

XIII REUNION DE ECONOMIA MUNDIAL

El contexto internacional de la penuria mexicana The international context of the mexican shortage

Federico Novelo Urdanivia y José Flores Salgado (+).¹

RESUMEN:

La presente comunicación analiza el contexto internacional de los problemas de la economía mexicana a partir de la historia reciente del sistema económico mundial, desde el punto de inflexión de la institucionalidad establecida al término de la Segunda Guerra Mundial, durante los años setenta, hasta la Gran Recesión, en 2007. Se analizan las características fundamentales del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la integración estructural de México hacia los Estados Unidos de América y la dinámica de la crisis en curso, especialmente en su capacidad de arrastre sobre la economía mexicana.

ABSTRACT:

This communication analyze the international context of the problems of de Mexican economy from the recent history of the world economic system, from the point of inflection of the institutionality established at the end of Second World War, during the seventies, and until the Great Recession in 2007. The fundamental characteristics of de North American Free Trade Agreement (NAFTA) and the structural integration of Mexico into the United States of America are analyzed, as well as the dynamic of the current crisis, especially on its towing capacity on the Mexican economy.

Palabras clave: crisis global, economía mexicana, TLCAN, integración estructural.

Clasificación JEL: F02, F15, F59.

¹ Profesores de la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM, México).

Presentación. Sin menoscabo de otras asignaturas de la llamada agenda nacional, el problema más perseverante, agudo y reiteradamente mal resuelto de México es el relativo al sector externo; desde las opciones disponibles al momento de la independencia: centralismo o federalismo, liberalismo o conservadurismo, presidencialismo o parlamentarismo, la nación ha mostrado una notable disposición a imitar esquemas de otras latitudes que, con la adopción no tan reciente del libre mercado, parecen honrar la condenatoria afirmación del antropólogo Samuel Ramos, en el sentido de asumir a la imitación como el único destino de una cultura derivada, no original, como es la nuestra, a partir del peso inescapable del pasado colonial.

La propuesta de institución estrella, la Constitución de 1824, elaborada por la comisión presidida por Don Miguel Ramos Arizpe es muestra, notable y germinal, de tales aficiones, desde el nombre otorgado a la nueva nación, Estados Unidos Mexicanos, hasta la adopción de un federalismo que, en sentido estricto, se adelantó a la misma determinación territorial de los estados así asociados. Lucas Alamán, líder fundamental del centralismo y, simultáneamente, del conservadurismo (no son lo mismo) de aquel entonces, la percibió como: *“Imitación servil de la norteamericana aunque con resultados contrarios, pues si allá sirvió para ligar entre sí partes distintas, que desde sus orígenes estaban separadas, en México tuvo por objeto dividir lo que estaba unido y hacer naciones diversas de lo que era y debía ser una sola”*². El propósito de este capítulo, por supuesto, no es el de la revisión histórica de las relaciones de México con el exterior, sino el de analizar el influjo de ese entorno en el devenir nacional reciente, enfatizando la forma empleada para la inserción en el mundo y algunas de sus repercusiones internas.

Breve historia reciente de la economía internacional. La relación entre la existencia de grandes mareas internacionales y de visibles vulnerabilidades nacionales continuó verificándose a lo largo de la historia, con el saldo de una complementariedad persistente, en la adopción de programas y políticas internos. El punto de quiebre que experimentó el denso cuerpo institucional derivado de la conclusión de la Segunda Guerra Mundial, lo que John K. Galbraith ha denominado *La revolución de los ricos*, y que se comenzó a establecer durante los años setenta del siglo pasado, caminó como respuesta unilateral a la singular crisis que el ido Paul Samuelson bautizó con el poco agraciado término de *estagflación* (estancamiento con inflación), que conformó una circunstancia inexplicable, entre otros, para el entonces muy socorrido modelo IS-LM; en él, ningún punto -incluido el de equilibrio (el cruce de ambas curvas)- podía representar simultáneamente a las dos desgracias.

El ascenso al gobierno del Reino Unido de doña Margaret Thatcher, en 1979 y de Ronald Reagan al de los Estados Unidos, en 1981, con su inquietante anuncio: *“El gobierno no es una solución para nuestros problemas; el gobierno es el problema”*, por la vía de importantes recortes a las obligaciones fiscales de las capas de mayor ingreso, produjeron una suerte de *dumping fiscal* al que, tarde

² Citado en Justo Sierra (1950), *Evolución política del pueblo mexicano*, FCE, México, p. 189.

que temprano, hubieron de someterse el resto de economías desarrolladas, con el resultado de un Estado de Bienestar, primero, adelgazado y, ahora, en vías de extinción. Dos autores, marxistas, explican claramente la reorganización monetaria internacional que antecedió a estos resultados:

“Hasta las primeras dificultades que anunciaron la crisis monetaria de finales de los años sesenta, los países europeos y Japón recurrieron a la doble posibilidad que se les ofreció: el reajuste de su tasa de cambio, emparejada a las limitaciones de la movilidad internacional de los capitales (las múltiples modalidades del control de cambios). Cuando se puede entrever la sobrevaloración de una moneda debida a un diferencial de inflación (por el ahondamiento de los déficit exteriores y la reducción de las reservas en divisas), los capitales, presintiendo la inminencia de la devaluación, tendían a convertirse a otra moneda, liberados para efectuar en el plazo más breve posible el salto inverso, cuando el reajuste hubiese tenido lugar. Así, el ajuste de las tasas de cambio se acompañaba de un fortalecimiento del control de cambios seguido de un relajamiento del mismo, para evitar la especulación financiera.

La posición de Estados Unidos, potencia dominante indiscutida después de la segunda Guerra Mundial, fue, desde el principio del juego, singular. La cláusula que estipulaba que los créditos del FMI podían ser librados en una moneda tan buena como el oro confirió al dólar, la moneda del país dominante, un papel central, consagrándolo prácticamente como moneda internacional. Si el margen de maniobra de las finanzas estadounidenses parecía reducido, la hegemonía de Estados Unidos se había consolidado. Estados Unidos no utilizó la posibilidad de ajustar el curso de su moneda, sea porque no tuvo necesidad, sea porque esa práctica habría estado en flagrante contradicción con la situación del dólar (cuando un reajuste se hizo inevitable, en los años setenta, prefirió destruir el sistema). No recurrió a los controles sino ante la proximidad de la crisis mundial, cuando su preeminencia comercial fue gravemente afectada a fines de los años sesenta.

La renuencia del gobierno estadounidense a devaluar el dólar, sobrevaluado y cuyas enormes masas se habían acumulado en el extranjero, provocó la crisis del sistema monetario internacional entre 1971 y 1973, y el fin de la convertibilidad internacional del dólar con respecto al oro. El abandono de los cambios fijos y el pasaje a cambios flotantes fueron primero forzados y provisorios, luego establecidos en 1973. Era un primer paso hacia el nuevo orden monetario y financiero que debía ser seguido por otros, preparando la llegada del neoliberalismo. Las limitaciones en la circulación de los capitales se levantaron en Estados Unidos en 1974. Esta iniciativa fue seguida por Reino Unido en 1979, luego por el resto de Europa (Acte Unique de 1986, decisión de la Comisión y del Consejo de Ministros en 1988) y por los países de la OCDE (que en 1989 adoptaron, todos ellos, el Código de liberalización)”³.

³ Gérard Duménil y Dominique Lévy (2007), *Crisis y salida de la crisis. Orden y desorden neoliberales*, FCE, México, pp. 232-233.

