de nuevo el Cuadro 1).

La aceleración de la tasa de inflación se explica, en parte, por la devaluación del tipo de cambio, ya que ésta encarece las materias primas importadas y, por esta vía, empuja al alza los precios de los productos terminados y agudiza el conflicto social en torno a la distribución del ingreso (Carlin y Soskice, 1990; y López, 1997 y 1998).

En realidad, el objetivo de las políticas de ajuste o programas de estabilización del FMI es la disminución del producto global con el propósito de reducir las importaciones al nivel del producto de equilibrio de la balanza comercial Y^o_{EC} . Como se puede apreciar en la gráfica 3, en cualquier punto localizado a la derecha del producto de equilibrio de la balanza comercial Y^o_{EC} la recta de importaciones M es superior a aquella de exportaciones X . En tales condiciones, el retorno al equilibrio del sector externo hace necesaria alguna de las siguientes medidas: i) la reducción de la demanda y del producto observado, digamos Y^o_1 , al nivel del producto de equilibrio de la balanza comercial Y^o_{EC} ; ii) la sustitución de importaciones, que haría girar la recta de importaciones M hacia la derecha sobre su propio eje hasta M' , lo que impulsaría el producto de equilibrio de la balanza comercial Y^o_{EC} al nivel del producto observado Y^o_1 ; o, finalmente iii) la elevación de las exportaciones X , lo que desplazaría hacia arriba la recta respectiva hasta X' , con lo que, *ceteris paribus*, el producto de equilibrio de la balanza comercial alcanzaría también el nivel Y^o_1 .

Gráfica 3



Fuente: Elaboración propia.

El FMI descarta la adopción de políticas expansivas, es decir, aquellas encaminadas al logro de los resultados señalados en los incisos ii) y iii). Éstas hacen posible que la economía alcance el equilibrio comercial a través de una menor dependencia respecto del exterior en relación con las importaciones, o bien aumentando la capacidad exportadora, respectivamente, por lo que tornan innecesaria la disminución del producto global y, en vez de ello, lo incrementan. La política descrita en el inciso i) es la opción *recesiva*. Por medio de ésta, el déficit externo se cancela a través de la contracción del producto global. El FMI invariablemente opta por esta última. El problema es que no lo hace de una manera directa y clara.

En este sentido, en el sexenio 1983-1988 se aplicó una política contractiva que, como se indicó arriba, redujo la tasa anual de crecimiento del producto agregado al 1%, que resulta muy baja en comparación con la de 7.5% correspondiente al anterior periodo presidencial. Como consecuencia de esto, el ritmo de incremento de las importaciones observó una disminución descomunal del 14.8% en 1977-1982 al 4.9% en 1983-1988.

Pero si bien la contracción mencionada contribuyó a mejorar el saldo de una balanza de pagos severamente afectada por la disminución de las exportaciones (fundamentalmente las petroleras), cuyo ritmo de expansión anual disminuyó del 15.7% en el sexenio 1977-1982 al 5.9% en 1983-1988, lo cierto fue que tuvo un costo muy alto en términos de consumo, pues la tasa anual de incremento de éste se contrajo del 7.5% en el primer periodo al 0.4% en el segundo.

Como es bien sabido, ante un déficit de balanza comercial, los programas de estabilización del FMI se inician con una devaluación del tipo de cambio. Ésta, si bien corrige momentáneamente el déficit externo vía aumento de las exportaciones y contracción de las importaciones, desata un proceso inflacionario. Como se indicó arriba, la devaluación presiona al alza el precio de las materias primas importadas, lo que provoca el alza de precios.

En efecto, en este sexenio, como consecuencia parcial de las devaluaciones instrumentadas, la tasa de inflación anual alcanzó los más altos niveles (tres dígitos) en el tercio de siglo que se extiende de 1983 a 2012 (véase de nuevo el Cuadro 1).

Además de la devaluación del tipo de cambio, el FMI aplica una reducción de la demanda agregada vía decremento del déficit gubernamental y restricción de la masa monetaria y del crédito.

La reducción de la demanda agregada se completa con un congelamiento de los salarios nominales en un contexto de inflación de precios. En tales condiciones, la caída de los salarios reales, además de alterar la distribución del ingreso en contra de los trabajadores, profundiza la restricción de demanda vía caída del consumo obrero (Kalecki, 1984).

Las anteriores medidas se complementan con el parcial desmantelamiento de los obstáculos al libre comercio y a la libre movilidad de capitales. Esto, en atención al objetivo del FMI de promover el comercio a escala planetaria, entre otras razones, además de aquellas de orden ideológico asociadas a las supuestas virtudes del librecambio (Diamand, 1973).

