

Libro electrónico

Julio López Gallardo

El economista kaleckiano estructuralista de México

Verónica De Jesús Romo
Violeta Rodríguez del Villar
(Compilación y textos)



JULIO LÓPEZ GALLARDO

EL ECONOMISTA KALECKIANO ESTRUCTURALISTA
DE MÉXICO



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Dr. Enrique Graue Wiechers

Rector

Dr. Leonardo Lomelí Vanegas

Secretario General

Dr. Luis Agustín Álvarez Icaza Longoria

Secretario Administrativo

Dra. Guadalupe Valencia García

Coordinadora de Humanidades



INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Dr. Armando Sánchez Vargas

Director

Dr. José Manuel Márquez Estrada

Secretario Académico

Ing. Patricia Llanas Oliva

Secretaria Técnica

Mtra. Graciela Reynoso Rivas

Jefa del Departamento de Ediciones

JULIO LÓPEZ GALLARDO
EL ECONOMISTA KALECKIANO
ESTRUCTURALISTA DE MÉXICO

Verónica De Jesús Romo
Violeta Rodríguez del Villar
(*Compilación y textos*)



Catalogación en la publicación UNAM. Dirección General de Bibliotecas y Servicios Digitales de Información

Nombres: Jesús Romo, Verónica de, editor. | Rodríguez del Villar, Violeta, editor.

Título: Julio López Gallardo : el economista kaleckiano estructuralista de México / Verónica De Jesús Romo, Violeta Rodríguez del Villar (compilación y textos).

Descripción: Primera edición. | México : Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas, 2022.

Identificadores: LIBRUNAM 2140975 (libro electrónico) | ISBN 978-607-30-6279-4 (libro electrónico).

Temas: López G., Julio, 1941-2020 -- Biografía. | Economistas -- Chile -- Biografía. | Economistas -- México. | Economía keynesiana.

Clasificación: LCC HB123.C53 (libro electrónico) | DDC 330.983—dc23

Primera edición digital en pdf, julio de 2022.

D.R. © UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Ciudad Universitaria, Coyoacán,
04510, Ciudad de México.

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Circuito Mario de la Cueva s/n,
Ciudad de la Investigación en Humanidades,
04510, Ciudad de México.

ISBN: 978-607-30-6279-4.

DOI: 10.22201/iiec.9786073062794e.2002

Diseño de portada: Victoria Jiménez.

Cuidado de la edición: Héliida De Sales Y.

Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio sin la autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales.

Hecho en México.

AGRADECIMIENTO

La publicación del presente libro en homenaje a la vida y obra de Julio López Gallardo, distinguido profesor e investigador del posgrado de Economía de la UNAM, está dedicada a su familia, a su esposa Judith Villavicencio y a sus hijas Antonia y Manuela, quienes tienen nuestro profundo respeto y cariño.

Agradecemos a las revistas *Economía Informa*, *Economía UNAM*, ambas editadas por la Facultad de Economía de la UNAM y a la revista de *Economía Contemporânea* del Instituto de Economía de la Universidad Federal de Río de Janeiro por permitirnos incluir en esta obra parte de la investigación de Julio López publicada en dichas revistas. Asimismo, agradecemos a la Dirección, Secretaría Académica y Departamento de Ediciones del Instituto de Investigaciones Económicas por hacer posible esta obra.

ÍNDICE

AGRADECIMIENTO	7
PRESENTACIÓN	13
<i>Violeta Rodríguez del Villar</i>	
I. JULIO LÓPEZ GALLARDO. EL ECONOMISTA KALECKIANO ESTRUCTURALISTA DE LA UNAM. INMEJORABLE MAESTRO	
INTRODUCCIÓN	19
<i>Violeta Rodríguez del Villar</i>	
LA MACROECONOMÍA DE JULIO LÓPEZ GALLARDO	21
<i>Verónica De Jesús Romo</i>	
II. JULIO: COLEGA, MENTOR Y AMIGO	
<i>Verónica De Jesús Romo (coordinadora)</i>	
INTRODUCCIÓN	47
<i>Violeta Rodríguez del Villar y Verónica De Jesús Romo</i>	
JULIO FUE SIEMPRE JOVEN	55
<i>Guadalupe Mántey</i>	
JULIO LÓPEZ: LA ECONOMÍA COMO MAGISTERIO Y COMPROMISO... Y ALGUNA FORMA DE MILITANCIA	57
<i>Rolando Cordera Campos</i>	
JULIO LOPEZ AS A POST-KEYNESIAN	63
<i>Gary Dymski</i>	

JULIO LÓPEZ COMO UN POSKEYNESIANO <i>Gary Dymski</i>	65
JULIO LOPEZ AND THE ECONOMICS OF MICHAŁ KALECKI <i>Tracy Mott</i>	69
JULIO LÓPEZ Y LA TEORÍA ECONÓMICA DE MICHAŁ KALECKI <i>Tracy Mott</i>	75
JULIO LOPEZ GALLARDO: A DISTINGUISHED SCHOLAR WHO CARED DEEPLY ABOUT THE TRUSTWORTHINESS OF EMPIRICAL EVIDENCE IN APPLIED ECONOMICS <i>Aris Spanos</i>	83
JULIO LÓPEZ GALLARDO: UN DISTINGUIDO ACADÉMICO QUE SE PREOCUPÓ PROFUNDAMENTE POR LA CONFIABILIDAD DE LA EVIDENCIA EMPÍRICA EN LA ECONOMÍA APLICADA <i>Aris Spanos</i>	89
JULIO LÓPEZ: DE SUS ENSEÑANZAS E INFLUENCIAS <i>Moritz Cruz</i>	95
LA RELEVANCIA Y ACTUALIDAD DEL LEGADO INTELECTUAL DE JULIO LÓPEZ GALLARDO <i>José Nabor Cruz Marcelo</i>	99
JULIO LÓPEZ GALLARDO. MEMORIA EN IMÁGENES <i>Verónica De Jesús Romo</i>	103
III. COMPENDIO DE OBRAS SELECCIONADAS	
INTRODUCCIÓN <i>Violeta Rodríguez del Villar</i>	109
MICHAŁ KALECKI	119
POLÍTICA ECONÓMICA Y REFUNDACIÓN CAPITALISTA EN CHILE	129
LA ECONOMÍA MEXICANA: EVOLUCIÓN RECIENTE, PERSPECTIVAS Y ALTERNATIVAS	147

EL DERRUMBE DE UNA FICCIÓN. EVOLUCIÓN RECIENTE, CRISIS Y PERSPECTIVAS DE LA ECONOMÍA MEXICANA	175
DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL Y DISTRIBUCIÓN SOCIAL DEL INGRESO	193
EL COSTO DE LA FUGA DE CAPITALES EN MÉXICO	207
VENTAJAS COMPARATIVAS, CRECIMIENTO Y COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO	233
ES POSIBLE ACELERAR EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE AMÉRICA LATINA: RELEYENDO A MICHAL KALECKI	261
MÉXICO Y LOS PAÍSES DE INDUSTRIALIZACIÓN RECIENTE EN EL MERCADO NORTEAMERICANO, 1985-2000	293
FLEXIBILIDAD SALARIAL, COMPETITIVIDAD CAMBIARIA Y PLENO EMPLEO: LOS PRIMEROS HEREJES	335
IV. LEGADO INTELECTUAL (1941-2020)	
INTRODUCCIÓN <i>Verónica De Jesús Romo y Violeta Rodríguez del Villar</i>	371
LIBROS	373
CAPÍTULOS	375
ARTÍCULOS	383
TESIS ASESORADAS	395
PUBLICACIONES EN REVISTAS EN EL <i>SCImago Journal Rank</i>	399
SEMBLANZAS	401

PRESENTACIÓN

*Violeta Rodríguez del Villar**

Como reconocimiento a la trascendente trayectoria de investigación y docencia de uno de los economistas más brillantes que ha tenido nuestra Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), esta obra recopila una muestra de los significativos aportes a la ciencia económica que realizó el doctor Julio López Gallardo, quien además fue coautor, profesor y director de tesis de varios de los investigadores del Instituto de Investigaciones Económicas (IIEC).

La primera sección del libro “La macroeconomía de Julio López Gallardo”, presenta la biografía del doctor Julio. Como lo describe la doctora Verónica De Jesús Romo, el doctor Julio desarrolló su trabajo de investigación motivado por la sobresaliente curiosidad científica que lo caracterizaba, emprendiendo en nuestro país la intensa búsqueda de soluciones para las mayores problemáticas que nos afectan y que compartimos con el resto de América Latina.

* Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas (IIEC) de la UNAM. Agradezco a la doctora Isalia Nava Bolaños por apoyar e impulsar la elaboración de esta obra desde la Secretaría Académica de nuestro Instituto de Investigaciones Económicas (IIEC). Sin su acompañamiento, observaciones y sugerencias, no hubiese sido posible llevar a buen término esta obra. También agradezco al doctor Armando Sánchez, quien tuvo la idea original. Finalmente, le doy las gracias a la doctora Verónica De Jesús Romo, por haber hecho tan sencilla y amena nuestra coautoría, pero principalmente, por haber compartido conmigo su inigualable dedicación, profesionalismo, creatividad e iniciativa. Dedico mi aportación en esta obra, a los profesores y compañeros egresados de la maestría en Economía de la Unidad Académica de los Ciclos Profesional y de Posgrado (UACPP) del Colegio de Ciencias y Humanidades de la UNAM.

Esa búsqueda lo llevó a abordar con franca rigurosidad teórica y con claro interés empírico temas que no dejan de ser actuales en estos tiempos convulsos que nos está tocando vivir, como podrá verificar el lector en la lista completa de referencias bibliográficas, hemerográficas y de tesis dirigidas por el doctor Julio presentada en la sección “Legado intelectual (1941-2020)” de esta obra.