A este proceso reformador en lo monetario financiero se le fue escoltando, desde mediados de los años sesenta, por peculiares procesos políticos e intelectuales. El primer cuerpo de novedades, se ilustra con la candidatura y campaña presidencial de Barry Goldwater, en 1964, que desde ese entonces anunciaba la conversión del Partido Republicano en el hogar del más radical conservadurismo, segregacionista, anti Estado interventor, y promotor, entre otras cosas, del creacionismo; el segundo, se expresó con la conversión del pensamiento económico, desde un intento de incorporar al legado keynesiano a la gran corriente de la sabiduría económica convencional, la llamada síntesis neoclásica keynesiana, al frontal enfrentamiento de Keynes, con Milton Friedman –asesor económico en la campaña de Goldwater- a la cabeza. Tanto en la revisión histórica de la política monetaria de los Estados Unidos, como en la disertación con la que recibió el Premio Nobel de economía, en 1976, Friedman ofrece una versión anti estatista de las causas de la Gran Depresión –muy alejada de la explicación keynesiana que se apoyó en la existencia de una fuerte *preferencia por la liquidez*-, y una modificación de la versión estándar de la curva de Phillips, derivada de un cuerpo de *rigideces* (sindicatos, salarios mínimos, seguro del desempleo y propósito gubernamental del pleno empleo) que producían una *tasa natural de desempleo*; así, la curva citada –en la que se intercambia inflación por desempleo, sugiriendo que la ocupación y la elevación de precios se mueven en la misma dirección- pasa de su obvia pendiente negativa a asumir una forma vertical, en la que ninguna variación de los precios tendrá efecto apreciable sobre el nivel de empleo.

Friedman elaboró la llamada *teoría de las expectativas adaptativas*, inspiró a su alumno Robert Lucas en la formulación de la de las *expectativas racionales* y fue un animador entusiasta de la de los *mercados financieros eficientes*, misma que –al confundir incertidumbre con riesgo- promovió el origen financiero de la Gran Recesión, aun en curso. Aunque no hay mayores novedades friedmanitas frente al espeso legado neoclásico, dos rasgos merecen destacarse:

- a) El deliberado desapego de la realidad a la hora de construir supuestos, documentable en sus paradójicamente denominados *Ensayos de economía positiva*: “Se verá que las hipótesis verdaderamente importantes y significativas se basan en “supuestos” que son representaciones descriptivas muy imprecisas de la realidad, y en general, cuanto más significativa sea la teoría, más irreales serán esos supuestos”⁴, y
- b) El incrementado conservadurismo radical de sus propuestas, hasta el umbral mismo del neoliberalismo, con la apología de la llamada *magia del mercado*.

Los dos pies del revolucionarismo conservador, el político y el económico, produjeron enormes consecuencias sociales que, en un plazo muy breve, se hicieron visibles en la profundización de la desigualdad en los Estados Unidos:

⁴ Milton Friedman (1953), *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, Chicago, p. 14.

CUADRO 1
APROPIACIÓN DEL INGRESO NACIONAL POR
EL 1.0 % DE LA POBLACIÓN DE MAYOR INGRESO.

AÑO	% del INGRESO NAL.
1976	9.0
2005	17.1
2009	24.0

Fuente: Elaboración propia con base en Krugman (2009), *El retorno de la economía de la depresión y la crisis actual*, Crítica Barcelona y Joseph Stiglitz, *Alternativas a la austeridad*, Negocios, EL PAÍS, 12/12/2010, p. 10.

Este proceso se percibe como una *revolución*, y no como un reformismo sostenido, por la forma en la que los marcos institucionales de diversa jerarquía fueron ignorados, violentados o puestos fuera de circulación, en el ánimo de restablecer –cuando no incrementar hasta la alucinación- los privilegios de los ricos. Para los países no desarrollados, además de la injerencia recurrente del Fondo Monetario Internacional en el diseño de la política económica durante los setentas, en 1989 se formalizó un decálogo (el llamado *Consenso de Washington*) en el que el protagonismo fundamental correspondió a las desregulaciones, siendo la reina de ellas la privatización; las tasas de interés competitivas, la política tributaria preferentemente montada en impuestos indirectos, la educación y la salud como ámbitos únicos de la acción gubernamental, y la estabilidad en precios y tipo de cambio, significaban instrucciones complementarias a la apertura económica y comercial indiscriminadas y a la reducción considerable del tamaño y –lo que fue más importante- de las facultades institucionales de los gobiernos. Para México, tal consenso no significó una brújula económica para el porvenir sino, más bien, una suerte de teorización de bajo perfil sobre la historia que la economía nacional había recorrido desde 1982.

Las variables explicativas del fracaso de la última etapa de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), con el que se construyó la *Leyenda Negra del Estado Intervencionista Mexicano*, en realidad, fueron múltiples: espiral inflacionaria, incremento extraordinario del endeudamiento externo (especialmente visible con acreedores que eran bancos comerciales), caída de los precios internacionales del petróleo, peso sobrevaluado, uso poco talentoso de la renta petrolera, sistema económico petrolizado, crecimiento acelerado del desempleo, estancamiento productivo, transición democrática incipiente y pobre, y un desempeño económico internacional de bajo crecimiento (mientras la economía mexicana creció a un ritmo mayor al 8 % anual, entre 1979 y 1981, la del capitalismo maduro no llegó al 1 %). La magnitud del fracaso puede medirse con el hecho consistente en que, mientras para el *Plan Global de Desarrollo 1980-1982*, el combate a la inflación ocupó el sitio 19 entre las prioridades oficiales, a partir del último de estos años, durante diciembre, y en la política económica establecida desde entonces, ocupa el primero. La emergencia de un nuevo

programa económico, en el que la estabilidad es preferible al crecimiento, no sólo correspondió al influjo de una extraordinaria fuerza conservadora global; ese fenómeno notable se correspondió con un fracaso económico y político interno, de enormes proporciones.

En el escenario internacional, en parte como un estímulo de gran fuerza para la preservación de los componentes de políticas económicas y sociales progresistas, tales como la búsqueda del pleno empleo, la economía mixta, la planeación económica, el Estado de bienestar y la emergencia socialdemócrata, la existencia de la Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas (URSS) permitió que, por la vía de la disuasión mutua en el ambiente de la Guerra Fría, el mundo viviera lo que Eric Hobsbawm denominó *La era dorada*, con la disponibilidad de un capitalismo con rostro humano. El derrumbe de la URSS significó, en lo fundamental, el retorno de un capitalismo salvaje. En su informe sobre el estado de la nación, el 28 de enero de 1992, el entonces presidente de los EUA, George H. W. Bush, lo expresó claramente:

*“En los últimos 12 meses el mundo experimentó cambios de una proporción casi bíblica: el comunismo ha muerto y, por la gracia de Dios, América ganó la Guerra Fría. Nosotros, los Estados Unidos, líderes de Occidente, nos hemos convertido en líderes del mundo. Nuestro futuro económico depende de que continuemos siendo líderes y en nuestras manos está lograrlo. Para ello, debemos derribar las paredes que estorban el mercado mundial: abriendo mercados por doquier y negociando acuerdos que eliminen tarifas y subsidios lesivos a los trabajadores y agricultores estadounidenses”*⁵. La más reciente versión de la globalización, con el economicismo neoliberal en el centro, había llegado.

En paralelo, el prestigio mundial del pensamiento económico conservador avanzó muy considerablemente: Entre 1974 y el año 2000, 19 profesores de la Universidad de Chicago obtuvieron el Premio Nobel de Economía; en el primer año de referencia, le fue otorgado a F. Hayek, destacadamente por percibir, en la planeación económica, al ingrediente que pavimenta el *camino a la servidumbre*, como tituló al más elogiado de sus libros. El liberalismo actualizado (neoliberalismo), la explicación monetaria de la inflación, algunos éxitos de la gestión económica conservadora en Chile, Bolivia, Reino Unido y, en mucho menor medida, los Estados Unidos, dieron renombre internacional al monetarismo y a sus valedores principales, con las derivaciones teóricas líneas arriba mencionadas. El mercado es la variable explicativa del éxito económico y la intervención gubernamental, un indeseable elemento distorsionador de los precios y una fuente prescindible de inflación.

Una percepción del proceso globalizador, en tanto mundialización del capitalismo estadounidense, con la brújula orientada hacia la búsqueda de los menores costos salariales, sociales, fiscales y ambientales, permite empatar globalización con neoliberalismo, tal cual lo percibieron Duménil y Lévy:

⁵ Ricardo Ampudia (1996), *México en los informes presidenciales de los Estados Unidos de América*, FCE, México, pp. 237-238.