El periodo 1989-1994

Durante este sexenio el gobierno aplicó una estrategia que elevó la tasa de crecimiento del producto agregado al 4.1% promedio anual, o sea 3.1 puntos porcentuales por arriba de aquélla a la cual había crecido la economía en el periodo 1983-1988. Esta estrategia de reactivación tuvo los antecedentes que se detallan a continuación.

Ante la aceleración de la tasa de inflación provocada por la política de ajuste ortodoxa y la privatización de las empresas paraestatales implementadas durante el sexenio 1983-1988, en el mes de diciembre de 1987 las autoridades económicas se vieron obligadas a aplicar un programa heterodoxo de control de precios, por lo que instrumentaron el Pacto de Solidaridad Económica (PSE). Este programa antiinflacionario se continuó aplicando en el sexenio 1989-1994.

Los resultados del PSE fueron particularmente exitosos. Si bien la tasa de inflación había llegado a sus niveles máximos en 1986 y 1987, con cifras de 105.7% y 159.2%, respectivamente, para 1989 se contrajo al 19.7%, para 1992 al 11.9% y para 1994 al 7% (véase de nuevo el Cuadro 1).⁷

Por otra parte, dada la escasez de divisas, se implementaron medidas para elevar la captación de recursos del exterior vía balanza de capitales. En efecto, en este periodo México retornó al mercado internacional de capitales, del cual había sido excluido desde la crisis de principios de los ochentas. Diversos factores, entre los que destaca el Plan Brady, propiciaron tal reingreso, pero entre ellos también sobresale la liberalización de la balanza de capitales instrumentada a partir de 1988.

Como resultado de este retorno, así como de la liberalización mencionada, México registró un flujo descomunal de entradas de capital del exterior. En el periodo 1990-1992 captó casi la mitad de los flujos de capital que recibió el conjunto de los países latinoamericanos (Ros, 1993).

Este fenómeno, junto con la disminución de la tasa de inflación merced al programa heterodoxo, sentó las bases para retomar la senda del crecimiento.

⁷ Llama la atención que tuvo que haber sido precisamente un programa de corte heterodoxo el que puso un alto al proceso de espiral inflacionaria desencadenado por el programa neoclásico.

La estrategia de crecimiento determinó la expansión de todos los componentes de la demanda agregada. El ritmo de crecimiento del consumo se elevó del 0.4% anual en el sexenio anterior, al 4.6% en 1989-1994. Por su parte, la tasa de incremento anual de la inversión pasó del 3.4% en el primer periodo al 7.8% en el segundo. A su vez, el ritmo medio de aumento de las exportaciones se acrecentó del 5.9% al 7.8%, respectivamente.

Si bien todos los movimientos de las variables mencionadas empujaron hacia arriba la tasa de crecimiento del producto agregado, lo cierto es que también indujeron una aceleración desproporcionada de la tasa de incremento de las importaciones, la cual se elevó del 4.9% anual en 1983-1988 al 15.9% para 1989-1994.

Esta aceleración del incremento de las importaciones fue provocada por la dinamización del producto global y por la sobrevaluación del tipo de cambio en un contexto de apertura comercial reciente.

Como consecuencia de lo anterior, el saldo de la balanza comercial pasó de un superávit de 405 millones de dólares 1989 a déficits de 7,279 md y 18,464 md en 1991 y 1994, respectivamente (véase el Cuadro 3).

Cuadro 3
México: balanza comercial, 1980-2010
Millones de Dólares

<i>Año</i>	<i>X</i>	<i>M</i>	<i>Saldo</i>
1980	18,031.04	21,089.36	-3,058.32
1982	24,055.21	17,010.63	7,044.58
1983	25,953.14	11,848.28	14,104.86
1984	29,100.35	15,916.20	13,184.15
1985	26,757.30	18,359.10	8,398.20
1986	21,803.60	16,783.89	5,019.70
1987	27,599.52	18,812.43	8,787.09
1988	30,691.50	28,081.97	2,609.53
1989	35,171.05	34,766.00	405.05
1990	40,710.94	41,593.25	-882.32
1991	42,687.52	49,966.56	-7,279.04
1992	46,195.62	62,129.35	-15,933.73
1993	51,885.97	65,366.54	-13,480.58
1994	60,882.21	79,345.90	-18,463.69
1995	79,541.55	72,453.07	7,088.49
1996	95,999.74	89,468.77	6,530.97
1997	110,431.38	109,807.79	623.59
1998	117,539.29	125,373.06	-7,833.77

Continúa...

<i>Año</i>	<i>X</i>	<i>M</i>	<i>Saldo</i>
1999	136,361.79	141,974.76	-5,612.97
2000	166,120.72	174,457.81	-8,337.09
2001	158,779.72	168,396.46	-9,616.74
2002	161,045.98	168,678.86	-7,632.87
2003	164,766.40	170,545.82	-5,779.43
2004	187,998.52	196,809.63	-8,811.11
2005	214,232.96	221,819.53	-7,586.57
2006	249,925.14	256,058.35	-6,133.21
2007	271,875.30	281,949.10	-10,073.80
2008	291,342.60	308,603.00	-17,260.40
2009	229,783.00	234,385.00	-4,602.00
2010 ^P	298,360.80	301,482.00	-3,121.20

^P Cifras preliminares.