La sección “Julio: colega, mentor y amigo” incorpora las opiniones y comentarios sobre nuestro querido profesor de connotados economistas contemporáneos que, a lo largo de una intensa pero gratificante labor, se abocó a reunir la doctora Verónica De Jesús Romo, entre algunos de los más cercanos alumnos, colaboradores, colegas y amigos del doctor Julio, a quienes agradecemos profunda y sinceramente que nos permitieran adicionar a esta obra sus reflexiones y anécdotas, que celebran el trabajo académico y la vida del doctor Julio.

La sección “Compendio de obras seleccionadas” incluye 10 artículos elaborados por el doctor Julio, cuidadosamente seleccionados para ofrecer una muestra precisa y rigurosa de los temas que franquearon su trabajo de investigación, el cual estuvo principalmente basado en la teoría elaborada por Michal Kalecki, quien fue su mentor, y también en el estructuralismo desarrollado por los autores latinoamericanos con los que compartió aula, entre quienes destacan Carlos Oyarzun, Pedro Vuskovic, Aníbal Pinto, Osvaldo Sunkel, Ignacy Sachs y Paolo-Sylos Labini. Finalmente, en el pensamiento marxista, que fundamentó su participación como asesor en la Unidad Popular, coalición de partidos de izquierda que llevó a la presidencia a Salvador Allende. Conforme a uno de los relatos casi mágicos, envueltos en nostalgia y gourmet, con los que acostumbraba deleitarnos el doctor Julio a quienes tuvimos la fortuna de ser sus alumnos, *El Capital* de Carlos Marx, fue el único libro que, por compromiso ideológico, académico y de vida, decidió llevar consigo en el viaje del exilio que se vio obligado a emprender bajo la dictadura de Pinochet.

Igual que varios de nuestros compañeros egresados de la maestría en Economía de la extinta Unidad Académica de los Ciclos Profesional y del Posgrado (UACPYP) del Colegio de Ciencias y Humanidades de la UNAM, así como del actual posgrado en economía de nuestra máxima casa de estudios, pudimos atestiguar el diseño y desarrollo de algunos de los libros y artículos del doctor Julio, además de haber tenido la fortuna de arrastrar el lápiz bajo su dirección, como ayudantes de investigación, como ayudantes en sus cursos de macroeconomía, como alumnas y, en el caso de la doctora Verónica De Jesús Romo, también como su coautora.

No podemos sino agradecerle su compromiso con nuestra formación, pero sobre todo, la experiencia personal que significó abreviar de su inagotable ingenio y su eufórica emoción por generar conocimientos innovadores, como clara expresión de la brillante personalidad de nuestro profesor, quien nos exigía mucho pero no tanto como nos aportaba, ni tanto como se exigía a sí mismo. Aderezados con llamadas o visitas inesperadas y en ocasiones intempestivas, para solicitar información o comentar sus hallazgos, los desvelos compartidos con el doctor Julio valieron cada minuto, porque nos estimularon para emprender nuestras propias vidas y nuestras propias obras.

Además de mentor, el doctor Julio fue también un economista prolífico; nos hereda una producción vasta y significativa, la cual seguirá siendo, sin lugar a dudas, fuente inagotable de conocimientos para las generaciones venideras. Se reproduce aquí una pequeña muestra de la misma, con profundo respeto hacia el doctor Julio, su familia y sus seres queridos, hacia sus amigos y colegas, hacia sus alumnos, hacia nuestra Universidad, nuestra comunidad académica y nuestro entorno, a fin de mantener viva la esperanza por el mundo mejor que el doctor Julio se esforzó por construir con su legado, el cual nos compromete a mantener vivo su recuerdo y a honrar su vida y su obra.

I. Julio López Gallardo. El economista kaleckiano
estructuralista de la UNAM. Inmejorable maestro

INTRODUCCIÓN

Violeta Rodríguez del Villar

Esta sección presenta la biografía del doctor Julio, cuidadosa y meticulosamente elaborada por la doctora Verónica De Jesús Romo, quien realizó la investigación profunda y detallada de la vida académica de nuestro apreciado maestro, una labor ardua que sin lugar a dudas, la ha convertido en la mejor conocedora del legado académico y científico heredado por quien fuera su más apreciado mentor y uno de sus más entrañables amigos.

La doctora Verónica nos entrega una biografía impecable, que no solamente realiza el recorrido histórico de la vida de nuestro querido profesor, sino que entrelaza los acontecimientos con su desarrollo profesional, con lo que esclarece la coherencia de su producción científica y la enmarca para apreciar su importancia.

Queda al lector disfrutar del relato que celebra una vida única, motivada por la curiosidad de descubrir el trasfondo del desenvolvimiento del capitalismo contemporáneo desde uno de los momentos históricos más convulsos que nos ha tocado vivir, caracterizado por incluir el parteaguas que volvió vigente el dominio de las grandes corporaciones, la mundialización y el neoliberalismo.

Se encontrará alentador que más que transcurrir en el rincón de una biblioteca, el trabajo de investigación y formación académica desarrollado por el doctor Julio estuvo envuelto en la aventura inédita e irrepetible de trascender un mundo en continua transformación, cuya interpretación le

demandó la experimentación in situ, además del uso conjunto de herramientas metodológicas complejas, que van desde la dinámica matemática y la econometría de alto nivel, hasta el análisis histórico y social, pasando por supuesto, por el conocimiento profundo del cuerpo duro de la teoría económica. El doctor Julio enfrentó con gran entusiasmo ese desafío, además de cubrir todos los aspectos necesarios para alcanzar un desempeño profesional de excelencia. Nos deja la muestra de una vida ejemplar, honesta y comprometida con el objetivo de construir un mejor entorno para todos, como podrá verificar el lector a continuación.

LA MACROECONOMÍA DE JULIO LÓPEZ GALLARDO

*Verónica De Jesús Romo**

La carrera académica del profesor Julio López Gallardo en México comenzó en 1966, cuando una de las principales revistas mexicanas especializadas en economía, *El Trimestre Económico*, publicó su artículo “La relación producto-inversión y la tasa óptima de inversión”. Esta publicación contenía parte de la investigación que ese mismo año presentó para obtener el título de licenciado en ciencias económicas por la Universidad de Chile, país que lo vio nacer.

Algunos años después, luego de realizar estudios de posgrado en Polonia e Italia y habiendo sido profesor en universidades de Chile y Venezuela, el doctor Julio López se sumó al cuerpo académico de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) como profesor investigador de la maestría en economía de la extinta Unidad Académica de los Ciclos Profesional y de Posgrado (UACPP) del Colegio de Ciencias y Humanidades de la UNAM y, posteriormente, de la División de Estudios de Posgrado, de la Facultad de Economía. Fue aquí,

* División Académica de Ciencias Básicas, Universidad Juárez Autónoma de Tabasco. Quiero agradecer muy especialmente al doctor Gerardo Fujii por el apoyo académico que me brindó durante la elaboración de este documento; agradezco su acompañamiento, sus observaciones y sugerencias a versiones anteriores de este trabajo. Asimismo, agradezco al doctor Armando Sánchez, la doctora Isalia Nava, a la maestra Violeta Rodríguez y al Instituto de Investigaciones Económicas por permitirme participar en este proyecto en honor y reconocimiento a mi mentor y amigo Julio López Gallardo. Finalmente agradezco a la doctora Guadalupe Mántey y los doctores Rolando Cordera, Tracy Mott, Gary Dymski, Aris Spanos, Moritz Cruz y José Nabor Cruz por sus colaboraciones.

en la máxima casa de estudios de México, donde el doctor Julio, desde 1979 y hasta 2014, año de su jubilación, desarrolló su vida y obra académicas, las cuales lo distinguieron como uno de los economistas poskeynesianos contemporáneos más importantes, con un enfoque de análisis propio, basado en las teorías de Michal Kalecki, el pensamiento estructuralista latinoamericano y la teoría keynesiana. Lo distinguieron sus contribuciones a la macroeconomía teórica y empírica, además de sus numerosas investigaciones, de alto rigor metodológico, sobre las economías mexicana y latinoamericana, y su extraordinaria labor como formador de economistas.

Sus publicaciones constan de nueve libros, 38 capítulos en libros y 90 artículos de investigación propagados en revistas arbitradas nacionales e internacionales. Hasta marzo de 2021, su obra había sido citada en más de 1 180 ocasiones. Durante los más de 30 años en los que se desempeñó como catedrático de la UNAM formó a varias generaciones de economistas, en los cursos de Teoría Macroeconómica I, II y III, Temas Selectos de Macroeconomía, Desarrollo Económico I y II en el programa de licenciatura en economía de la Facultad de Economía; y en los cursos de Teoría Económica, Economía Monetaria, Política Económica, Econometría I y en los seminarios de Métodos Cuantitativos y Política Económica en el programa de maestría del posgrado de la Facultad de Economía. Asimismo, fue tutor principal de nueve tesis de doctorado, 20 de maestría y cinco de licenciatura en economía.

El 3 de mayo de 2020, los que nos identificamos con la economía no convencional; los que fuimos motivados e inspirados por el profesor Julio López Gallardo y por su obra; pero, sobre todo, los que tuvimos la fortuna de ser sus alumnos, colegas y amigos; y para quienes su guía y enseñanza significó una gran influencia en nuestras vidas, sufrimos la pérdida de Julio López Gallardo, nuestro querido mentor, colega y amigo.

El principal objetivo de este trabajo es presentar a las nuevas generaciones la obra del doctor Julio López Gallardo.

Encontrarán que la obra del doctor Julio es valiosa por su enfoque teórico no convencional y por la rigurosidad metodológica y econométrica de sus análisis empíricos de la economía contemporánea de países en vías de desarrollo, como México, y de economías avanzadas, como Estados Unidos y Francia.

¿QUIÉN FUE JULIO LÓPEZ GALLARDO?

Nació el 22 de septiembre de 1941 en Chile. El proceso histórico de su país y sus convicciones sociales y políticas lo condujeron a él y a su familia a México, país en el que su vida profesional y personal florecieron por muchos años. En 2014 cambió su residencia a Francia por muy buenos motivos, la unidad familiar, para que él y su querida esposa vieran crecer a sus nietos.

A continuación, expongo los detalles de su prodigiosa vida académica y legado intelectual en el campo de la macroeconomía y la economía aplicada.