“Significa, para las finanzas, crear los marcos institucionales de su poder, el de los propietarios sobre la tropa de administradores; es reforzar su alianza, su fusión, con las élites gestionarias; es romper las reglamentaciones que limitan los márgenes de maniobra del mundo de los negocios en materia de contratación y de despidos, de fusiones...; es privar de sus medios al Estado garante de las antiguas alianzas sociales; es colocar a los bancos centrales al servicio exclusivo de la estabilidad de los precios y de la protección del patrimonio del acreedor; es hacer de la jubilación y de la protección social un fructuoso campo de actividad en fondos de pensiones o sociedades aseguradoras privadas (sobre todo en el campo de la salud); es romper la solidaridad de los asalariados en beneficio de una pretendida asociación de éstos con la propiedad (el “todos capitalistas”); es crear un confortable colchón de desocupados y excluidos unidos por pasarelas sutiles; es controlar la dinámica del costo de la mano de obra. Algunas de esas conquistas de las finanzas a costa de los trabajadores son designadas ahora con la graciosa palabra “flexibilidad”: delgadez y aptitud para la adaptación”⁶.

El notable triunfo del conservadurismo en todas las líneas, despejó el ambiente para apresurar el desmantelamiento de todas las regulaciones provenientes del *New Deal* –especialmente la ley Glass-Steagall, durante 1999- para, en primer lugar, construir una burbuja bursátil en el año 2000, la de las empresas *puntocom*, que fue la primera experiencia crítica de las últimas tecnologías, a partir de la colocación y venta de acciones en bolsa, cuyos precios experimentaron crecimientos alucinantes y, después, como siempre, asombrosas caídas. Al entusiasmo delirante de los involucrados, el más afamado regulador – que, por cierto, no quería regular-, Alan Greenspan, le bautizó como *exuberancia irracional*. La velocidad con la que, en esa experiencia, se recorrieron las dos fases del ciclo, la expansiva y la depresiva, inspiró a la autoridad monetaria para mantener anormalmente reducidas las tasas de interés y, así, favorecer la aparición de la mucho más relevante *burbuja inmobiliaria*, la que habría de producir la *madre de todas las recesiones*.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. En paralelo a este proceso, México formalizó la más trascendente reforma estructural de la historia reciente, con la negociación, firma e inicio de operaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), entre 1991 y 1994. Todo el instrumento resultó portador de relevantes novedades; desde la fundación del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), el artículo 24 previó la existencia de Acuerdos Regionales de Integración (ARIS), específicamente de uniones aduaneras, como excepciones funcionales al multilateralismo, al libre comercio, y como reconocimiento a la existencia y evolución del BENELUX, antecedente lejano de la actual Unión Europea, fundado por Bélgica, Holanda y Luxemburgo. En un plazo relativamente largo, los ARIS fueron modificando la percepción inicial, al menos, en tres cuestiones fundamentales.

⁶ Gérard Duménil y Dominique Lévy (2007), *Crisis y salida de la crisis. Orden y desorden neoliberales*, FCE, México, op. cit., p. 31.

Por lo que hace a la identificación de las ARIS como funcionales al libre comercio, en 1950 Jacob Viner demostró que tales instrumentos pueden, también, ponerse al servicio del proteccionismo si, en lugar de *crear comercio* –premiando a los proveedores más eficientes, los de menor precio- originaban una *desviación de comercio*, al premiar a proveedores distintos al más eficiente, a partir de la carga arancelaria que sufrirían los países no incorporados al ARI, en visible desventaja frente a los miembros del instrumento⁷. En realidad, todos los instrumentos de integración, con independencia de su densidad (zonas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes, uniones monetarias y uniones políticas, en escala progresiva), construyen castigos para las naciones no integradas, ya sea con *aranceles únicos* (caso de las uniones aduaneras y los mercados comunes), o con *reglas de origen* (caso de las zonas de libre comercio, que aluden a la proporción mínima de insumos y/o de valor agregado regionales).

El segundo aspecto, relativo a la excepcionalidad de los ARIS, es de enorme importancia. En la actualidad, prácticamente no existe un solo país que no se encuentre en, al menos, un ARI; la densidad, en este caso, sí cuenta: mientras un país puede formar parte de un número indeterminado de zonas de libre comercio (como lo han hecho los gobiernos mexicanos desde 1988), sólo puede formar parte de una de las formas más densas de integración, a partir de la unión aduanera; más o menos la misma diferencia que se establece entre la promiscuidad y el matrimonio.

La tercera cuestión es la emergencia del llamado *Regionalismo Estratégico*, fenómeno que se compone de dos elementos que se fundaron con el TLCAN; hasta la aparición de ese instrumento, los ARIS se componían de naciones con similar grado de desarrollo, o por países de capitalismo maduro o, caso contrario, por naciones no desarrolladas. Desde el añejo *Zolverin*, fundado por el extraordinario Federico List o antes, con el nacimiento de los Estados Unidos de América (nombre que, en rigor, describe mejor a una unión aduanera y monetaria que a una nación), los países desarrollados son los que han tenido la mayor y más antigua experiencia en procesos de integración; con el TLCAN se inaugura la integración de un país no desarrollado con dos que sí lo son. Al respecto, no es un dato menor el recordar que, en todo el planeta, la mayor diferencia de ingreso per cápita entre países contiguos es la que muestran México y los EUA. El segundo elemento consiste en la deliberada desviación de comercio en el regionalismo estratégico, que se hace visible con la notable proporción que el comercio intrarregional tiene dentro del comercio total, especialmente el del país no desarrollado. Desde antes de la firma del TLCAN, México tiene con los EUA mucho más de 4/5 partes del total de transacciones con el exterior⁸.

El TLCAN arropa más novedades: incluye, además de la liberación comercial, a la inversión y, dentro de ella, a los derechos de propiedad intelectual; alude al respeto a las respectivas constituciones políticas de los países integrantes

⁷ Jacob Viner (1950), *The Custom Union Issue*, Lancaster Press for Carnegie Edowment for International Peace, Nueva York.

⁸ Sidney Weintraub (1990), *A Marriage of Convenience*, Oxford University Press, Nueva York.

hasta el capítulo sexto, y no al comienzo, como debiera ser; se considera el primer ARI *verde*, por referencias más o menos vagas al medio ambiente y por la incorporación –en violación flagrante del llamado *fast track*- del mal llamado *acuerdo paralelo*, en realidad complementario, en materia ambiental. El capítulo 11 establece, en sentido opuesto a lo previsto en el artículo 27 constitucional, que los gobiernos signatarios pueden ser demandados en tribunales distintos a los nacionales y con arreglo a leyes internacionales, distintas a las de cada nación (aunque la Suprema Corte ha establecido que la mayor jerarquía normativa proviene de la Carta Magna, los gobiernos mexicanos de 1994 a la fecha han pagado más de 18 mil millones de dólares a empresas y particulares que le han demandado con arreglo a ese capítulo).

Por último, el TLCAN cumple con una tarea tan informal como relevante y que consiste en la preservación en México de un programa económico estabilizador, preferentemente orientado al sector externo, en claro deterioro del mercado interno; además, se le otorgan cualidades de reformador político: *“Para los mexicanos el problema en realidad apenas comienza: tenemos frente a nosotros una década de construcción de la plataforma que habrá de darle al país las oportunidades de desarrollo que la reforma económica y el Tratado prometen [...] Es decir, sin una estructura política abierta y competitiva el proceso no sólo será largo y difícil, sino además tortuoso. La reforma económica ha abierto la puerta a la competencia no sólo en el ámbito de la economía, sino en la sociedad en su conjunto. El Tratado la va consolidar”*⁹. Lo que Rubio denomina *reforma económica* no es sino el abultado cuerpo de normatividades derogadas, creadas y/o modificadas (más de 400), en obsequio de la desregulación del sistema económico mexicano; reformas mayoritariamente mal diseñadas, contradictorias e impuestas autoritariamente.

El TLCAN ha originado una suerte de subordinación estructural de México hacia los Estados Unidos que, como se ha podido apreciar durante la crisis en curso, es fuente de considerables vulnerabilidades. J. Stiglitz lo apreció así no tan recientemente: *“Uno de los argumentos principales a favor del NAFTA fue que contribuiría a salvar el abismo existente entre el nivel de renta de México y Estados Unidos, y así se reduciría la presión de la inmigración ilegal. Sin embargo, la disparidad de renta entre ambos países en realidad aumentó a lo largo de la primera década de funcionamiento del NAFTA –en más de un 10 por ciento-. En la práctica, el NAFTA hizo que México dependiera más de Estados Unidos, lo cual significaba que cuando la economía de Estados Unidos fuera mal, también le iría mal a la de México”*¹⁰. Y así aconteció y sigue aconteciendo.