Fuente: Banco de México.

La captación de capitales del exterior no resolvió el problema de escasez de divisas. Con un déficit en cuenta corriente de cerca del 8% del PIB en los últimos años del sexenio (Ros, 1993; véase también Heras, 2011), la entrada de capitales se revirtió, desencadenando la crisis de 1995, en que el PIB se redujo 7%.

En un contexto de moderada expansión económica y vulnerabilidad externa, la apertura de la posibilidad de cambiar los CETES por TESOBONOS (pagaderos en dólares), hizo posible que la fuga de capitales adquiriera una dimensión descomunal.

El sexenio 1995-2000

La crisis de divisas que eclosionó en diciembre de 1994 obligó a las autoridades económicas a firmar una nueva carta de intención con el FMI. En ella el gobierno de México se comprometió a aplicar un programa de estabilización típico (devaluación monetaria, restricción presupuestal, etc.), excepto por algunas pocas medidas entre las que destacan la adopción de un sistema de tipo de cambio flexible y el reemplazo del control de la inflación vía oferta monetaria por otra relacionada con el manejo de las expectativas (modelo de metas de inflación).

El programa de ajuste tuvo resultados inmediatos. Si bien, como se indicó arriba, en 1995 el PIB observó una descomunal caída del 7%, para el año siguiente la trayectoria depresiva se revirtió, pues la economía recuperó la pérdida anterior con un incremento del producto global del 7.1%. Uno de los factores que explica esta notable recuperación es la devaluación del tipo de cambio del 100% en diciembre de 1994.

Como consecuencia de esta temprana recuperación, en el periodo 1995-2000 la economía pudo tener una evolución positiva, si bien con un crecimiento modesto del 3.3% en promedio al año, lo que implica un ritmo anual menor en casi un punto porcentual al del periodo previo (1989-1994), en que fue del 4.1%.

La ligera desaceleración del producto agregado en comparación con el sexenio precedente se explica por la disminución de la dinámica de la demanda interna. Como se puede apreciar en el cuadro 2, tanto el consumo como la inversión disminuyeron su ritmo de expansión. La tasa anual de crecimiento del primero se redujo del 4.6% en 1989-1994 al 2.7% en 1995-2000. La inversión, por su parte, contrajo su tasa de incremento anual del 7.8% en el primer periodo al 6.3% en el segundo.

Por el contrario, las variables macroeconómicas asociadas al comercio exterior tuvieron un impacto acelerador sobre el ritmo de incremento del producto agregado. Las exportaciones elevaron su tasa de crecimiento anual del 7.8% en 1989-1994 al 16.7% en 1995-2000. Las importaciones, por su parte, observaron una declinación de su dinámica, pues su tasa de crecimiento anual cayó del 15.9% en el primer periodo al 13.8% en el segundo.

Ente los factores que jugaron un papel negativo en el crecimiento, figuran la contracción del crédito asociada a la elevación de la cartera vencida de los bancos que desembocó en el FOBAPROA (véase Hernández y López, 2001; *cf.* Perrotini, 2004) y la política antiinflacionaria aplicada vía elevación de las tasas de interés a partir de 1995,⁸ así como el efecto *Vodka* (1998).

No obstante las devaluaciones del peso del 100% en 1994 y del 20% en 1998, lo cierto es que el tipo de cambio real siguió una trayectoria a la baja, observando una apreciación del orden de 26 puntos porcentuales entre 1996 y 1999 (Villarreal, 2005).

El régimen de tipo de cambio flotante, adoptado oficialmente después de la crisis de diciembre de 1994 y que se mantiene hasta nuestros días, ha sujetado a éste al fuego de dos fuerzas de sentido contrario. Por una parte, el déficit comercial lo impulsa hacia arriba. Por otra, el superávit en la balanza de capitales lo empuja a la baja. En este juego de dos fuerzas contrarias, el gobierno se inclinó a favor de la balanza de capitales. Fue más cómodo ceder en favor de la entrada fácil de capitales que adoptar el arduo camino de robustecer la capacidad exportadora de la economía.

⁸ Las tasas de cetes a 28 y 91 días pasaron del 14% en 1994 al 48% en 1995 (Clavijo, y Valdivieso, 2000). Por su parte, las tasas de interés para fondeo interbancario alcanzaron niveles superiores al 100 por ciento en marzo de 1995 (Hernández y López, 2001).