Se graduó con honores como licenciado en ciencias económicas por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Chile en 1966 con la tesis “Algunos aspectos de las inversiones en la teoría del desarrollo y la planificación”, misma que realizó bajo la dirección y evaluación de dos destacados exponentes del estructuralismo latinoamericano, Pedro F. Paz, como profesor guía, y Osvaldo Sunkel, como profesor informante.

En el informe de evaluación de la tesis (memoria), el profesor Osvaldo Sunkel escribió:

Cumplo con verdadera satisfacción el deber de informar a usted sobre la memoria del señor Julio López Gallardo titulada ‘Algunos aspectos de las inversiones en la teoría del desarrollo y la planificación’ [...] Como puede apreciarse, se trata, en primer lugar, de un trabajo teórico, inclinación que no es muy frecuente

encontrar en los egresados de la Escuela de Economía, y que me parece imprescindible estimular decididamente. En segundo lugar, el autor ha sabido escoger dos temas de verdadera trascendencia: el análisis de la tasa óptima de inversión y el análisis de la significación de elegir tecnologías de diferentes intensidades de capital y de mano de obra desde el punto de vista de la tasa de crecimiento y empleo de largo plazo de la economía. En tercer lugar, la exposición de ambos temas es rigurosa y clara, y revela por consiguiente un esfuerzo teórico serio y una capacidad analítica y de absorción poco frecuentes en trabajo de esta naturaleza [Osvaldo Sunkel, 4 de mayo de 1966, tomado de López Gallardo, 1966].

En la Universidad de Chile, el profesor Julio fue formado e influido por la teoría macroeconómica de Keynes y el pensamiento estructuralista latinoamericano impartidos por sus muy destacados profesores Carlos Oyarzún, Pedro Vuskovic y Aníbal Pinto. Sus estudios de posgrado los realizó en la Universidad de Roma, donde fue alumno de Paolo Sylos Labini, en la Escuela Central de Planificación y Estadística de Varsovia (Szkole Głównej Planowania i Statystyki, SGPiS) y en la Universidad de Varsovia, en las que fue alumno de Michal Kalecki, uno de los padres fundadores del principio de demanda efectiva.

Durante su estadía en Polonia, entre 1966 y 1969, además de aprender la teoría kaleckiana de su propio creador, Julio López se formó con Ignacy Sachs, Kazimierz Laski y Adam Szeworski, colaboradores cercanos de Kalecki, mismos que después de un tiempo se convirtieron en colegas y amigos del profesor Julio. Según los registros que obtuvo Osiatyński [2020], el profesor López participó en el Seminario Interuniversitario de la Universidad de Varsovia de Planificación del Desarrollo de los Países del Tercer Mundo, que consideraba el análisis de los aspectos macroeconómicos de los planes de desarrollo implementados y la elaboración de planes de desarrollo modelo para países seleccionados.

En 1970, Julio López obtuvo el grado de doctor en economía por la Universidad de Varsovia con el trabajo de tesis titulado “Economic growth and income distribution in Latin America”, en donde analizó los casos de Argentina, Brasil y México.

Como muestra de gratitud hacia los destacados economistas que constituyeron una valiosa influencia en su vida, en los agradecimientos del libro *La economía del capitalismo contemporáneo: teoría de la demanda efectiva*, el profesor Julio escribió:

Mi deuda intelectual mayor es con Carlos Oyarzún y Michal Kalecki. Carlos Oyarzún me introdujo al pensamiento estructuralista latinoamericano cuando iniciaba mis estudios de Economía. Posteriormente, tuve la fortuna de conocer, y de recibir el estímulo y apoyo de un conocido y valioso representante de esta escuela: Osvaldo Sunkel; sin su ayuda difícilmente me habría interesado en los problemas teóricos que están detrás del análisis histórico. Como todos los economistas latinoamericanos de mi generación, tengo también una gran deuda intelectual con uno de los fundadores del pensamiento estructuralista: me refiero a Aníbal Pinto, cuyos trabajos y reflexiones han sido para muchos una fuente inagotable de estímulo.

También tuve la fortuna de conocer y ser alumno de Michal Kalecki. Junto con su teoría, él me enseñó que el pensamiento económico progresista y socialista no necesita basarse en dogmas, y que puede ser creativo a la vez que riguroso... en el periodo de 1966 a 1969... tuve la oportunidad de trabajar también con Ignacy Sachs y con Paolo Sylos Labini, ambos grandes economistas, generosos maestros y excelentes amigos [López, 1987: 17].

En 1965, se incorporó como profesor investigador en la Universidad de Concepción, a la cual se reincorporó una vez concluidos sus estudios doctorales y, entre 1971 y 1972, desempeñó sus labores docentes y de investigación en la Universidad de Chile. En el periodo de 1972-1973, ocupó la posición de ingeniero investigador en el Departamento de Estudios y

Planeación de la Corporación del Cobre. El profesor Julio tuvo que salir de su país en el periodo de la dictadura de Pinochet. Se trasladó a Venezuela, donde se desempeñó como jefe del Área de Estudios sobre América Latina en el Departamento de Estudios Económicos Internacionales del Instituto de Comercio Exterior de Venezuela en el periodo de 1976-1978.

En 1979, llegó a México junto con su familia. A partir de entonces, el profesor Julio López se desempeñó como profesor-investigador de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México. Se naturalizó mexicano.

Durante su vida académica fue profesor invitado por la Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales de París, la Universidad Autónoma de Barcelona, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal)-México, el Centro de Investigación y Docencia Económica, la Universidad Central de Venezuela, entre otros.

Como parte de su quehacer académico fue editor de la revista *Investigación Económica*, de la Facultad de Economía de la UNAM, en el periodo 2002-2006. Asimismo, fue colaborador de otras importantes revistas como *El Trimestre Económico* (México, FCE), la *Revista de Economía Contemporânea* (Brasil, Universidad Federal de Rio de Janeiro), *International Journal of Political Economy* (Reino Unido), *Review of Keynesian Economics* (Reino Unido), entre otras.

En 2003, fue galardonado con el Premio Universidad Nacional en el área de Investigación en Ciencias Económico-Administrativas, “por haber proporcionado durante un cuarto de siglo a la universidad y al mundo, en su campo, importantes contribuciones teóricas y además, por haber abierto fronteras de conocimiento en las que trabajan nuevos investigadores que ha formado mediante el seguimiento escrupuloso de su desarrollo y de su producción” [Dirección General de Asuntos del Personal Académico (DGAPA), s. f.] y en el 2010 fue reconocido por 30 años de servicios académicos en la UNAM.

En 2014, el profesor Julio se jubiló y cambió su residencia a Francia. No obstante, nunca dejó de hacer economía; prueba de ello son 11 artículos de investigación A [79-89], tres capítulos C [37-39] y un libro L [9] publicados entre 2015 y 2020.¹ Del mismo modo nunca dejó de colaborar con la UNAM; fue profesor de seminarios, tutor principal de doctorado en el posgrado de la Facultad de Economía hasta 2017 y profesor invitado en distintos eventos. En septiembre de 2019, el profesor Julio nos honró con su presencia en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, fue invitado especial en la celebración conmemorativa del 50 aniversario de la *Revista Problemas del Desarrollo*, *Revista Latinoamericana de Economía*. Para muchos de nosotros, esta fue la última vez que tuvimos la fortuna de convivir con el profesor Julio y de deleitarnos con su cátedra profunda y amena. En esa ocasión, sobre el pensamiento estructuralista latinoamericano de Raúl Prebisch, el extenso de su disertación se publicó en el artículo A [88].

El 3 de mayo de 2020, el profesor Julio murió en Francia víctima de cáncer. Tuve la fortuna de conocerlo durante más de 15 años, siempre fue mi maestro —en el más amplio sentido de la palabra—.² A los que no le conocieron, les comparto que poseía una gran curiosidad científica, era relajado, divertido, jovial y muy entusiasta. Fue un hombre devoto y agradecido con su esposa, sus hijas y sus nietos. Recuerdo que en su última visita a México estaba muy aplicado consiguiendo regalitos para sus nietos. En esa ocasión, me comentó que de

¹ En adelante, usaré la notación A [] con números entre los corchetes para referirme a los artículos con esa numeración de la lista de obras del doctor Julio presentada en la sección “Legado intelectual (1941-2020)” de este libro; lo mismo aplica para la notación C [] en el caso de capítulos en libros colectivos y L [] para el caso de libros.

² Fui su ayudante de investigación, profesor adjunto en algunos de sus cursos de la Facultad de Economía. Años más tarde, él fue mi asesor principal de doctorado. Incluso, después de diciembre de 2017, cuando obtuve el grado de doctora en Economía, continuamos trabajando en algunas investigaciones mientras la enfermedad se lo permitió. Fue una excelente influencia en mi vida profesional y personal.

México extrañaba el brillo de los colores y la juventud de la gente.

PRODUCCIÓN CIENTÍFICA

Como profesor de la UNAM, el doctor Julio López dedicó su intelecto al estudio de los temas centrales de la macroeconomía, el desarrollo y la política económica. A continuación, con la finalidad de destacar los temas de su interés y en los que se ocupó a lo largo de su vida, hago una breve presentación de la producción científica del profesor Julio.

La teoría de Kalecki

La principal influencia teórica y metodológica del profesor López fue el pensamiento de Kalecki —las teorías de la demanda efectiva, de las ganancias, de la formación de precios y de la distribución del ingreso, del ciclo económico y la de las decisiones de inversión—. En Kalecki, el profesor Julio encontró un marco teórico “más claro y riguroso que en el de J. M. Keynes” [López, 1987: 11], para el estudio de los mecanismos de funcionamiento y de la dinámica de la economía capitalista.