Los magros, decrecientes rendimientos del TLCAN para la causa mexicana se hacen visibles en los dos propósitos declarados por los principales animadores oficiales del instrumento, el expresidente Carlos Salinas y su entonces secretario de comercio, Jaime Serra. Para ambos, el tratado debía producir una mayor presencia de México en el comercio internacional y el crecimiento de influjos de

⁹ Luis Rubio (1994), *¿Cómo va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio?*, FCE, México, p. 307.

¹⁰ Joseph E. Stiglitz (2006), *Cómo hacer que funcione la globalización*, Taurus, México, p. 253.

inversión extranjera directa (IED), sin que esta última significara la creación de nuevos activos y se concretara en la compra-venta de activos preexistentes¹¹. Presencia comercial internacional y atracción de capitales externos son ámbitos menguados y menguantes, mientras el centro de las exportaciones mexicanas es dominado por transacciones que antecedieron al inicio de operaciones del TLCAN.

La experiencia de esta integración, ahora en lo relativo a las teorías del regionalismo, ha significado una puesta en tensión de la llamada *Hipótesis de Convergencia*; en este planteamiento se afirma que, al integrarse un país pobre a uno rico, el primero experimentará un crecimiento más acelerado que el segundo en dos parámetros fundamentales: mayor crecimiento relativo en la productividad y, también, en el bienestar, midiendo a la primera por la relación capital/trabajo y al segundo por el ingreso per cápita. La realidad es que los sistemas económicos de México y los EUA mostraron mucha mayor convergencia antes del TLCAN, que la que es visible (en realidad divergencia) a lo largo de la vida de ese instrumento. Ello explica, entre otras cosas, que la migración mexicana al vecino del Norte haya crecido mucho más durante la vigencia del tratado que en toda la historia previa. La destrucción de empleo en México no es, bajo ninguna circunstancia, ajena a la marcha del TLCAN: *“El hecho de que al menos la mitad de las importaciones totales de México tenga relación con la demanda exportadora (importaciones temporales) obedece al hecho de que está determinada por el efecto absorción de los Estados Unidos: exportaciones e importaciones son función directa de la demanda originada en los Estados Unidos”*¹². De esta forma, cualquier tropiezo en la marcha económica del vecino del Norte habría de tener –y ha tenido- una gran capacidad de arrastre sobre la mexicana, sin que necesariamente acontezca la inversa cuando la economía estadounidense experimente una etapa de auge, por la emergencia de muy agresivos competidores, China y la India destacadamente, a la provisión desde México de bienes de consumo e inversión¹³. Puede apreciarse, entonces, que la subordinación voluntaria que se ha descrito convierte a la afirmación gubernamental, consistente en que *la crisis nos llegó de afuera*, en una verdad a medias (las que, según la conseja popular, son las peores mentiras), empleando una medida indulgente.

Las modalidades de la integración con los Estados Unidos, el costo alternativo (o de oportunidad) del crecimiento preferente del mercado externo –con la reducción, hasta la anemia, del interno que, en opinión del ido Celso Furtado, es *el único instrumento de cohesión social en sociedades grandes y diversas-*, la destrucción de cadenas productivas y de puestos de trabajo por la promoción de actividades exportadoras que dependen de grandes volúmenes de importaciones, y la construcción de una cuestionable *ventaja comparativa*, visible en el nivel

¹¹ En el año 2001, por ejemplo, la venta de Banamex a City Bank, en 12 mil millones de dólares, representó la mayor proporción de IED que ingresó en el año.

¹² Sergio Luna M. y Eduardo González N. (2004), *Libre comercio y convergencia. La macroeconomía del TLCAN*, en Enrique R. Casares y Eduardo Sobarzo, *Diez años del TLCAN EN México. Una perspectiva analítica*, Trimestre Económico, Lecturas # 95, FCE, México, p. 48.

¹³ Ted C. Fishman (2006), *China S. A. Cómo la nueva potencia industrial desafía al mundo*, Mondadori, México, p. 51.

miserable de los salarios y en el crecimiento preferente del subempleo son, todas, circunstancias que describen una integración estructural que, como se ha visto, en momentos críticos ponen al descubierto un amplio espectro de vulnerabilidades internas que incluyen la imposibilidad real de instrumentar una política económica contraria al ciclo de la economía estadounidense.

Por tales razones, la crisis económica mundial, que arranca al mediar 2007, tiene un efecto distinto y mayor en México que en el resto del mundo. Mientras el empaquetamiento y venta de embutidos venenosos –cuyo núcleo fueron las hipotecas *subprime*- contagió a los intermediarios financieros de los distintos países; para México –que cuenta con la banca más extranjerizada del planeta que se ocupa muy poco, si algo, de la intermediación relacionada con la inversión- la enfermedad no fue *contagiada* sino *trasmitida*, en virtud del carácter estructural de la integración. Del mismo modo, mientras en el resto del mundo la cura se aplica sobre el sector financiero, en México cualquier forma de recuperación deberá provenir del exterior, específicamente de una recuperación sostenible del sistema económico estadounidense, mientras la dependencia descrita no sea reformada.

La dinámica de la crisis económica mundial. Aunque se ha intentado representar a la crisis en curso, la *Gran Recesión*, como resultado de los problemas de la economía de los Estados Unidos, lo cierto es que existen varias causas, algunas de carácter internacional, que merecen analizarse. En primer lugar, es una constante en las fases depresivas de los sistemas económicos, la previa expansión del crédito. Si el consumo es una función del ingreso, y éste no creció en términos reales para la mayoría de los trabajadores estadounidenses en, al menos, los últimos 25 años, el consumo debió estabilizarse o disminuir durante el período. Pero creció, y lo hizo con arreglo a la expansión del crédito que, por añadidura, se explica por la abundancia de liquidez internacional; en otros términos, el diferencial en desarrollo, en marcos institucionales, en grados de intervención gubernamental y en propensiones al consumo y al ahorro, también diferenciadas, arroja un panorama en el que se hace visible, de un lado, la existencia de sociedades que consumen por encima de sus posibilidades de ingreso, importadoras de capital y, de otro, sociedades que ahorran más de lo que consumen, las que juegan el papel de exportadoras:

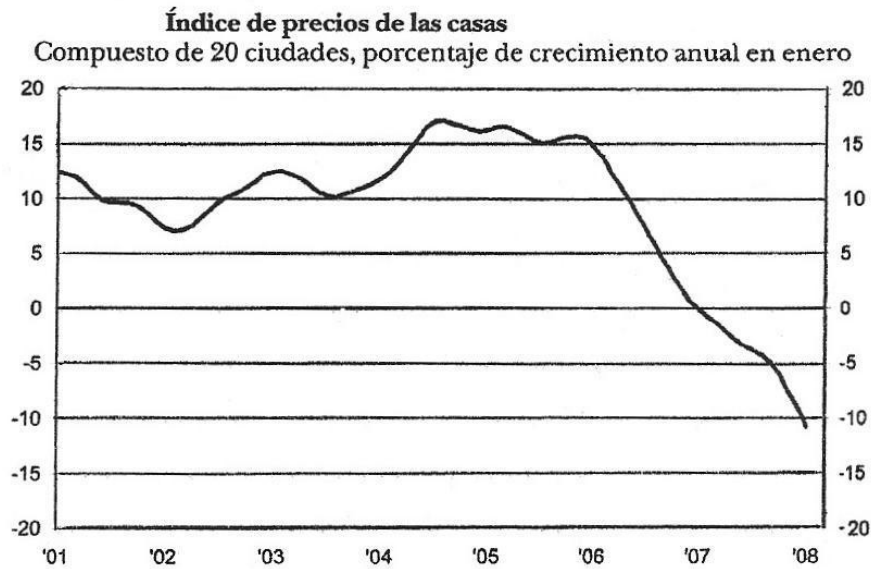
Cuadro 2
Exportadores e importadores netos de capital, 2008
(%)

Importadores netos		Exportadores netos	
Estados Unidos	43.4 %	China	23.4 %
España	9.4 %	Alemania	12.9 %

Italia	4.8 %	Japón	8.6 %
Francia	4.0 %	Arabia Saudí	7.4 %
Grecia	3.2 %	Rusia	5.6 %
Australia	2.9 %	Noruega	4.8 %
Reino Unido	2.9 %	Kuwait	3.9 %

Fuente: Elaboración propia con base en FMI, Global Financial Stability Report, octubre 2009, citado en Juan Tugores (2010), *Crisis: lecciones aprendidas... o no*, Centro de Estudios Internacionales, Universidad de Barcelona.