En este sentido, la flotación del tipo de cambio ha sido una entelequia, pues el gobierno lo ha mantenido permanentemente sobrevaluado. El temor a una devaluación acumulativa, así como la necesidad de promover la entrada de capitales del exterior, condujo a las autoridades a aplicar políticas monetaria y fiscal restrictivas a efecto de evitar el desequilibrio de la balanza comercial.

El resultado fue el deterioro del aparato productivo del sector productor de bienes comerciables y la imposibilidad de obviar el déficit comercial.

Como se desprende de cuadro 2, si se excluye el primer año del sexenio (1995), en el cual el producto agregado se redujo en términos absolutos en 7%, el ritmo de crecimiento anual de las importaciones en el lapso 1996-2000, de 19.5%, superó en 5.5 puntos porcentuales el correspondiente a las exportaciones, que fue del 14%.

El resultado fue que el superávit comercial registrado en los tres años iniciales del sexenio (1995-1997), se trocó en déficit para el segundo trienio (1998-2000), en que se elevó de -7,833.8 millones de dólares en el primer año a -8,337.1 md en el último (véase de nuevo el Cuadro 3).

Los primeros seis años del siglo XXI

Este sexenio se inició con una recesión, pues en el año 2001 el producto agregado se redujo 1.4%.

Esta depresión encuentra una explicación dual. Un primer factor que determinó la recesión del año 2001 fue la tendencia al desequilibrio externo registrada en el trienio anterior, a la cual ya nos hemos referido arriba.

Un segundo factor tiene que ver con la economía norteamericana. Ésta redujo su tasa de crecimiento de 3.7% en el año 2000 a 0.8% en 2001 (véase el Cuadro 4), hecho que ejerció un impacto depresivo en la dinámica de la economía mexicana. Como se puede apreciar en la gráfica 4, la pérdida de dinamismo de la economía norteamericana en el año 2001 indujo una desaceleración en todos los componentes de la demanda agregada de México. El producto global, que había crecido a la tasa del 4.7% en el año 2000, observó una disminución de 1.4% en 2001. Por su parte, el ritmo de incremento de la inversión se redujo del 11.4% al -5.6% en esos mismos años. La tasa de incremento del consumo se redujo del 7.5% al 1.9%. En el caso de las exportaciones, su ritmo de expansión se desplomó del 16.4% al -3.6%. Finalmente, las importaciones también observaron una desaceleración, pues su tasa de crecimiento se contrajo del 21.5% al -1.6%.

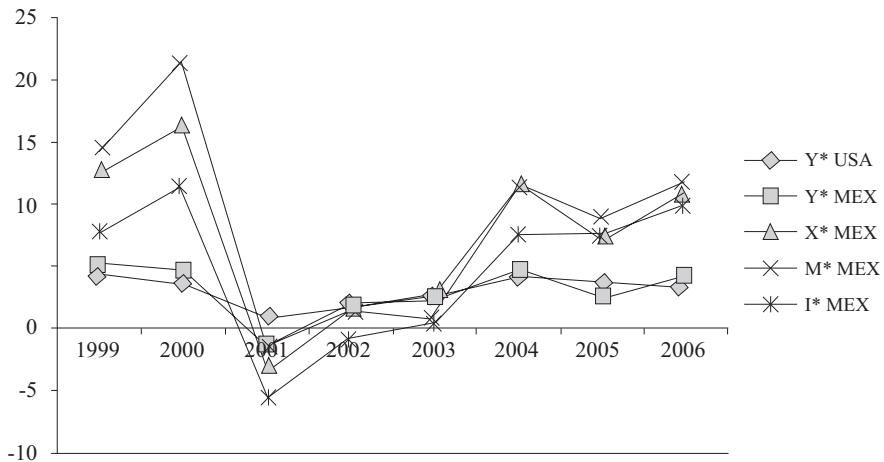
Cuadro 4
Evolución del producto agregado de los Estados Unidos de Norteamérica
y de las variables agregadas en México

Años	Y*USA	Y*MEX	Y*MEX	Y*MEX	Y*MEX
1999	4.4	5.4	12.4	14.1	7.7
2000	3.7	4.7	16.4	21.5	11.4
2001	0.8	-1.4	-3.6	-1.6	-5.6
2002	1.6	2.0	1.4	1.5	-0.6
2003	2.7	2.1	2.7	0.8	0.4
2004	4.2	4.8	11.6	11.6	7.5
2005	3.5	2.5	7.0	8.6	7.6
2006	3.4	4.3	11.1	11.9	9.9

* El asterisco indica que se trata de tasas de crecimiento.

Fuente: La tasa de crecimiento del producto agregado de Estados Unidos, Y* USA, se tomó del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, *Indicadores de economía y de finanzas públicas de países seleccionados*, México, Octubre de 2006, pp. 8 y 9; para los demás datos, véase el cuadro 2.