La influencia de las teorías de Michal Kalecki se observa en toda la obra del profesor Julio.³ Particularmente cuatro de sus libros [1, 2, 7 y 8] están dedicados íntegramente al estudio

³ Excepto en sus dos primeras publicaciones de 1966 y 1967, en las que realizó una extensión y reinterpretación del teorema de Maurice Dobb sobre la elección de técnicas de producción en condiciones de oferta ilimitada de trabajo. Sin embargo, en 1971, el profesor Julio publicó una reconsideración a sus planteamientos de 1966, donde incorporó la crítica de Michal Kalecki sobre del uso racional de técnicas de producción intensivas en capital en economías con dotación de trabajo ilimitada, puesto que, desde el marco institucional que Kalecki utilizó en su obra *El desarrollo de la economía socialista* [1968], se privilegia el uso de técnicas con la menor intensidad de capital [López Gallardo, 1971].

del pensamiento kaleckiano. Además, los siguientes capítulos en libros colectivos C [19, 20, 21, 23, 32 y 34] y artículos A [4, 13, 19, 28, 34, 38, 40, 51, 67, 70, 76, 89 y 90] están dedicados a la discusión y análisis del pensamiento de Kalecki y su aplicación empírica para el estudio de la economía contemporánea.

El profesor Julio fue uno de los discípulos de Kalecki que entendió la importante contribución que los planteamientos de su mentor significaban para la teoría económica en general, pero principalmente para la teoría del desarrollo y el estudio de las economías de los países menos desarrollados. Él consideró sumamente importante poner a disposición de la comunidad de economistas de habla hispana la teoría de Kalecki. Por ello, coordinó dos números especiales de revistas publicadas en español con parte de la obra de Kalecki por primera vez disponible en nuestro idioma: el número 16 de *Economía y Administración* A [4] en honor a la vida de Kalecki, publicado en 1970 por la Universidad de Concepción, Chile, y el número 166 de *Investigación Económica* A [13] publicado en 1983 por la UNAM en conmemoración de los 50 años de la publicación de *Essay on the business cycle theory* de Kalecki [1933]. En ambos volúmenes, el profesor colaboró traduciendo algunos trabajos.

El número especial de la revista *Economía y Administración*, en homenaje póstumo a Kalecki, quien falleció el 17 de abril de 1970, es histórico y de gran relevancia para el florecimiento del pensamiento kaleckiano en Latinoamérica, puesto que hasta 1970 solo se habían publicado en español dos obras de Kalecki: *Teoría de la dinámica económica* y *El desarrollo de la economía socialista*.

El profesor Julio decidió publicar en este volumen los ensayos “Las ecuaciones marxistas de reproducción y la economía moderna” y “El problema de la realización según Tugan-Baranovski y Rosa Luxemburgo” con el objetivo de difundir la base lógica de Kalecki para comprender el funcionamiento y la dinámica de la economía capitalista.

En la introducción de este número de *Economía y Administración*, el profesor Julio explica que el objetivo de incluir las obras “Ensayo teórico sobre el ciclo económico” y “Tendencias y ciclos económicos: una reconsideración”, fue difundir la teoría de las decisiones de inversión, donde Kalecki demuestra que las condiciones necesarias para la reproducción ampliada y la acumulación son cíclicas. Lo anterior por las contradicciones entre el desarrollo de las fuerzas productivas inducidas por la inversión y las limitaciones que las relaciones de producción imponen sobre la capacidad de demanda de la población.

El profesor Julio no duda en publicar en nuestro idioma el “Ensayo teórico sobre el ciclo económico” (“Essay on the business cycle theory”), editado originalmente en polaco en Varsovia en 1933, y que también apareció en la revista francesa *Revue d'Économie Politique* de marzo-abril de 1935. Esta es la obra en donde Kalecki presentó íntegramente su Teoría de la Demanda Efectiva, antes de la publicación en 1936 de la Teoría General de Keynes. Una motivación adicional para difundir el “Ensayo teórico sobre el ciclo económico” es que constituye un pilar de los modelos de ciclo económico. Es en este documento donde, por primera vez, se utilizó la demanda efectiva para explicar el mecanismo del ciclo económico.

El artículo “Aspectos políticos del pleno empleo” es un extracto del que se publicó en *The Political Quarterly* en 1943, que trata sobre las posibilidades de crear demanda efectiva adicional mediante la intervención del Estado por la vía del gasto público para eliminar el desempleo. En este artículo, Kalecki señala que la modalidad de la política económica y el empeño de su aplicación dependen, en algún grado, de los intereses de la clase política dominante. De este modo, las políticas económicas que influyen sobre la demanda, fundamentalmente el manejo del gasto público, generan un ciclo político que responde al ciclo económico.

Finalmente, para el análisis de las economías latinoamericanas, el profesor Julio consideró necesario que sus colegas de

habla hispana tuvieran acceso a las obras de Kalecki acerca de las economías subdesarrolladas y de las economías que Kalecki definió como “régimenes intermedios”. Esta fue su motivación para publicar en español los artículos: “La diferencia entre los problemas económicos cruciales de las economías desarrolladas y las economías subdesarrolladas no socialistas”; “Notas acerca de los aspectos sociales y económicos de los régimenes intermedios”; y “Bolivia un ‘régimen intermedio’ en América Latina”. Estas tres obras forman parte de las ideas que Kalecki se encontraba desarrollando cuando estalló la crisis política de Polonia de 1968. Al fallecer Kalecki en 1970, algunas de sus investigaciones en esta perspectiva quedaron inconclusas.

En el volumen de *Investigación Económica* de 1983, conmemorativo del 50 aniversario de la publicación de “Ensayo sobre la teoría del ciclo económico” (“Essay on the business cycle theory”, 1933), el profesor Julio coordinó la publicación de cinco trabajos de Kalecki inéditos en español, dos de los cuales no habían sido traducidos a otro idioma hasta esa fecha: “Tres sistemas” [1934] y “Algunas observaciones sobre la Teoría de Keynes” [1936], ambos publicados en la revista polaca *Ekonomista*; “Comercio unilateral y pleno empleo”, impreso por la revista *Canadian Journal of Economics* en 1936; “Teorías del crecimiento en diferentes sistemas sociales”, que había aparecido por primera vez en 1970 en la revista italiana *Scientia*; y, finalmente, “Observaciones sobre la ‘Reforma Crucial’”, en coautoría con Tadeusz Kowalik, originalmente publicado en la revista italiana *Politica e Economia* en 1971.

Para el profesor Julio, esta colección de obras fue significativa por distintos motivos. En la presentación de este número señala que: “Tres sistemas” es un artículo en donde se pueden apreciar las influencias teóricas de Kalecki más allá del marxismo y la teoría de la demanda efectiva en una etapa temprana. “Algunas observaciones sobre la Teoría de Keynes” es un documento formativo en el sentido de que allí Kalecki expuso

su crítica a la teoría de la inversión de Keynes la que, desde un aspecto positivo, Kalecki aprovechó para formular el principio de “riesgo creciente” que posteriormente incorporó a su teoría de las decisiones de inversión. En “Observaciones sobre la ‘Reforma Crucial’”, Kalecki estudia la influencia que la política de gasto del gobierno tiene sobre las condiciones de estabilidad política del sistema capitalista.

A lo largo de toda su obra, el profesor Julio continúa, desarrolla y ofrece evidencia empírica acerca de la teoría de Kalecki. El libro L [7] *La economía de Michal Kalecki y el capitalismo actual. Ensayos de teoría económica y economía aplicada* es una selección de trabajos de Julio López de sus investigaciones en este campo. Las versiones en L [7], además de estar en nuestro idioma, constituyen una versión ampliada de las publicadas en C [19, 24] y A [28, 34, 38, 39, 41, 43, 44]. En esta línea, su logro más importante fue el libro biográfico *Michal Kalecki*, publicado en 2010 en coautoría con M. Assous en la serie *Great Thinkers in Economics* (Palgrave Macmillan).

La extensión de la teoría de Kalecki para el caso de las economías abiertas fue otro tema de investigación por el que el profesor Julio siempre se sintió atraído, con su enfoque particular, es decir, estudiando sus hipótesis en economías con diferentes características con la finalidad de esbozar un planteamiento general. Algunas de las publicaciones de esta línea de investigación son C [35, 36, 39] y A [59, 70, 73, 82, 85, 87 y 89].

Sobre la teoría del crecimiento y economías semiindustrializadas

Una de las aportaciones teóricas del profesor Julio a la teoría del desarrollo fue la combinación de las ideas del estructuralismo latinoamericano con el pensamiento de Kalecki sobre las economías en vías de desarrollo. Así, desde su enfoque

kaleckiano-estructuralista, el profesor Julio se ocupó del estudio del crecimiento de las economías latinoamericanas y pudo formular propuestas de política económica para el crecimiento y el pleno empleo. Este fue otro de los temas a los que se dedicó a lo largo de su vida en conjunto con sus colegas y estudiantes (véanse los listados de publicaciones y de tesis asesoradas en la sección “Legado intelectual (1941-2020)”, para consultar coautores y alumnos.

En congruencia con Kalecki, el profesor Julio fue enfático en que las teorías de crecimiento deben ser específicas para el tipo de economía y que de ninguna manera es posible pretender que exista una teoría general de crecimiento que sea válida para cualquier sistema social, ni fase de desarrollo y que los problemas que enfrentan las economías capitalistas avanzadas son muy diferentes a los de las economías menos desarrolladas o semiindustrializadas.

Respecto de las economías semiindustrializadas enfatizó que la actividad económica, y el ritmo de crecimiento, están limitados tanto por la demanda como por la oferta. Incluso cuando en estas economías existan capacidades productivas ociosas, no es suficiente con expandir la demanda para inducir su crecimiento. Enfatizó que, además, es necesario analizar: *i)* la demanda efectiva y su evolución; *ii)* el efecto de distintos montos y destinos de inversión sobre la creación de capacidades de oferta adicionales tanto sectorial como global; *iii)* la evolución de la capacidad para importar durante el crecimiento; y *iv)* los desequilibrios sectoriales internos y externos y su impacto sobre la economía.