El alto grado de dependencia que el consumo estadounidense muestra hacia la liquidez internacional, se corresponde con su déficit comercial y, en contraparte, con el superávit mostrado por China y, muy atrás, por Alemania. El ingrediente complementario para favorecer, al menos al comienzo de la burbuja inmobiliaria, la expansión del crédito debía correr por cuenta de la autoridad monetaria mediante el abaratamiento del dinero; y así se hizo, bajo el supuesto de un crecimiento sostenido en el precio de las viviendas, que no se cumplió:



Fuente: George Soros (2008), *Nuevo paradigma de los mercados financieros. Para entender la crisis económica actual*, Taurus, México, p. 194.

La tasa de interés, a lo largo del mismo período, mostró un comportamiento que al comienzo operó a la baja en correspondencia con el crecimiento en el

precio de las viviendas y que, poco antes de la disminución de este precio, volvió a crecer considerablemente:

CUADRO 3
VARIACIONES DE LA TASA DE INTERÉS EN LOS EUA,
ENTRE 2001 y 2007 (%).

AÑO	TASA
2001	6.5
2002	1.7
2003	1.2
2004	1.0
2005	2.7
2006	5.2
2007	5.2

Fuente: Elaboración propia con base en Krugman (2009), *El retorno de la economía de la depresión y la crisis actual*, Crítica Barcelona.

Al observar con detenimiento el comportamiento de los precios de las viviendas y de las tasas de interés, resalta la responsabilidad de la autoridad monetaria, a los efectos de favorecer –al comienzo y con bajas tasas- la expansión de la burbuja y a los efectos, también, de promocionar la insolvencia de los deudores, incrementando las tasas cuando los precios de las viviendas experimentaron su reducción. Causado el daño principal, mediante la construcción de un panorama en el que el tamaño de la deuda superó al de la garantía hipotecaria, la posterior reducción de tasas de interés tuvo un efecto nulo sobre estas condiciones de insolvencia, con lo que se disparó la ejecución de las hipotecas.

Como proceso propio de la economía estadounidense, que posteriormente se extendió por todo el mundo, aparece un sostenido desarrollo de desregulaciones –que recorre una historia prolongada- del que resulta una importancia creciente de la llamada *banca de facto o banca en la sombra* que, entre otras cosas, rompe con la separación que se estableció desde la Ley Glass Steagall, entre la banca de ahorro y la de inversión, evapora los mecanismos de protección al consumidor de productos financieros y metamorfosea la tradicional *aversión en adicción* al riesgo, que se hace visible con el crecimiento exponencial del apalancamiento y la lectura que de él hace la autoridad monetaria. Es éste, el espacio para recorrer esa historia:

“La crisis nació en los trusts, unas instituciones neoyorquinas parecidas a los bancos y que aceptaban depósitos, pero cuyo propósito inicial era simplemente gestionar herencias y el patrimonio de clientes acaudalados. Dado que, en principio, solamente realizaban operaciones de escaso riesgo, la regulación a la

que estaban sujetos los trusts y los requisitos de reservas y de liquidez que se les exigían eran menores que en el caso de los bancos nacionales. No obstante, con el boom de la economía durante la primera década del siglo XX, los trusts se lanzaron a la especulación inmobiliaria y bursátil, un terreno vedado a los bancos nacionales. Y dado que estaban sujetos a una regulación menor que los bancos nacionales, los trusts disponían de recursos para ofrecer a sus depositarios un mayor rendimiento. Sin proponérselo, los trusts se hicieron acreedores de la sólida reputación que acompañaba a los bancos nacionales pues eran, a ojos de los depositarios, unas instituciones tan seguras como éstos. De resultas de todo ello, los trusts crecieron rápidamente: en 1907, el valor total de los activos de los trusts de Nueva York igualaba la cifra total de activos de los bancos nacionales. Al mismo tiempo, los trusts rechazaron la oferta de entrar en la Cámara de Compensación de Nueva York, un consorcio de los bancos nacionales neoyorkinos que garantizaba la solidez de cada uno de sus miembros, porque, para ello, habrían debido aumentar sus reservas de liquidez, en detrimento de sus beneficios.

El pánico de 1907 se inició con la caída del Knickerbocker Trust, uno de los grandes trusts de Nueva York, que quebró después de financiar una operación de especulación bursátil a gran escala que se saldó con un fracaso. Rápidamente, otros trusts de Nueva York se encontraron en el ojo del huracán, y los depositarios, asustados, corrieron a sus oficinas para retirar sus fondos. La Cámara de Compensación de Nueva York se negó a intervenir y prestar dinero a los trusts, e incluso los que se encontraban en una situación sólida se vieron seriamente amenazados. En dos días, doce de los trusts más importantes habían sucumbido. Los mercados crediticios se congelaron y la Bolsa experimentó una caída en picado, al tiempo que los agentes de Bolsa se veían incapaces de conseguir el crédito necesario para financiar sus operaciones y mientras la confianza en los negocios se evaporaba [...] A continuación, el país entró en una recesión de cuatro años durante la cual la producción cayó un 11 por 100 y la tasa de desempleo pasó del 3 al 8 por 100.

En 1913, desapareció el sistema bancario nacional y nació el sistema de la Reserva Federal, cuyo cometido era obligar a todas las instituciones que aceptaban depósitos a disponer de unas reservas apropiadas y a abrir sus cuentas a las inspecciones de los reguladores. Aunque aquel nuevo régimen homogeneizaba y centralizaba las reservas que los bancos habían de tener, no conjuraba el peligro de un pánico bancario y, a principios de los años treinta, estalló la crisis bancaria más grave de la historia. La caída de la economía provocó el hundimiento de los precios: los más perjudicados por esta situación fueron los granjeros estadounidenses, lo que precipitó una cascada de impagos que desembocaron en los pánicos bancarios de 1930, 1931 y 1933, que se iniciaron, todos, en bancos del Medio Oeste antes de extenderse a todo el país. Prácticamente todos los historiadores de la economía coinciden en que fue

precisamente la crisis bancaria lo que convirtió una seria recesión en la Gran Depresión.

Para responder a aquella situación, se creó un sistema con muchas más garantías. La Ley Glass-Steagall separó los bancos en dos categorías: bancos comerciales, que aceptaban depósitos, y bancos de inversión, que no. Los bancos comerciales tenían claramente delimitados los riesgos que podían asumir; a cambio, podían acceder fácilmente al crédito de la Reserva Federal (al discount-window, un departamento que se encarga de atender las peticiones de préstamos a tasas de descuento) y, probablemente lo que era más importante, sus depósitos estaban garantizados directamente por los contribuyentes. Los bancos de inversión estaban sujetos a una regulación mucho más estricta, algo que, sin embargo, se consideraba aceptable porque, en tanto que entidades que no trabajaban con depósitos, en principio no tenían porqué temer a los pánicos bancarios.

Durante casi setenta años, este nuevo sistema protegió a la economía de las crisis financieras. Las cosas no siempre fueron bien. Uno de los momentos más recordados se produjo en los años ochenta, cuando una combinación de mala suerte y malas decisiones políticas provocó la quiebra de muchas sociedades de ahorro y préstamos, un tipo de banco que se había convertido en la fuente principal de préstamos hipotecarios”¹⁴.

En 1984, Lehman Brothers inventa el producto conocido como *auction-rate security*; en él, un individuo hacía un préstamo a largo plazo a la entidad prestataria y ésta celebraba subastas periódicamente en las que nuevos inversionistas potenciales pujaban por el derecho a sustituir a los que deseaban retirarse. El tipo de interés resultante de las subastas se aplicaba a todos los fondos invertidos en ese producto hasta la celebración de una nueva subasta. El propósito de estos instrumentos era conciliar el deseo de los prestatarios de lograr una vía segura de financiamiento a largo plazo con el deseo de los prestamistas de poder acceder en cualquier momento a su dinero; el atractivo residía en que al comprarlos se obtenía un interés superior al bancario y al ofertarlos se pagaba un interés menor que por un préstamo bancario a largo plazo, aunque –por ello- no estaban protegidos por la red de seguridad del sistema bancario. Cuando las subastas dejaron de funcionar, porque no llegaban nuevos inversionistas y los ya existentes no podían recuperar su dinero, el sistema se vino abajo, a principios de 2008. Lo que había acontecido, con otro nombre (el crepúsculo de los trust), cien años atrás, se repetía casi puntualmente.