Gráfica 5
México y Estados Unidos, tasas de crecimiento de algunos
indicadores macroeconómicos



Fuente: Véase el Cuadro 4.

La trayectoria que siguió la economía fue del tipo *pare y siga*, pues a los tres primeros años del sexenio 2001-2006, en que la tasa media de crecimiento fue del 0.9%, siguieron otros tres en que se elevó al 3.9% (véase de nuevo el Cuadro 2).

El repunte del ritmo de crecimiento en los tres últimos años del sexenio estuvo apuntalado por el mejor desempeño de todos los componentes de la demanda agregada (véase de nuevo la Gráfica 4). A su vez, el aumento del ritmo de incremento de estos últimos encuentra su explicación en la recuperación de la economía norteamericana, cuya tasa de crecimiento anual pasó del 1.7% en 2001-2003 al 3.7% para 2004-2006 (véase de nuevo el Cuadro 4).

El periodo 2007-2012

En este sexenio la economía perdió dinamismo en comparación con el sexenio anterior. La tasa de crecimiento del producto agregado fue del 2% en promedio, cifra aún más baja que la correspondiente a los primeros seis años de este siglo, en que fue del 2.4%.

Este bajo ritmo de crecimiento estuvo muy influido por la crisis hipotecaria de los Estados Unidos de Norteamérica (Estay y Álvarez, 2011). Como consecuencia de ésta, en el año 2008 el producto global de la economía mexicana casi permaneció estancado, con un 1% de incremento, en tanto que para 2009 se desplomó 6.9% (véase de nuevo el Cuadro 2).

En este último año los efectos de la crisis se dejaron sentir en todos los componentes de la demanda agregada. Las exportaciones se redujeron 13.5%, la inversión 11.8%, el consumo en 5.8%, y las importaciones 18.4%.

Pese a que la contracción relativa de las importaciones fue mayor que aquella de las exportaciones, el saldo de la balanza comercial continuó siendo negativo (véase de nuevo el Cuadro 3). Este fenómeno da cuenta del deterioro del sector externo, pues incluso en una etapa de franco estancamiento persistió la tendencia al desequilibrio en las cuentas con el exterior.

Ni aun durante el “sexenio perdido” se había registrado una situación tal. Como se recordará, durante ese lapso, que abarca los años 1983-1988, la economía creció en promedio 1%. Pero la contrapartida fue el mantenimiento de un saldo positivo en las cuentas de exterior durante todos los años del periodo. Por el contrario, durante los cuatro primeros años del segundo sexenio de este siglo (2007-2010), la economía creció a un ritmo del 1.1% anual, pero invariablemente en todos y cada uno de los años de este cuatrienio el saldo de la balanza comercial arrojó números rojos.

Otro factor que explica el lento ritmo de crecimiento de la economía en este lapso tiene que ver con el legado de los presidentes anteriores en términos de desequilibrio externo. Como se puede apreciar en el cuadro 3, desde 1998 la economía registró déficit comerciales en todos los años, sin excepción alguna. Sólo con una desaceleración tan importante como la registrada durante el periodo 2007-2010, en que como ya indicamos la economía creció al 1.1% anual, fue posible disminuir el déficit comercial a cifras de entre 4.6 y 3.1 miles de millones de dólares en los años 2009 y 2010, respectivamente, que representan las más bajas de todo el periodo posterior a 1997.

Finalmente, llama la atención que en los últimos cuatro sexenios la economía mexicana haya observado una desaceleración sostenida en su ritmo de crecimiento, el cual cayó del 4.1% en el periodo 1989-94, al 3.3% en el lapso 1995-200, al 2.4% en 2001-2006 y finalmente a 2% en 2007-2012. Esta tendencia recesiva de largo aliento ¿describe acaso la tendencia al agotamiento de la estrategia neoclásica?

2. Propuesta de política económica

En el tercio de siglo analizado en este trabajo se registró un deterioro económico generalizado y persistente. El crecimiento observó una notable desaceleración, el desempleo se incrementó, la distribución del ingreso se polarizó, la dependencia respecto de las importaciones se elevó y los índices de pobreza se dispararon al alza. Si bien se experimentó un fortalecimiento de la capacidad exportadora, ella fue insuficiente para contrarrestar los demás efectos adversos de la política económica.

El aumento del desempleo, de la pobreza y de la inequidad en la distribución del ingreso, potenciaron el conflicto social e incrementaron los índices de violencia. Hasta ahora se trata de una violencia claramente delincuencial. Pero ésta podría ser la precursora de la violencia política.

Ante la agudización de los problemas de seguridad, el Estado robusteció su perfil policíaco-militar.

Es así como la sociedad mexicana se encaminó más y más hacia formas violentas para la solución de sus conflictos. El uso de la violencia se generalizó tanto por parte del hampa como de las autoridades.