Durante su carrera, el profesor Julio realizó numerosas investigaciones teóricas y empíricas sobre el desarrollo y el crecimiento de países de América Latina, de economías avanzadas y de México. Para el lector interesado en obra del profesor Julio al respecto, proporciono la siguiente clasificación: libros teóricos L [2, 8. cap. 8], libros empíricos sobre el caso mexicano L [3 al 7 y 9], capítulos C[6, 7, 9, 13, 31, 36 y 38],

artículos para el caso de América Latina A [18, 33, 37, 38, 40, 42, 47, 64, 66, 88 y 89], artículos para el caso de economías avanzadas A [57, 65, 77, 85, 87, 89 y 90] y artículos para el caso de México A [21, 26, 29, 32, 45, 50, 54, 55, 68, 69, 73, 78, 83, 85 y 89].

La macroeconomía de México

La macroeconomía de México fue otro de los temas que el profesor Julio abordó durante toda su vida. Ya en su tesis doctoral estudió el crecimiento y la distribución del ingreso de México y otros países en desarrollo de América Latina. Su estudio de la macroeconomía mexicana continuó con la caracterización del proceso económico a nivel sectorial y agregado en distintos momentos de ruptura conforme la economía mexicana transitaba al modelo neoliberal y afrontaba las crisis de 1982, 1994-1995 y 2008. Para los estudios sectoriales véase C [14] y A [16, 22, 23, 25, 29, 41, 56, 60, 63 ,80].

Su investigación en cuanto a los determinantes de la demanda agregada y de sus componentes para analizar su efecto en la economía mexicana y a qué estímulos respondían para inducir crecimiento puede consultarse en C [9, 13, 14,18, 36, 39] y A [19, 29, 32, 34, 37, 54, 73, 77, 78, 85, 87].

En su obra en torno a la inversión privada y la política fiscal en México, el profesor Julio analizó empíricamente la función de la política de ingresos y el gasto público para determinar la repercusión de los impuestos y el gasto público sobre la inversión privada. Los resultados de esta investigación se encuentran en las siguientes publicaciones: C [31] y A [34, 45, 74, 75, 78].

Asimismo, evaluó los efectos de la liberalización y la desregulación de la economía sobre: el crecimiento, las formas en que se modifican las posibilidades de crecimiento, el grado en que se utilizan los recursos productivos y la distribución del ingreso.

El profesor López, al igual que Kalecki, poseía una alta sensibilidad a los aspectos sociales inherentes al proceso económico. En este sentido, no resulta sorprendente que una de sus principales preocupaciones en la teoría y la política económicas fueran el desempleo y la distribución del ingreso. Las publicaciones dedicadas al tema del empleo son C [13, 18, 19, 25] y A [39, 44, 47, 50, 57, 60, 62, 65, 89] y las enfocadas a la distribución del ingreso son C [4, 6, 10] y A [14, 17, 39, 41, 52, 60, 78, 82, 85, 87, 89].

Durante los noventa, el profesor Julio se dedicó intensamente a estudiar la economía mexicana, con especial atención a las condiciones de empleo y las nuevas potencialidades de crecimiento de la economía en conjunto y a escala sectorial ante el cambio estructural. Producto de esta investigación, que el profesor Julio realizó con destacados colegas profesores de la UNAM y algunos de sus alumnos, quienes hoy igualmente son destacados economistas, se publicaron los libros *México: la nueva macroeconomía* L [3] y *Mercado, desempleo y política de empleo* L [4].

Respecto de la economía mexicana del periodo 1982-1992, señaló que su potencial de crecimiento, como el de las economías de mercado semiindustrializadas, está determinado por la expansión de los acervos de capital y su uso con eficiencia, por la capacidad de garantizar el equilibrio externo (financiar las importaciones requeridas en condiciones de crecimiento rápido), así como por la dinámica de la demanda efectiva.

En el libro *Macroeconomía del empleo y políticas de pleno empleo para México* L [5], el profesor Julio y los autores de varios capítulos —sus alumnos de maestría— [véase listado de “Tesis asesoradas” en la sección “Legado intelectual (1941-2020)"] evidenciaron que después de una década de abrir la economía a la competencia del mercado internacional, las condiciones del empleo se deterioraron junto con las remuneraciones reales de los trabajadores y los niveles de bienestar de la población. Demostraron que la flexibilidad de los salarios a la baja y

las solas fuerzas del mercado sin ningún tipo de control e intervención del Estado no trajeron consigo elevados niveles de producción, empleo y bienestar, ni estabilidad de precios ni equilibrio del sector externo. En particular, destacaron la importancia de las políticas expansivas y las limitaciones que el desequilibrio externo y la inflación imponen al crecimiento. Finalmente, analizaron algunos tipos de instrumentos y mecanismos de control (sobre precios y capitales), el papel de las negociaciones y concertaciones de agentes (política de ingresos) y las políticas fiscales (subsidio a la generación de nuevos empleos) que se podrían aplicar para impulsar el crecimiento y la ocupación sin que se produzcan desequilibrios comerciales e inflacionarios inmanejables.

Sus análisis se caracterizaron por confrontar las ideas y los preceptos del pensamiento neoclásico con los datos observados y dar una explicación de los hechos estilizados con base en la teoría macroeconómica heterodoxa.

En su último libro publicado en 2016, *Tiempos de cambio. Las últimas tres décadas de la economía mexicana* L [9], el profesor Julio escribió:

el pobre desempeño económico de México en las últimas tres décadas, y la reducción de la tasa de acumulación de capital, han dañado seriamente sus perspectivas de crecimiento futuro. No obstante, el panorama para el país no tiene por qué ser necesariamente adverso [...], si se aplica una estrategia económica que ponga el acento en el crecimiento y el pleno empleo [López Gallardo, 2016: 179].

E insistió en aplicar los principios estructuralistas de *Vivir con lo nuestro* (Aldo Ferrer) y *El desarrollo desde dentro* (Oswaldo Sunkel) para formular una estrategia de crecimiento y pleno empleo para la economía mexicana que, pese al estancamiento económico y las bajas tasas de acumulación de capital de las últimas décadas, tiene abundantes recursos ociosos.

Sobre el proceso de modernización (desregulación) financiera y liberalización, el profesor Julio elaboró una lectura crítica para analizar cómo influyeron en el origen y evolución de la crisis de fines de 1995, así como en el ajuste contractivo y en el desempeño macroeconómico de la economía mexicana. Sin dejar de lado el papel del desequilibrio externo, el profesor Julio elaboró una explicación alternativa a la crisis en la que, teniendo como referencia los trabajos de Raúl Prebisch y Hyman Minsky, la fragilidad financiera externa de México está en el centro del origen de crisis, y no en la insuficiencia de ahorro e inversión, como sostenía la visión convencional. En cuanto al rescate del sistema bancario que se vio obligado a realizar el gobierno después de la crisis y la reconfiguración del sistema bancario mexicano, donde la participación de los bancos con capital extranjero es de al menos 90 %, el profesor Julio reflexiona que la economía mexicana nunca había estado más lejos de lo que Keynes recomendó: “hagamos que las finanzas sean predominantemente nacionales” [1933: 756]. La obra del profesor López sobre el tema se compone por las siguientes publicaciones: C [5, 9, 12, 16, 22], A [27, 30, 31, 42, 43, 44, 54, 57, 58, 61, 79, 84].

Economía aplicada

Como economista aplicado, el profesor Julio sabía que “la polémica, para ser verdaderamente fructífera debe tomar como criterio para evaluar las teorías que compiten su capacidad de explicar los fenómenos reales” [López, 1991: 10]; y que los juicios y afirmaciones, sin sustento empírico, no solo no contribuyen al conocimiento, sino que incluso lo dificultan. Por esta razón, en sus investigaciones aplicadas confrontaba los argumentos y las polémicas teóricas con los antecedentes y los datos que proporciona la realidad. Fue un convencido usuario del “enfoque probabilístico de la econometría” [Haavelmo,

1944], donde la verificación estadística de las hipótesis probabilísticas de los modelos econométricos estimados es una condición *sine qua non* para la coherencia y la validez estadística de las conclusiones emanadas de las metodologías econométricas.

Con el objetivo de que la evidencia empírica que sustentan las investigaciones sea formulada con estricto rigor metodológico y econométrico, durante los noventa, como parte de su labor académica, el profesor Julio impulsó la formación de grupos de estudio e investigación de los Métodos cuantitativos de la economía aplicada en el posgrado de la Facultad de Economía. Fue durante este periodo que, por invitación del profesor Julio, el profesor Aris Spanos dictó seminarios para los alumnos de la UNAM sobre el enfoque probabilístico de la econometría.

En este sentido, la investigación empírica del doctor Julio se caracterizó por su rigor metodológico y estadístico y por el adecuado uso de la econometría. Las siguientes referencias son solo un ejemplo de método y rigor econométrico de su investigación: A [37, 41, 63, 73, 82, 85, 87].

Considero que es un reconocimiento a la originalidad, coherencia y rigor metodológico que Blecker y Setterfield [2019] hayan denominado a la metodología econométrica que el profesor Julio y sus coautores, Armando Sánchez y Aris Spanos, utilizaron en el artículo “Macroeconomic linkages in Mexico”, A [73], como “el método de la forma reducida” para estimar el efecto distributivo en la demanda agregada.

¿CUÁL FUE EL LEGADO DEL PROFESOR JULIO AL ANÁLISIS ECONÓMICO?

El legado intelectual del profesor Julio incluye avances y extensiones de la teoría macroeconómica y contribuciones al análisis empírico de las economías capitalistas avanzadas C [33, 35] y las economías menos desarrolladas.