¹⁴ Paul Krugman (2008), *Después de Bush. El fin de los <<neocons>> y la hora de los demócratas*, Crítica, Barcelona, pp. 165-168.

En 1999, tras una fuerte presión de los banqueros y de las autoridades del Tesoro, se abrogó la Ley Glass-Steagall. No es un dato menor el recordar que, desde 1995, Robert Rubin recibió el nombramiento de secretario del Tesoro; Rubin era banquero, heredero de Goldman Sachs y, como tal y a despecho del más que visible conflicto de intereses, apoya activamente el esfuerzo por revocar la ley. El argumento más reiterado en ese propósito, consistía en considerar a la ley como una clara desventaja de los Estados Unidos frente a países, como Alemania y Japón, que no contaban con una normatividad que separara a los bancos de depósitos de los de inversión, en momentos en los que, por obra y gracia de la globalización, la libre circulación de capitales y la disponibilidad de oportunidades entendidas como *economías de alcance*, hacían obsoleta a la ley que establecía esa separación¹⁵. Sobre la conducta de Greenspan, la opinión de Joseph Stiglitz es verdaderamente contundente: “*Nuestro país ha sufrido así las consecuencias de escoger como regulador en jefe de la economía a alguien que no creía en la regulación*”¹⁶.

A estas modificaciones, se suma la alegre interpretación que hizo Greenspan del apalancamiento: “*Dado que la aversión al riesgo es innata e inmutable, la disposición a adoptar un apalancamiento aumentado a lo largo de las generaciones probablemente refleje una flexibilidad financiera mejorada que permite que el apalancamiento aumente sin incremento del riesgo, al menos hasta cierto punto. Los banqueros de los años inmediatamente posteriores a la Guerra Civil percibían la necesidad de respaldar dos quintos de sus activos con patrimonio. Menos era demasiado arriesgado. Los banqueros actuales se contentan con una décima parte. Pese a todo, la bancarrota es menos frecuente en la actualidad que hace 140 años. La misma tendencia se observa en las empresas y los hogares. El aumento del apalancamiento parece ser el resultado de las enormes mejoras en tecnología e infraestructura, no de unos humanos significativamente más propensos al riesgo*”¹⁷.

Para la economía al uso, que considera a los agentes como propietarios racionales de la información necesaria para construir expectativas adecuadas, escapa la existencia de otras realidades en la condición humana; hace muchos años, y frente al racionalismo cartesiano, Pascal recordó que *el corazón tiene razones que la razón ignora*¹⁸; mucho más cerca en el tiempo y respecto a las cuestiones económicas, Keynes recuperó la figura medieval de los *espíritus animales*, refiriéndolos a las conductas empresariales frente a la rentabilidad de las inversiones. En fecha muy reciente, Akerlof y Shiller nos hablan de tales

¹⁵ Joseph Stiglitz (2003), *Los felices noventa*, Taurus, Colombia, p. 203.

¹⁶ Joseph Stiglitz (2009), “La caída de Wall Street es para el fundamentalismo de mercado lo que la caída del muro de Berlín fue para el comunismo”, en *La crisis económica mundial*, Debate, México, p. 60.

¹⁷ Alan Greenspan (2008), *La era de las turbulencias. Aventuras en un nuevo mundo*, Ediciones B, Barcelona, pp. 404-405. Considérese que en el momento más álgido de la crisis, los créditos se respaldaron con una trigésima parte de su monto, por parte de los bancos.

¹⁸ Jacques Barzún (2005), *Del amanecer a la decadencia. Quinientos años de vida cultural en occidente*, Taurus, México, p. 341.

espíritus como propios de la humanidad y, durante el ciclo, con su progresivo orden de aparición:

*“Confianza, equidad, corrupción y mala fe, ilusión monetaria e historias”*¹⁹, tienen una secuencia en los momentos críticos de la economía: En una fase A (expansiva), la confianza (y sus multiplicadores, en los que las *historias* de éxitos esperados juegan un papel central) toma el sitio fundamental e inicial; no es, como cabría esperarlo, una confianza racional, si no, más bien, una suerte de fe, en la que *seguir a otros* o confiar excesivamente en los *expertos* son las llaves con las que se abren las puertas de entrada a la corrupción y a la mala fe que invariablemente se sirven de tan vulnerables expresiones de confianza; la corrupción y la mala fe, casi sobra decirlo, se hacen visibles cuando el príncipe se convierte en sapo; es decir, cuando la crisis ya está presente. Ahí, las oleadas de optimismo devienen pesimismo y el contenido y tono esperanzado de las historias se metamorfosean en sus contrarios.

Los espíritus animales, particularmente la confianza ciega, jugaron un enorme papel, de muy difícil exageración, en el desarrollo de la crisis actual, comenzando con la notable disposición de los deudores potenciales para embarcarse en la aventura hipotecaria:

*“Había una tendencia general –una relajación cada vez mayor de los criterios mínimos para prestar y una expansión de las proporciones de préstamos a proporción del valor hipotecado- que se vio agudizada por la idea equivocada general de que el valor de las garantías no se veía afectado por el deseo de prestar. Ése es el error que más comúnmente ha inflado a las burbujas en el pasado, especialmente en lo que respecta a la propiedad inmobiliaria. Lo sorprendente es que todavía no hayamos aprendido la lección. Los norteamericanos han añadido más préstamos hipotecarios en los últimos seis años que en toda la actividad anterior del mercado hipotecario. La burbuja comenzó lentamente, se mantuvo varios años y no invirtió su tendencia cuando las tasas de interés comenzaron a crecer. Se mantenía gracias a una demanda especulativa, ayudada e instigada por prácticas de préstamo cada vez más agresivas y formas cada vez más sofisticadas de securización de hipotecas. Finalmente, en la primavera de 2007, el momento de la verdad llegó cuando el problema de las subprime llevó a la bancarrota a New Century Financial Corporation, a lo que siguió un periodo de decadencia en que el precio de las casas caía pero la gente no se daba cuenta de que el juego había llegado a su fin. Cuando se llegó al punto de inflexión, en agosto de 2007, hubo una aceleración hacia abajo, catastrófica, que se vio agravada por un contagio que se propagó de un segmento del mercado al otro. Parecía como la apisonadora que asolara un país tras otro en la crisis de los mercados emergentes de 1997”*²⁰.

¹⁹ George A. Akerlof y Robert J. Shiller (2009), *Animal Spirits*, Ediciones Gestión 2000, Barcelona, p. 108.

²⁰ George Soros (2008), *El nuevo paradigma de los mercados financieros. Para entender la crisis económica actual*, Taurus, México, op. cit., pp. 125-127. El subrayado es mío (FNU).

Si a toda crisis le precede una expansión significativa del crédito, la fase *B* (depresiva) del ciclo económico, suele hacerse acompañar de una fuerte contracción del mismo, de la inversión, empleo y consumo. La elevación de formas diversas de *preferencia por la liquidez*, al tiempo que expresa la evaporación del estado de confianza, se convierte en la fuente principal de presiones deflacionarias; cuando los beneficios esperados de la inversión –que es un cálculo económico en expresión dineraria- se colocan por debajo de los costos de la misma –por la tendencia a la reducción de precios a lo largo de la vida útil de los bienes de inversión- el sistema económico experimenta un ambiente deflacionario que, en sí mismo, constituye el incentivo adverso de mayor poder para la recuperación. La promoción de políticas austeras, montadas en la intención de reducir el déficit y de enfrentar invisibles presiones inflacionarias, tiene el sesgo deflacionista que en respuesta a toda crisis proviene del conservadurismo, no sólo económico, y no puede producir nada distinto a la continuación de la crisis.