El deterioro en la esfera económica desencadenó un proceso de descomposición social que amenaza la viabilidad misma del Estado.

En tales condiciones, es necesario y urgente aplicar una política económica que frene radicalmente la degradación de tejido social.

En este contexto, se propone una política de empleo y redistribución del ingreso.

Como se ha advertido anteriormente, el desempleo encuentra sus raíces en la insuficiencia de la demanda interna (el sector productor de bienes no comerciables [SNC] es un sector keynesiano) y en lo elevado de los costos de producción (el sector de comerciables [SC] es un sector “clásico”). Dado que en las economías periféricas el sector externo es el determinante fundamental del producto y el empleo (Sosa, 2008), la propuesta privilegia el robustecimiento de la competitividad y, bajo la premisa de mantener en forma permanente el equilibrio en el sector externo, recomienda también la elevación de la demanda interna vía redistribución del ingreso.

El incremento de la competitividad sería viable a través del otorgamiento de subsidios a las empresas como estímulo al empleo marginal (Layard, Nickell y Jackman, 1996; López, 1998). Tales subsidios disminuirían los costos de producción de las empresas del SC y, en consecuencia, promoverían tanto las exportaciones como la sustitución de importaciones, elevando el producto de equilibrio de la balanza comercial y, por esta vía, el nivel de empleo sostenible. Por su parte, la expansión del SC ejercería un efecto de arrastre sobre el SNC.

Resuelto el problema fundamental que obstaculiza el crecimiento económico a través de esta política de subsidios, se procedería a aplicar medidas encaminadas a mejorar la distribución del ingreso y, adicionalmente, robustecer la expansión del SNC. Para tal efecto, debería instrumentarse una reforma fiscal con el propósito de que se grave de una manera *verdaderamente proporcional* a los agentes económicos, dependiendo de sus niveles de ingreso. Esta reforma tendría que reducir la recaudación proveniente de la clase trabajadora y eliminar todos los medios abiertos u ocultos a través de los cuales los sectores de altos ingresos evaden el pago de sus impuestos.

En segundo lugar, el gobierno debería implementar una política de transferencias en beneficio de las clases de bajos ingresos. Esta política consistiría en el traslado de los impuestos de los estratos de altos ingresos a los agentes de ingresos más bajos a través de un programa de fomento a la equidad. Mediante este programa, el gobierno canalizaría subsidios a los servicios médicos, escolares, de transporte y, en general, a los bienes-salario.

Como se puede advertir, la reforma fiscal y las transferencias, además de tornar más equitativa la distribución del ingreso, empujarían hacia arriba la demanda interna y, por esta vía, elevarían el nivel de producción y empleo del SNC.

Desde la perspectiva de las finanzas públicas, parece razonable utilizar los impuestos hasta agotarlos, pero no descartar el uso del déficit público. Al respecto, debe tenerse presente que no existe ninguna teoría suficientemente sólida, o

no ideológica, que demuestre que el déficit gubernamental tiene efectos perversos sobre la economía.

En el terreno de la prohibición de los subsidios a las exportaciones contenida en el TLCAN y en el GATT, nos atenemos a las recomendaciones de la CEPAL (1995) en el sentido que los países de América Latina deben analizar la reglamentación comercial de carácter internacional a efecto de aprovecharla para incentivar sus ventas al exterior sin contravenir la normatividad multilateral.

En relación con este lineamiento de política económica de la CEPAL, J. López (1998) señala que “no es preciso etiquetar a los subsidios como tales”, además de que en vez de subsidios podría tratarse más bien de reducción de impuestos, y no con el fin específico de fomentar las exportaciones, sino con el propósito de reducir los precios del conjunto de la economía, tanto del SC como del SNC (véase también Mantey, 2007).

Por supuesto que la instrumentación de un paquete como el propuesto torna indispensable el establecimiento de controles temporales sobre la balanza de capitales. Estos controles deberían impedir una fuga masiva de divisas que pudiera poner un alto a la reactivación económica y a la redistribución del ingreso.

Una vez que transcurra algún tiempo después del comienzo de la aplicación de este paquete de política, debería observarse la evolución de la inversión. En el caso de que ésta continuara registrando un insuficiente ritmo de crecimiento, tendrían que aplicarse medidas tendientes a favorecer los precios relativos del sector real en relación con los del sector financiero.

Tales medidas serían factibles de aplicarse en virtud del robustecimiento de la balanza comercial. En efecto, una vez que la economía lograra aumentar el empleo manteniendo el equilibrio de la balanza comercial, resultaría innecesario el mantenimiento de elevadas tasas de interés para el logro de un superávit en la balanza de capitales. Por tal motivo, sería posible reducir aquellas y, de esta manera, hacer más rentable la inversión en activos reales que en activos financieros (*cfr.* Salama, 2006; y Mendoza, 2010). Finalmente, la mejoría en la distribución del ingreso, junto con la disminución relativa de los rendimientos financieros, desestimularía el comportamiento rentista de los agentes económicos.