- Extendió el análisis de la teoría de la demanda de Keynes y Kalecki mediante la incorporación de los planteamientos del pensamiento estructuralista latinoamericano respecto de los límites al crecimiento derivados de las condiciones externas en las economías emergentes.
- Desarrolló una lectura actual de la teoría de Kalecki para el caso de economías abiertas de modo que fuera aplicable para analizar las economías contemporáneas y derivó evidencia empírica que sustenta la vigencia de la teoría.
- Generó investigación teórica y empírica sobre aspectos sociales inherentes al proceso económico, específicamente en cuanto al desempleo y la distribución del ingreso.
- Las contribuciones de economía aplicada del doctor Julio López se caracterizan, entre otras cosas, por tener un aspecto normativo, en el sentido de que en no pocas de sus investigaciones y análisis sobre los países de América Latina y México se incluyen propuestas de estrategia y política económica no convencionales, alternativas al pensamiento neoliberal, para promover el crecimiento y el empleo y mejorar la distribución del ingreso. En los artículos A [37, 39, 47, 48], el profesor Julio López elaboró, de manera general, una estrategia de crecimiento económico para economías semiindustrializadas utilizando como marco teórico el método de Michal Kalecki, con lo cual evidenció la validez y vigencia del método.
- El rigor formal y la contrastación de la teoría con la realidad caracterizan su obra. En contraste con lo que es frecuente en la tradición heterodoxa, su investigación incluía un componente analítico de la teoría y un componente econométrico que dan formalidad y rigurosidad a su obra. Su experiencia como economista teórico y aplicado lo llevó tempranamente a afirmar que “la polémica, para ser verdaderamente fructífera debe tomar como criterio para evaluar las teorías que compiten su capacidad de explicar los fenómenos reales” [López, 1991: 10].

Uno de los últimos documentos del profesor Julio A [89], escrito en honor de su querido amigo y colega Fernando Cardim de Carvalho, fue “Wage flexibility, exchange-rate competitiveness and full employment. The first heretics”; en este artículo, el profesor Julio muestra los planteamientos originales de los padres fundadores de la teoría de la demanda efectiva y de los principales exponentes del estructuralismo latinoamericano en torno a la flexibilidad de los salarios a la baja como mecanismo contra el desempleo y del uso de la devaluación monetaria para promover el crecimiento. Considero que el artículo es una muestra inequívoca de la claridad excepcional que el profesor Julio tenía respecto de estos temas. En palabras de la doctora Guadalupe Mántey, entrañable colega y amiga del profesor Julio, “el artículo es como una rúbrica a su investigación de toda la vida”. De modo que, si he despertado algún interés por la obra de Julio López, este documento es imprescindible por la lucidez y claridad de las ideas, por la conexión de los planteamientos originales de Keynes, Kalecki, Steindl, Ferrer y Prebisch y por la evidencia empírica que aporta en contra del mecanismo del pensamiento clásico y de los nuevos keynesianos para alcanzar el pleno empleo.

JULIO LÓPEZ, EL PADRE INTELECTUAL

En la oficina del profesor Julio había una foto muy peculiar de Kalecki porque tenía un *post-it* amarillo con un globo de diálogo escrito por Antonia, la hija del profesor Julio que es economista. El profesor Julio nunca despegó la notita pues se trataba de una bromita que le agradaba mucho de su hija. La nota decía: “Muchos me han preguntado quién ha sido mi mejor alumno, yo lo único que sé es que el peor fue un tal López”. Todos entendíamos la broma, puesto que sabíamos que estábamos aprendiendo de uno de los más sobresalientes alumnos de Kalecki. Me comprenderán cuando digo que fui privilegiada

por aprender economía de Julio López, inmejorable maestro, y por hacer economía junto con Julio López, el economista estructuralista de la UNAM.

La primera vez que escuché al profesor Julio fue en el acto de bienvenida de la generación 2000 de la Facultad de Economía después de la huelga sostenida por la comunidad universitaria ante el intento de reforma del sistema general de pagos de la UNAM. En mi memoria, el profesor Julio se distinguió de entre todos los profesores que tomaron la palabra no solo por su acento que siempre conservó, sino porque en su charla nos formuló una de las preguntas centrales para el periodo que vivíamos en México. La pregunta fue ¿qué prefieren: salarios bajos y menor desempleo o mejores salarios con alto desempleo?

No recuerdo si esbozó la respuesta a su cuestionamiento, pero sí tengo presente que me motivó para aprender macroeconomía dado que para quienes veíamos la cara del desempleo y las carencias de nuestra clase social, la respuesta a la pregunta que el profesor Julio nos planteó esa tarde era muy importante.

Los que fuimos sus alumnos recordamos el mantra característico del profesor Julio al tratar el principio de demanda efectiva de Kalecki y su vínculo con la teoría de las ganancias, que dice así: “cuando los trabajadores gastan lo que ganan, los capitalistas ganan lo que gastan” [López, 1991: 12]. Otro mantra muy característico de él, al analizar economías abiertas, tenía que ver con la paráfrasis de la siguiente cita de Kalecki:

The effect of a reduction of wages in an open system is very much the same as that of a currency depreciation. The two cases differ only in that in the former the wages decline and the prices of imported raw materials remain unchanged, while in the latter the wages remain unaltered (in terms of domestic currency), and the prices of imported raw materials increase in inverse proportion to the currency depreciation [Kalecki, 1939: 38].

El profesor Julio fue un economista que poseía una gran curiosidad científica, entusiasta, que gustaba de trabajar e impulsar el talento de sus alumnos. Particularmente, me contagió su entusiasmo por la economía de Kalecki, su pensamiento crítico y sus buenas prácticas metodológicas necesarias para el análisis económico. Tuve la oportunidad de escucharlo pensar en voz alta y de generar conocimiento a su lado. Asimismo, fui testigo de su generosidad como mentor, colega y amigo. Todos los días lo recuerdo con profunda gratitud y cariño cuando en mi práctica profesional de manera natural se manifiestan en mí su legado e influencia.

La evidencia nos dice que su guía y enseñanzas cayeron en tierra fértil, porque muchos de nosotros, al igual que él, nos dedicamos a la actividad académica y otros se desempeñan en el sector público o privado de la economía, pero, al final, practicamos la economía heterodoxa con el rigor que aprendimos de él. Basta mirar la lista de tesis que asesoró y reconocer los nombres de los sustentantes para comprobar la gran labor que realizó como formador de economistas en la UNAM (véase apartado “Tesis asesoradas” en la sección “Legado intelectual (1941-2020)” de este libro). Nos heredó su obra científica, de la cual podremos continuar aprendiendo aunque él ya no está con nosotros. El listado completo de su legado intelectual materializado en los libros, capítulos y artículos de investigación también se puede consultar en la sección “Legado intelectual (1941-2020)” de este libro. Finalmente, con el objetivo de conocer al profesor Julio y su obra desde la mirada de algunos de sus más cercanos amigos y colegas, quienes también son referentes nacionales e internacionales en las áreas del conocimiento en las que el profesor Julio contribuyó. En la sección “Julio: colega, mentor y amigo” de este libro, presento las palabras que Guadalupe Mántey, Rolando Cordera, Tracy Mott, Gary Dymiski, Aris Spanos, Moritz Cruz y José Nabor Cruz Marcelo escribieron sobre la vida y la obra de su amigo, colega, y en algunos casos mentor.

REFERENCIAS

- Blecker, R. A., y M. Setterfield [2019], *Heterodox macroeconomics: models of demand, distribution and growth*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing.
- Dirección General de Asuntos del Personal Académico [s. f.], “Premio Universidad Nacional 2003, Dr. Julio López Gallardo, Investigación en ciencias económico-administrativas (semblanza)”, <<https://cutt.ly/HDIF9IO>>.
- Haavelmo, T. [1944], “The probability approach in econometrics”, *Econometrica. Journal of the Econometric Society*, vol. 12, suplemento, iii-vi+1-115.
- Kalecki, M. [1980], *Ensayos sobre las economías en vías de desarrollo*, Barcelona, Crítica.
- _____ [1968], *El desarrollo de la economía socialista*, México, FCE.
- _____ [1956], *Teoría de la dinámica económica: ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*, México, FCE.
- _____ [1939], “Money and real wages”, en J. Osiatiński (ed.), *Collected works of Michal Kalecki*, vol. II, *Capitalism: economic dynamics*, Oxford, Clarendon Press, 21-50.
- _____ [1933], “Essay on the Business Cycle Theory”, en J. Osiatyński (ed.), *Collected works of Michal Kalecki*, vol. I, *Capitalism: business cycles and full employment*, Oxford, Clarendon Press.
- Keynes, J. M. [1933], “National self-sufficiency”, *The Yale Review*, 22 (4): 755-769.
- López Gallardo, J. [2016], *Tiempo de cambios. Las tres últimas décadas de la economía mexicana*, México, Facultad de Economía, UNAM.
- _____ [1991], *Teoría del crecimiento y economías semiindustrializadas*, México, UNAM.

- _____ [1987], *La economía del capitalismo contemporáneo: teoría de la demanda efectiva*, México, Facultad de Economía-UNAM.
- _____ [1971], “Nuevamente sobre el problema de la elección tecnológica”, *Revista Economía y Administración* [17]: 7-23.
- _____ [1967], “La selección de la tecnología y el crecimiento económico”, *Desarrollo Económico*, 6[24]: 533-564.
- _____ [1966a], “La relación producto-inversión y la tasa óptima de inversión”, *El Trimestre Económico*, 33 (1)[132]: 687-708.
- _____ [1966b], “Algunos aspectos de las inversiones en la teoría del desarrollo y la planificación”, tesis de licenciatura, Universidad de Concepción.
- López Gallardo, J. (coord.) [1996], *Mercado, desempleo y política de empleo*, México, Nuevo Horizonte Editores.
- _____ [1994], *México: la nueva macroeconomía*, México, Nuevo Horizonte Editores.
- López Gallardo, J., A. Sánchez V., y Aris Spanos [2011], “Macroeconomic linkages in Mexico”, *Metroeconomica*, 62 [2]: 356-385.
- Osiatyński, J. [2020], “Julio López Gallardo (1941-2020)”, *Ekonomista* (4): 504-512.

II. Julio: colega, mentor y amigo*

* Sección coordinada por Verónica De Jesús Romo.