La recesión y su prolongada existencia, en una medida considerable, se explica por el adelgazamiento previo, neoliberal, de las facultades institucionales de los gobiernos que, en la emergencia de los llamados *halcones del déficit*, impide clarificar *quién disciplina a quién*. Esta opacidad ha conducido a un nuevo cuerpo de dificultades que, en lo fundamental, se explican por la atención preferente –en la asignación de recursos fiscales- al salvamento de las instituciones financieras que aparecen como las principales responsables de la propia recesión, en perjuicio de los insolventes deudores de esas mismas instituciones. En esa extraviada lógica, no se han alcanzado siquiera acuerdos globales de reforma financiera:

Cuadro 4
Propuestas de reforma financiera

Declaraciones del G-20 (Cumbres 2008-2009)	Estados Unidos Ley de reforma al sector financiero (21 de julio de 2010)
<p>“Crisis global requiere solución global”.</p> <p>Líneas de propuesta:</p> <p>* Mantener abiertos los sistemas comercial y financiero.</p> <p>*Reformas regulatorias al sistema financiero internacional:</p> <ul style="list-style-type: none"> ° mejorar calidad del capital ° mitigar prociclicidad ° evitar potencial desestabilizador de productos financieros ° limitar paraísos fiscales y financieros. 	<p>“Transparencia, responsabilidad y control del sistema financiero internacional”.</p> <p>Ejes:</p> <p>* Protección al usuario de servicios.</p> <p>* Nuevas normas de supervisión para limitar y supervisar actividades de riesgo.</p> <p>* Mayor poder a autoridades para prevenir colapsos de entidades financieras.</p> <p>* Mayor control gubernamental para regular mercados hipotecarios y de tarjetas de crédito.</p> <p>* Supervisar instituciones financieras con problemas.</p>

Fuente: Elaboración propia con base en Tugores (2010), *Crisis: lecciones aprendidas... o no*, Centro de Estudios Internacionales, Universidad de Barcelona, The Washington Post (julio 22 de 2010) y El País (julio 17 de 2010).

Otro ingrediente que, al tiempo que nos recuerda que el juego de intereses lleva la discusión al terreno político, es la enorme dificultad de implantar un mecanismo anticíclico de reducción del déficit, por cuanto lesionaría parte de los intereses de las capas privilegiadas, las dominantes en todo el prolongado ambiente neoliberal. Si la propuesta de reducción del déficit montada en la reducción del gasto público, la de la austeridad, se impone, la salida de la crisis no será ni cercana ni sostenible; y tampoco habrá espacio para la indispensable reforma del escenario socioeconómico, especialmente urgente en el ámbito de la distribución de la riqueza.

Muy recientemente, Joseph Stiglitz ha ilustrado la facilidad de formular un paquete de reducción del déficit que impulse el crecimiento y reduzca la desigualdad:

- a) *Aumento de las inversiones públicas de alto rendimiento;*
- b) *Recortar los gastos militares;*
- c) *Eliminar los apoyos corporativos;*
- d) *Crear un sistema fiscal eficiente y justo que grave las ganancias del capital y los dividendos, y*
- e) *Una leve elevación, del 5.0 %, en los impuestos a las capas de mayor ingreso (al 1 % de los que más ganan) que produciría una significativa elevación de la recaudación, por una década.*

Aumentaría la eficiencia, promovería el crecimiento, mejoraría el medio ambiente y beneficiaría a los trabajadores de clase media. Solo hay un problema: no beneficiaría a los que están arriba, o a los intereses especiales corporativos y a otros que han venido dominando el diseño de las políticas en EE UU. Su lógica convincente es precisamente la razón por la que hay pocas probabilidades de que dicha propuesta razonable se pueda adoptar²¹.

Como puede apreciarse, no existe mayor dificultad *técnica* para la adopción de mecanismos adecuados para, simultáneamente, combatir recesión y déficit; existe, sí, una notable dificultad política y social, derivada de los también notables éxitos de la revolución de los ricos, quienes se hallan del todo indispuestos a reducir sus privilegios. Si la Gran Depresión, con su carga de pusilanimidades, profundidad y duración, permitió la puesta en ejercicio de radicales reformas, mediante el Nuevo Trato, la crisis en curso, la Gran Recesión, deberá prolongarse *sine dñe*, para dar paso –en un escenario de mucho mayor poder corporativo- a la esperanza en nuevas, radicales reformas de aliento popular. El panorama sistémico, que sobre crisis y recuperación se ha propuesto hasta antes de esta recesión, no parece continuar dominando el ambiente: *“La inexistencia de un marco regulatorio adecuado es la razón por la cual el capital financiero puede llegar a provocar una situación caótica. El marco regulatorio adecuado no se diseña y establece antes porque el capital financiero no permite que se le pongan cortapisas. Y después de que la recesión ha comenzado, los grupos políticos que tengan o se apropien de la oportunidad de representar los intereses colectivos de*

²¹ Joseph Stiglitz (2010), *Alternativas a la austeridad*, Negocios, EL PAÍS, p. 10 op. cit.

*la sociedad, sean quienes sean, tendrán el poder de moldear profundamente el futuro*²². Lo que en esta crisis es visible se encuentra muy alejado de la representación de los intereses colectivos de la sociedad; por lo pronto –y el éxito electoral reciente del Partido Republicano lo ratifica- son los intereses corporativos los que se han apropiado del diseño de las políticas del presente y del futuro.

Conclusiones. Sin duda, la lección menos comprendida, de entre las múltiples que ha proporcionado la Gran Recesión, es la relativa a la necesidad de reconocer que lo que ha fracasado es la teoría de los mercados financieros eficientes (eslabonada hacia atrás con la del ciclo económico real, con la de las expectativas racionales y con la de las expectativas adaptativas) y la política económica neoliberal. Una parte significativa de la mala fe puesta en ejercicio durante la confección de la burbuja inmobiliaria, consistió en tratar a las posibilidades de impago de las hipotecas subprime como un *riesgo*, en el sentido actuarial de término; es decir, como algo mensurable y, para acabarla de acabar, de muy baja probabilidad. De ahí las calificaciones de AAA para los derivados puestos a la venta y, de ahí también, la colusión visible entre los oferentes de tales derivados tóxicos y las agencias calificadoras. Donde lo más reciente, y fracasado, del pensamiento neoclásico percibió pequeño riesgo, la realidad ofreció algo muy distinto:

*“Los modelos de gestión del riesgo ignoraron la posibilidad de una correlación casi completa o un impulso en el movimiento de los riesgos, típico de un auge o de una crisis. Lo que sucedió a lo largo de 2008 fue que, de repente, el 10 por ciento de los riesgos se convirtió en el 90 por ciento o más, y todo ello al mismo tiempo”*²³.

Esta circunstancia correspondió con las profecías de un keynesiano casi olvidado que, por sus fueros, hoy regresa con fuerza extraordinaria:

*“Muy pocos en ese momento, como el profesor Maurice Allais en París y, en Nueva York, Hyman Minsky –un profesor estafalario y marginal admirado por marxistas y por gestores de hedge funds-, fueron los que anunciaron que se avecinaba una grave crisis financiera. Minsky preveía un desarrollo en cinco fases: una innovación rentable (o un cambio de política económica), un boom, un estado de euforia, la retirada de beneficios y, finalmente, el pánico, que desde entonces recibe el nombre de Minsky Moment y que él predecía para el año 2009...”*²⁴.

Sobre el mismo aspecto, Skidelsky aporta lo siguiente: *“El ya fallecido Hyman Minsky, también tras los pasos de Keynes, describió un sistema financiero que transforma la inversión en especulación, seguida por colapso. Los periodistas económicos han debatido largo y tendido si el momento actual representa un*

²² Carlota Pérez (2004), *Revoluciones tecnológicas y capital financiero. La dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza*, Siglo XXI editores, México, p. 174.

²³ Robert Skidelsky (2009), *El regreso de Keynes*, Crítica, Barcelona, p. 171.

²⁴ Jaques Attali (2009), *¿Y después de la crisis qué...?*, Gedisa editorial, Barcelona, p. 42.

<<momento Minsky>>. Los economistas de la teoría dominante hicieron caso omiso e ignoraron por completo a Minsky”²⁵.

Minsky mismo, ofrece su versión de las fluctuaciones, del momento realmente anunciado y de la necesaria reivindicación de Keynes:

“La socialización de la inversión que Keynes sugirió ofrece una alternativa tanto para el tratamiento de la inestabilidad y el estancamiento que rigen actualmente, como para las ineficiencias inherentes a una economía donde las transferencias son suficientemente grandes como para ser una barrera efectiva contra el colapso de las ganancias que lleve a las depresiones profundas.