Conclusiones

En los últimos treinta años la política económica (incluidas las reformas estructurales y el TLC) provocó un deterioro generalizado de la economía mexicana, la cual observó un lento e inestable ritmo de crecimiento, altas tasa de inflación, caída de los salarios reales, mayor inequidad en la distribución del ingreso e índices de pobreza al alza.

En el caso de las reformas estructurales, no sólo tuvieron un impacto temporal en las variables agregadas, sino cambiaron las reglas del juego de los agentes económicos. En ese sentido, dichas reformas representaron una verdadera *contrarrevolución institucional*.

En particular, la liberalización de la balanza de pagos y el TLC explican el lento ritmo de crecimiento de la economía en el largo plazo. La inestabilidad de mediano plazo, por su parte, tuvo su origen en el voluntarismo presidencialista y en los obstáculos al crecimiento impuestos por un sector externo liberalizado.

Las fluctuaciones de la economía norteamericana también afectaron la estabilidad de la economía mexicana, pero ello tuvo su origen en la mayor vulnerabilidad externa provocada por la propia liberalización de la balanza de pagos y el TLC. Estos últimos han desempeñado el papel de dispositivos automáticos que impiden la aplicación de políticas expansivas.

Lo anterior sugiere, siguiendo a Kalecki, que la liberalización del sector externo representó uno de los instrumentos con lo que la ideología empresarial puso un alto a la situación de elevado nivel de empleo que caracterizó al capitalismo de posguerra.

Bajo esta perspectiva, tanto el lento ritmo de crecimiento de larga duración, como las fluctuaciones de mediano plazo, tuvieron un origen eminentemente político.

En la actualidad, el deterioro de la estructura económica ha alcanzado ya la superestructura social y política. La violencia delincinencial se ha fortalecido y las instancias punitivas del gobierno se han robustecido. Un clima de inconcebible crueldad, del cual da cuenta diariamente la prensa, se esparce ya por todo el país.

Con el propósito de frenar la descomposición del tejido social, el trabajo propone una política de empleo y redistribución progresiva del ingreso.

Consiste ésta en el otorgamiento de subsidios gubernamentales a las empresas a efecto de estimular el empleo marginal. Una medida de este tipo, además de fomentar el empleo, reduce los costos de producción de las empresas del sector de comerciables y, de esta manera, empuja hacia arriba las exportaciones y favorece la sustitución de importaciones. En este sentido, a la vez que se expande la demanda agregada y el empleo, se eleva el producto de equilibrio de la balanza comercial. Tal hecho posibilita el aumento del producto del sector de no comerciables. Pero además de hacer factible el crecimiento de éste, lo impulsa al alza, pues el aumento del empleo en el sector de comerciables incrementa los salarios agregados y la demanda interna.

Las políticas redistributivas, por su parte, tiene como objetivo central robustecer la justicia social del conjunto de los agentes económicos y, además,

impulsar hacia arriba la demanda interna, y el producto y el empleo del sector de no comerciables.

Referencias Bibliográficas

- Basualdo, Eduardo M. y Enrique Arceo (2006), *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales*, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires, Agosto.
- Calva, José Luis (Coord.) (2002), *Política económica para el desarrollo sostenido con equidad*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM/Casa Juan Pablos, Tomo I.
- (2006), “Inequidad e ineficiencia”, *Las Noticias de Panamá*, Vol. 12, Núm. 15, Agosto 6-19.
- (Coord.) (2007), *Agenda para el desarrollo*, México, M.A. Porrúa/UNAM/Cámara de Diputados, LX Legislatura, Vol. 11, *Empleo, ingreso y bienestar*.
- Carlin, Wendy y David Soskice (1990), *Macroeconomics and the Wage Bargain*, Oxford University Press, New York.
- CEPAL (1995), *América Latina y el Caribe: políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*, LC/G.1800/Rev.1-P, Santiago de Chile, Publicación de las Naciones Unidas, Núm. de Venta S.95.II.G.6.
- Clavijo, Fernando y Susana Valdivieso (2000), *Reformas estructurales y política macroeconómica: el caso de México 1982-1999*, Mayo, bajado de la red el 3 de diciembre de 2012, <www.eclac.org/publicaciones/xml/8/4588/lcl1374e.pdf>.
- Cypher, James M. y Raúl Delgado Wise (2007), “El modelo de exportación de fuerza de trabajo barata en México”, *Economía UNAM*, Vol. 4, Núm. 12, Septiembre.
- Diamand, Marcelo (1973), *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*, Ed. Paidós, Buenos Aires.
- Estay Reyno, Jaime y Alejandro Álvarez Bejar (coord.), (2011), *La crisis del capitalismo, desenvolvimiento global y en América Latina*, México, UNAM-BUAP.
- Ganuzza, Enrique et al. (2000), *Liberalización, desigualdad y pobreza: América Latina y el Caribe en los 90*, Eudeba, PNUD/CEPAL, Argentina.
- Heras Villanueva, Miguel (2011), *El dilema del modelo exportador mexicano: 1980-2009*, Tesis de Maestría, División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM.
- Hernández Trillo, Fausto y Omar López Escarpulli (2001), “La banca en México, 1994-2000”, *Economía Mexicana*, Nueva Época, Vol. X, Núm. 2, Segundo Semestre.