INTRODUCCIÓN

Violeta Rodríguez del Villar
Verónica De Jesús Romo

Poseedor de una personalidad única, el doctor Julio no pasaba inadvertido al defender sus convicciones teóricas y sus ideales de vida. Seguro de su sólida formación, solía distinguirse por su visión no convencional de la economía que daba lugar a la reflexión y al debate, y que le permitió crear lazos fraternos con sus colegas. En sus poco más de 50 años de vida académica, el profesor Julio cultivó relaciones de trabajo estrechas y de amistad con sus queridos colegas de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y de todo el mundo. Su agradecimiento y aprecio fue evidente en muchas de sus publicaciones, como muestra la siguiente cita: “Deseo antes que nada manifestar mi agradecimiento a los colegas y amigos [...] [por] la generosidad y paciencia para discutir mis ideas una y otra vez” [1998: 9] “[...] por haberme hecho posible reflexionar [...] sobre las materias en que hemos compartido inquietudes” [2016: 16].

Con la finalidad de dar la justa dimensión a su vida y obra, en esta sección se presentan las opiniones sobre el doctor Julio y su trabajo académico, elaboradas por algunos de sus más destacados colegas, coautores y amigos, a solicitud de la doctora Verónica De Jesús Romo, quien tuvo la idea original de incluirlas en esta obra, además de encargarse personalmente de solicitar, recibir e integrar dichas colaboraciones inéditas. Los ensayos nos ofrecen una perspectiva más íntima y personal de la trayectoria académica del profesor Julio, desde la mirada de quienes también son referentes destacados

nacionales e internacionales en las áreas del conocimiento en las que él contribuyó.

El ensayo “Julio fue siempre joven” fue escrito por la doctora María Guadalupe Mántey Bastón, profesora jubilada de la Facultad de Estudios Superiores (FES)-Acatlán de la UNAM. Es licenciada en economía por la Facultad de Economía de la UNAM, maestra por el Instituto de Estudios Sociales de La Haya y doctora en economía por la Universidad de Kent. Fue reconocida con el Premio Universidad Nacional de Investigación en ciencias económico-administrativas en 2014 y miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Ella y el profesor Julio fueron profesores de la Unidad de Académica de los Ciclos Profesional y de Posgrado (UACPYP) del Colegio de Ciencias y Humanidades. En 1997, al disolverse la UACPYP, la doctora Lupita se adscribió a la FES-Acatlán y el profesor Julio a la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía. La distancia física que significó laborar en distintos recintos de la UNAM no fue obstáculo para el constante y fructífero intercambio académico entre ellos. Desde los debates organizados para definir el programa de la materia de Macroeconomía que ambos impartían como parte de la currícula de la maestría del posgrado en economía de la UNAM, hasta los comentarios solicitados por el doctor Julio respecto de su investigación, mantuvieron inquebrantable el lazo colaborativo que siempre los unió, con el cual pusieron de manifiesto el correspondido reconocimiento que ambos se profesaban. Realizaron dos investigaciones en coautoría, tituladas “Employment policies in an open semi-industrialized economy: reflections on the Mexican economy” y “Financial liberalisation in semi-industrialised economies”. Las cuales fueron publicadas, respectivamente, en 1999 y 2006.

El ensayo “Julio López: la economía como magisterio y compromiso... y alguna forma de militancia” fue escrito por Rolando Cordera Campos, reconocido economista mexicano con más de 50 años de trayectoria, profesor emérito de nuestra

Universidad y miembro del Sistema Nacional de Investigadores. El profesor Rolando cuenta con estudios de posgrado en la London School of Economics, es doctor *honoris causa* por la Universidad Autónoma Metropolitana, colabora en diversos diarios de circulación nacional, es miembro del Instituto de Estudios para la Transición Democrática y de la Academia Mexicana de Economía Política; Presidente de la Fundación Pereyra, A. C. y director de la revista *Configuraciones*. Con alrededor de medio siglo de amistad, conoció al doctor Julio desde el inicio de su vida profesional, como profesor-investigador en el Centro de Estudios Socio-Económicos (CESO) de Chile. Su relación devino rápidamente en una sólida amistad que mantuvieron de por vida. El profesor Rolando atestiguó la “emoción militante y patriótica” con la que el doctor Julio participó en la Unidad Popular del presidente Salvador Allende, así como la persecución política que lo asoló a raíz del triunfo de la dictadura de Augusto Pinochet y su eventual asentamiento en México.

Sus enfoques teóricos para el estudio de la economía mexicana se complementan, de modo que, en conjunción ofrecen un panorama completo. El profesor Julio colaboró en dos de los libros coordinados por el profesor Rolando. El ensayo “La distribución del ingreso en México”, fue publicado en 1984 en el libro *La desigualdad en México* y el ensayo “La economía política de la crisis de los 70” fue publicado en 2005 en el libro *Ensayos en honor de José Ayala*. En el ensayo publicado en el libro *Rolando Cordera Campos, economista, político y maestro*, el profesor Julio relató la relación intelectual y de camaradería que siempre mantuvieron.

El doctor Julio nunca dudó en acudir a sus colegas para consultarles en torno de alguna cuestión que le generara curiosidad o bien le ayudara a elaborar algún punto a su investigación. Entre los economistas que le ofrecieron tiempo y espacio para el debate y dilucidación teórica, se encuentran Gary Dymski, Tracy Mott y Aris Spanos, cuya relación con el

doctor Julio provino del entusiasmo que le caracterizaba en el proceso de generación de conocimiento. Los profesores Gary Dymski y Tracy Mott elaboraron los ensayos “Julio Lopez as a post-keynesian” y “Julio Lopez and the economics of Michał Kalecki”, que ubican y dimensionan el trabajo del profesor Julio López dentro del pensamiento postkeynesiano. El ensayo titulado “Julio Lopez Gallardo: a distinguished scholar who cared deeply about the trustworthiness of empirical evidence in applied economics”, escrito por el profesor Aris Spanos nos muestra el profundo respeto que el profesor Julio tenía por el análisis econométrico estadísticamente sólido, confiable, capaz de soportar sus hallazgos empíricos y las conclusiones macroeconómicas derivadas de ellos.

Gary Dymski es el presidente electo de la Association for Evolutionary Economics para el periodo 2022-2023. Es profesor e investigador en la Escuela de Negocios de la Universidad de Leds desde 2012. Obtuvo el grado de doctor en economía por la Universidad de Massachusetts en 1987. Su investigación se centra en el análisis de las causas y consecuencias de la crisis financiera global. La coincidencia poskeynesiana con el doctor Julio es evidente, a quien reconoce como un autor que “ocupa un lugar especial dentro de la economía postkeynesiana”.

La colaboración del profesor Tracy Mott en esta obra homenaje a su amigo Julio López fue uno de los últimos ensayos que escribió. Tracy Mott fue profesor emérito de la Facultad de Economía del Colegio de Artes, Humanidades y Ciencias Sociales de la Universidad de Denver, donde también fue jefe del Departamento de Economía. Recibió el grado de doctor en economía por la Universidad de Stanford y de maestro en economía por la misma universidad. Enfocó su investigación en las áreas de macroeconomía, economía monetaria e historia del pensamiento económico. Sus análisis desde el enfoque kaleckiano fueron el punto de convergencia con el doctor Julio. Su relación académica los llevó a desarrollar una sólida amistad que cultivaron mediante visitas académicas y en sus

coincidencias en diversos eventos internacionales. En coautoría redactaron el ensayo “Kalecki vs Keynes: on the determinants of investment”, el cual fue publicado en inglés en 1999 y en portugués en 2003. Tracy Mott, quien también representa una pérdida irreparable para la economía poskeynesiana, enfatiza que, en sus últimas investigaciones, el profesor Julio y sus coautoras, Sofía Malagamba Morán y Verónica De Jesús Romo,¹¹ en los artículos “The wage-share in an open economy: Discussing México’s experience” y “On wage- and profit-led demand regimes: learning from the evidence”, respectivamente, elaboraron una extensión de la teoría económica de Kalecki que permite abordar problemas económicos actuales.

El enfoque econométrico elaborado por Aris Spanos fue la respuesta que el doctor Julio encontró en su búsqueda por una metodología para formular un análisis macroeconómico empírico. La práctica del criterio probabilístico de la econometría, que enfatiza la importancia de los modelos econométricos correctamente especificados para aprender de los datos imprimió un rasgo distintivo en su investigación, con la que el profesor Julio consolidó su reconocimiento internacional. En Aris Spanos, el doctor Julio encontró a un colega estimulante. El doctor Aris Spanos es catedrático de economía del Colegio de Ciencias del Virginia Tech, condecorado en tres ocasiones con el profesorado Wilson E. Schimdt. Ha sido profesor en la Universidad de Chipre, en la Universidad de Cambridge y en la Universidad Londres. Es doctor, maestro y licenciado por la School of Economics de la Universidad de Londres, y se especializa en econometría y economía matemática. Es miembro de la Econometric Society, de la Royal Economic Society, de la American Economic Association, de la American Statistical Association y del Institute of Mathematical Statistics. Ha sido editor de libros y revistas especializadas, así como autor

¹ Quienes fueron sus últimas estudiantes en el posgrado de Economía de la UNAM.

de un sinnúmero de libros y artículos de amplio reconocimiento mundial.

El ensayo “Julio López: de sus enseñanzas e influencias” fue escrito por el doctor Alberto Moritz Cruz Blanco, miembro del Sistema Nacional de Investigadores nivel I, e investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. Es doctor en economía por la Universidad de Manchester, maestro en ciencias económicas por la UNAM y licenciado en administración por la Universidad Autónoma Metropolitana. El doctor Julio fue el tutor principal de la investigación de tesis de maestría del doctor Alberto; fue así como inició la relación académica y de amistad entre ellos, la cual se extendió por más de 20 años. Producto de su investigación realizaron dos publicaciones en coautoría, “Crecimiento económico y tipo de cambio real: un análisis de cointegración para América Latina” y “Thirlwall’s law and beyond. The Latin American experience”. Una versión actualizada del segundo artículo fue publicada en 2004.