Keynes es poco importante en la teoría y la política que actualmente dominan pero eso sólo subraya la banalidad de la teoría y ayuda a explicar lo inadecuado de la política. Como se ha mostrado, la incapacidad de la teoría actual para comprender la tan evidente inestabilidad de nuestra economía, lleva a la necesidad de una reconstrucción de la teoría. Como la incapacidad de la política para operar en la inestabilidad se ha vuelto también evidente, tendrá que ocurrir una verdadera revisión de la política. En ese momento –y me atrevo a decir que el momento está cerca- Keynes será de gran importancia, no como un conjunto de doctrinas heredadas, sino como creador de los hombros de un gigante sobre los cuales pueda descansar la disciplina y el análisis de la política”²⁶. El momento, Minsky o Keynes, ha llegado.

Resta sólo evocar a la protagonista central del devenir capitalista, la incertidumbre, y sus efectos sobre la inversión, bajo la lógica que hace descansar en ella, y en su capacidad de generar empleo, cualquier posibilidad de verdadera recuperación, como lo apreció Keynes:

“Por conocimiento <<incierto>> no pretendo simplemente distinguir lo que se da por cierto de lo que es sólo probable... El sentido en el que estoy utilizando el término es aquel en el cual la perspectiva de una guerra europea es incierta, o el precio del cobre y el tipo de interés de aquí a veinte años, o la obsolescencia de los inventos, o la situación de los poseedores de riqueza privada en el sistema social de 1970. En estas cuestiones no existe ninguna base científica sobre la que pueda formarse ninguna probabilidad calculable. Sencillamente no lo sabemos”²⁷.

A la incertidumbre se le debe diferenciar del riesgo y de la probabilidad, aunque recurrentemente se les confunde en las propuestas neoclásicas; veamos la posición de Keynes, en el extraordinario capítulo XII, el más luminoso, de la *Teoría general*:

“Al hacer nuestras previsiones sería torpe atribuir gran influencia a motivos que sean inciertos (Con “muy inciertos” no quiero decir lo mismo que con “muy improbables”). Por tanto, es razonable dejarse guiar principalmente por los hechos que nos inspiren cierta confianza, aunque tengan una importancia menos decisiva

²⁵ Robert Skidelsky (2009), *El regreso de Keynes*, op. cit., p. 63.

²⁶ Hyman Minsky (1986), *El legado de Keynes*, *Investigación Económica* 177, FEUNAM, México, julio-septiembre, pp. 29-30. El subrayado es mío (FNU).

²⁷ Citado en Robert Skidelsky (2009), *El regreso de Keynes*, op. cit., p. 109.

para nuestros fines, que por otros poco y vagamente conocidos. Por este motivo, los hechos propios de la situación presente entran, desproporcionadamente en cierto sentido, en la formación de nuestras previsiones a largo plazo, siendo nuestra costumbre fijarnos en la situación actual para proyectarla en el futuro, modificándola únicamente según los motivos más o menos definidos que tengamos para esperar una modificación”²⁸.

Bajo tales circunstancias, y asumiendo que el papel de la inversión -el gasto activo y fluctuante de la demanda efectiva-, es el de *motor del sistema económico*, resulta fundamental reconocer la variedad y jerarquía de aquellos elementos que, para Keynes, la determinan:

“La teoría se puede resumir diciendo que, dada la psicología del público, el nivel de producción y de ocupación en general depende del volumen de inversión. Lo planteo de ese modo, no porque sea el único factor del que depende la producción agregada sino porque, en un sistema complejo, se acostumbra considerar como la causa causans el factor más sujeto a fluctuaciones bruscas y apreciables. De una manera más general, la producción agregada depende de la propensión a atesorar, de la política de la autoridad monetaria en la medida en que afecte el volumen de dinero, del estado de confianza respecto del rendimiento esperado de los bienes de capital, de la propensión a gastar y de los factores sociales que influyen en el nivel del salario monetario. Mas, entre todos esos factores, los menos confiables son aquellos que determinan la tasa de inversión, pues en ellos influyen nuestras ideas del futuro, acerca del cual sabemos tan poco”²⁹.

A la claridad intelectual de Keynes, cuyas interpretaciones del sistema y del ciclo económicos retornan en la actualidad, es indispensable sumarle la fuerza social y política que otorgue racionalidad aceptable a los mecanismos de superación de la Gran Recesión; la alternativa es el tránsito forzado, e interesado, de una crisis a otra.

De continuar la subordinación de México a las circunstancias del sistema económico estadounidense, la crisis continuará, al menos en los asuntos de mayor relevancia: inversión, más ocupación e ingreso dignos.

²⁸ John Maynard Keynes (1958), *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, FCE, México, p. 147.

²⁹ John Maynard Keynes (1937), *The General Theory of Employment*, Quarterly Journal of Economics, 51, febrero, p. 221. El subrayado es del propio Keynes.

BIBLIOGRAFÍA.

Akerlof, George A. y Robert J. Shiller (2009), *Animal Spirits*, Ediciones Gestión 2000, Barcelona.

Ampudia, Ricardo (1996), *México en los informes presidenciales de los Estados Unidos de América*, FCE, México.

Attali, Jacques (2009), *¿Y después de la crisis qué...?*, Gedisa editorial, Barcelona.

Barzún, Jacques (2005), *Del amanecer a la decadencia. Quinientos años de vida cultural en occidente*, Taurus, México.

Duménil, Gérard y Dominique Lévy (2007), *Crisis y salida de la crisis. Orden y desorden neoliberales*, FCE, México.

Fishman, Ted C. (2006), *China S. A. Cómo la nueva potencia industrial desafía al mundo*, Mondadori, México.

Friedman, Milton (1953), *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, Chicago.

Greenspan, Alan (2008), *La era de las turbulencias. Aventuras en un nuevo mundo*, Ediciones B, Barcelona.

Keynes, John Maynard (1958), *La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, FCE, México.

Keynes, John Maynard (1937), *The General Theory of Employment*, Quarterly Journal of Economics, 51, febrero.

Krugman, Paul (2008), *Después de Bush. El fin de los <<neocons>> y la hora de los demócratas*, Crítica, Barcelona.

Krugman, Paul (2009), *El retorno de la economía de la depresión y la crisis actual*, Crítica Barcelona.

Luna M., Sergio y Eduardo González N. (2004), *Libre comercio y convergencia. La macroeconomía del TLCAN*, en Enrique R. Casares y Eduardo Sobarzo, Diez años del TLCAN en México. Una perspectiva analítica, *Trimestre Económico*, Lecturas # 95, FCE, México.

Minsky, Hyman (1986), *El legado de Keynes*, Investigación Económica 177, FEUNAM, México, julio-septiembre.

Pérez, Carlota (2004), *Revoluciones tecnológicas y capital financiero. La dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza*, Siglo XXI editores, México.

Rubio, Luis (1994), *¿Cómo va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio?*, FCE, México.

- Sierra, Justo (1950), *Evolución política del pueblo mexicano*, FCE, México.
- Skidelsky, Robert (2009), *El regreso de Keynes*, Crítica, Barcelona.
- Soros, George (2008), *El nuevo paradigma de los mercados financieros. Para entender la crisis económica actual*, Taurus, México.
- Stiglitz, Joseph (2003), *Los felices noventa*, Taurus, Colombia.
- Stiglitz, Joseph (2006), *Cómo hacer que funcione la globalización*, Taurus, México.
- Stiglitz, Joseph (2009), “La caída de Wall Street es para el fundamentalismo de mercado lo que la caída del muro de Berlín fue para el comunismo”, en *La crisis económica mundial*, Debate, México.
- Stiglitz, Joseph (2010), *Alternativas a la austeridad*, Negocios, EL PAÍS (12/12/2010).
- Tugores, Juan (2010), *Crisis: lecciones aprendidas... o no*, Centro de Estudios Internacionales, Universidad de Barcelona.
- Viner, Jacob (1950), *The Custom Union Issue*, Lancaster Press for Carnegie Edowment for International Peace, Nueva York.
- Weintraub, Sidney (1990), *A Marriage of Convenience*, Oxford University Press, Nueva York.