- Jeannot, Fernando (Coordinador y Autor) (2013), *Claroscuros de la economía rentista en México*, México, UAM Azcapotzalco, de próxima publicación.
- Kalecki, M. (1984), *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista*, México, FCE.
- Layard, Richard, Stephen Nickell y Richard Jackman (1996), *La crisis del paro*, Madrid, Alianza Editorial.
- López, Julio (1997), *Macroeconomía del empleo y políticas de empleo para México*, México, UNAM/Miguel Ángel Porrúa.
- (1998), *La macroeconomía de México: el pasado reciente y el futuro posible*, México, UNAM/Miguel Ángel Porrúa.
- Lozano Arredondo, Luis *et al.* (2007), “México: el salario y la necesidad de un proceso de amplia restauración de su poder adquisitivo”, en José Luisa Calva (Coord.) (2007).
- Mantey, Guadalupe (2002), “Estabilidad de precios con crecimiento: políticas monetaria y cambiaria”, en José Luis Calva (Coord.) (2002).
- Martínez López, Oscar (2013), *La evolución del empleo en la economía informal de México (2005-2010)*, en Fernando Jeannot (Coordinador y Autor) (2013).
- Mendoza Hernández, Antonio (2010), “Financiarización y ganancias de Corporaciones”, *Revista Electrónica Ola Financiera*, UNAM México, Enero-Abril, en <www.olafinanciera.unam.mx>.
- Perrotini Hernández, Ignacio (2004), “Restricciones estructurales del crecimiento en México, 1980-2003”, *Economía UNAM*, Vol. 1, Núm. 001.
- Ros, Jaime (1993), *Mercado financieros y flujos de capital*, Working Paper Núm 201. Estudio preparado para el proyecto de investigación “Los capitales extranjeros en las economías latinoamericanas” del Banco Interamericano de Desarrollo, Agosto, <nd.edu/~kellogg/publications/workingpapers/WPS/201.pdf>.
- Ruíz Nápoles, Pablo (2011), “Evolución reciente del empleo y el desempleo en México”, *Economía UNAM*, Vol. 8, Núm. 23, mayo-agosto.
- Salama, Pierre (2006), “¿Por qué América Latina no puede alcanzar un crecimiento elevado y sostenido?”, en Eduardo M. Basualdo y Enrique Arceo (2006).
- Sosa Barajas, Sergio W. (2004), “Construyendo un modelo macroeconómico para las economías periféricas”, *Análisis Económico* (Revista de la Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco), Vol. XIX, No. 41, Segundo Cuatrimestre.
- (2005), *La sustitución de importaciones en el crecimiento económico de México*, México, Ed. Tlaxcallan.
- (2008), *Ensayos sobre macroeconomía mexicana*, México, Ed. Tlaxcallan.
- Sosa Barajas, Sergio W. (2013), *Agregados económicos y estrategias de crecimiento*, México, Ed. Tlaxcallan.

- Steindl, Joseph (1985), “J. M. Keynes: la sociedad y el economista”, *Investigación Económica*, Vol. XLIV, Núm. 173, Julio-Septiembre.
- Taylor, Lance y Rob Vos, (2000), “Liberalización de la balanza de pagos en América Latina. Efectos sobre el crecimiento, la distribución y la pobreza”, en Enrique Ganuza *et al.* (2000).
- Ten Kate, Adriaan y Fernando de Mateo Venturini (1989), “Apertura comercial y estructura de la protección en México”, *Comercio Exterior*, Vol. 39, Núm. 4 y 6, Abril y Junio.
- Tokman, Víctor E. y Daniel Martínez (1999), “Costo laboral y competitividad en el sector manufacturero de América Latina, 1990-1998”, *Revista de la CEPAL*, Núm. 69, Diciembre.
- Villarreal, René (2005), *Industrialización, competitividad y desequilibrio externo en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2010)*, México, FCE.
- Zambón, Humberto (2011), “Michal Kalecki, el economista del socialismo contemporáneo”, *Revista Socialista*, Cuarta Época, Año III, Núm. 5, Agosto.