El ensayo con el que finaliza esta sección se titula “La relevancia y actualidad del legado intelectual de Julio López Gallardo”; fue escrito por el doctor José Nabor Cruz Marcelo, investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. A partir de 2019 asumió el cargo de secretario ejecutivo del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval). José Nabor Cruz es licenciado, maestro y doctor en economía, por la UNAM, de donde egresó con mención honorífica en licenciatura y doctorado. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores nivel I, Premio Anual de Investigación Económica Maestro Jesús Silva Herzog. Antes de concluir sus estudios de licenciatura, José Nabor Cruz Marcelo y Verónica De Jesús Romo se convirtieron en ayudantes de investigación del profesor Julio, momento desde el cual ambos lo reconocen como su mentor. Producto de esa relación, en 2005, publicaron el artículo “México y los países de industrialización reciente en el mercado norteamericano, 1985-2000”.

El profesor Julio mantuvo la relación de investigación como tutor principal en los estudios de maestría y doctorado de José Nabor Cruz Marcelo, al tiempo que establecieron una muy cercana relación académica y de amistad.

A todos ellos reiteramos nuestro agradecimiento por colaborar en esta obra con testimonios que celebran la excepcional calidad académica y humana que poseía nuestro inigualable mentor, colega y amigo.

REFERENCIAS

López Gallardo, J. [2016], *Tiempo de cambios. Las tres últimas décadas de la economía mexicana*, México, Facultad de Economía-UNAM.

_____ [1998], *La macroeconomía de México: el pasado reciente y el futuro posible*, México, Porrúa.

JULIO FUE SIEMPRE JOVEN

*Guadalupe Mántey**

En mi memoria, una característica de Julio es que siempre fue joven, sin importar los años, las canas, las arrugas o algún achaque. Con cierta razón nos llamaba “chiquillas” a sus viejas colegas. Siempre se le veía alegre, con una sonrisa casi infantil. Y me he preguntado a qué se debía esa permanente juventud. ¿Cuál era su secreto?

Poco a poco he ido construyendo una hipótesis sobre las causas de su alegre jovialidad, y creo que se podría explicar por tres factores que se realimentan.

El primero de ellos es la elección temprana de un objetivo importante en la vida. Sospecho que la obsesión permanente de Julio por contribuir a la generación de empleo se inspiró en el lema “Trabajo para todos”, de Salvador Allende. Nunca conversamos de esto, pues me parecía doloroso.

El segundo factor es la humildad para reconocer lo que se ignora y la fuerza de voluntad para aprenderlo. Julio nunca se cansó de aprender, y siempre lo hizo con entusiasmo. Tal vez porque lo animaba la importancia de su objetivo, y eso requería “reciclarse” como alguna vez me dijo, cuando actualizaba sus conocimientos de econometría.

Nos puso el ejemplo, sentándose a la par que nuestros alumnos, para escuchar la clase de econometría que se impartía en la maestría, y también al organizar la lectura del primer libro de Spanos con un pequeño grupo de profesores.

* Profesora jubilada de la Universidad Nacional Autónoma de México.

El tercer factor es el aprovechamiento pleno del tiempo que se dedica al trabajo. Seguramente también te diste cuenta de que Julio tenía su horario muy bien organizado, en el que asignaba el tiempo para estudiar, cumplir en la academia y convivir con su familia. Nunca perdía el tiempo en conversaciones triviales o chismorreos. Esto no solo explica su altísima productividad, sino también su sonrisa y buen humor, que seguramente reflejaban su satisfacción íntima por el buen trabajo realizado.

JULIO LÓPEZ: LA ECONOMÍA COMO MAGISTERIO Y COMPROMISO... Y ALGUNA FORMA DE MILITANCIA

*Rolando Cordera Campos**

Memo: conocí a Julio en Santiago de Chile hacia fines de 1971, año en que hice un viaje a ese país gracias a una invitación del profesor Ruy Mauro Marini, a la sazón investigador profesor de la Facultad de Economía de la Universidad de Chile, donde animaba el Centro de Estudios Socio-Económicos (CESO) al que concurrían los “gurús” de los estudios de dependencia, André Gunder Frank, Theotonio dos Santos y otros más. Julio era ya profesor investigador del Centro y presumía de sus conocimientos más que especiales adquiridos en Europa, en particular en Varsovia bajo la dirección nada menos que de Michal Kalecki, economista de culto en el mundo keynesiano de entonces.

Llevé al seminario un texto escrito al alimón con Adolfo Orive que titulamos “La industrialización subordinada”, editado por el Taller de Análisis Socio Económico (TASE). En el ensayo tratábamos de dar cuenta sintética de la experiencia mexicana y sus limitaciones “estructurales”, provenientes de la composición y dinámica de sus procesos de acumulación de capital. No concordábamos con las tesis que derivaban de la situación de dependencia la fatalidad del estancamiento, pero sí sosteníamos que esas determinaciones marcaban un futuro de dependencia y marginalidad social para México.

En el escrito citábamos a Kalecki, a quien Adolfo había estudiado en una estancia en Cambridge, y que yo conocía

* Profesor emérito de la Universidad Nacional Autónoma de México.

gracias a lo planteado y difundido en México por el maestro Horacio Flores de la Peña, quien había trabajado con el teórico en las Naciones Unidas en Nueva York.

Por generación y empatía intelectual pronto establecí una estimulante relación de amistad con Julio quien me llevó a comer a su casa con su familia, luego del seminario que no parecía despertar en él mucho entusiasmo.

Más que inquirir por las disonancias o “luchas internas” en el CESO, sin embargo, me dediqué a escuchar el original relato de Julio sobre lo que pasaba en su país y lo que podría suceder de no resolverse pacífica y civilizadamente la proto guerra civil larvada pero no tan latente que se dejaba sentir en calles, auditorios y aulas a todo lo largo de la capital y seguramente del país.

Marché con entusiasmo y conversé con muchos, pero lo que quedó marcado indeleblemente fue el calor y la convicción, la emoción militante y patriótica que producían aquellos chilenos convencidos de que hacían historia. Pienso que Julio fue uno de ellos, de principio a fin.

Luego, en septiembre de 1973, la traición y el crimen perpetrados por militares, y no pocos militantes de partidos políticos contrarios a la Unidad Popular del presidente Allende, dieron paso a la dictadura y el terror.

Julio sobrevivió a la persecución de los esbirros y tiempo después pudo salir de su patria y, tras un complicado periplo, asentarse en México, país al que quiso amar y trató de entender desde sus entrañas.

Lo recordamos y recordaremos con cariño y respeto. Las líneas que siguen son parte del prólogo que escribí para el libro de Julio dedicado al desarrollo de México y publicado en 2014 por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), *Tiempo de cambios. Las tres últimas décadas de la economía mexicana*.

I. Maestro de varias generaciones; comprometido tutor en el posgrado de economía de la UNAM; investigador incansable y

versátil. Estos y otros atributos documentan la trayectoria académica de Julio López, en la que sin duda destacan sus contribuciones desde la teoría, pero siempre dirigidas a esclarecer algunos de los nudos y dilemas, perplejidades y anomalías, que hacen de la economía del crecimiento y del desarrollo siempre una economía política, como nos lo enseñaron nuestros clásicos.

En su evolución y quehacer como economista académico y profesional, abrevó en dos de los referentes económicos más importantes del siglo xx y que ahora, en medio y debajo de la primera gran crisis global del capitalismo, reclaman con toda legitimidad su actualidad y pertinencia: el estructuralismo forjado en América Latina por Prebisch, Furtado y tantos más, enriquecido denodadamente por sus seguidores en la Cepal; y la corriente de pensamiento derivada de Michal Kalecki, sin dejar nunca a un lado las enseñanzas e inspiraciones teóricas y prácticas que nos heredara John Maynard Keynes.

Merecedor en 2003 del Premio Universidad Nacional en investigación en ciencias económicas y administrativas, López Gallardo logró una eficaz combinación entre la elaboración conceptual y su despliegue en la economía aplicada. Sus temas de mayor preocupación y ocupación se referían a las opciones y alternativas de política macroeconómica, así como al análisis específico de las coyunturas del desarrollo en México y América Latina, pero, también deben destacarse sus estimulantes reflexiones en torno a los temas del empleo y la industrialización, los salarios y los determinantes de la inflación y, en especial, a las cuestiones centrales de la problemática asociada a la distribución del ingreso y la riqueza.

II. Me quiero detener en uno de sus más recientes libros *Tiempo de cambios. Las tres últimas décadas de la economía mexicana*, porque en este texto Julio nos convoca a reflexionar sobre la economía mexicana y sus veleidades, en particular sobre la ya larga onda de estancamiento relativo que ha asolado a la sociedad por más de treinta años. No estamos aquí ante una contingencia adversa pero pasajera, sino en medio de una

configuración estructural cuyas graves implicaciones están ya sobre nosotros.

Asumir lo difícil de esta circunstancia no le impedía mantener la convicción, sustentada analíticamente, de que el país tenía los recursos necesarios para construir salidas venturosas. En sus palabras:

El pobre desempeño económico de México en las tres últimas décadas, y la baja de la tasa de acumulación de capital, han dañado seriamente sus perspectivas de crecimiento futuro. No obstante, el panorama para el país no tiene por qué ser necesariamente adverso si se aplica una estrategia económica que ponga el acento en el crecimiento y el pleno empleo hay razones para el optimismo.

Julio como buen pedagogo que siempre fue, repasa los efectos macroeconómicos de la liberalización y vuelve sobre el o los escenarios de la distribución del ingreso en Latinoamérica y México, para introducir pertinentemente consideraciones teóricas de las cuales extraer algunas medidas de política que podrían acelerar el ansiado e indispensable crecimiento económico. Asevera: “dichas medidas implican una expansión selectiva de la demanda y del crédito a los productores internos, así como mecanismos basados en la noción de ‘devaluación compensada’ que mejoren la competitividad”.

Nada exótico ni impostado, sino un dispositivo de políticas inscrito en la realidad y la experiencia histórica de nuestros países y experimentado una y otra vez por las naciones que han podido dar el salto a un desarrollo moderno capaz de combinar virtuosamente una ambiciosa inserción en la globalización con el despliegue de enormes esfuerzos internos destinados a definir y dar sentido a proyectos nacionales, afianzados en diversas constelaciones de la voluntad política y popular.

En contundente suma, propone: “la estrategia que hemos defendido se encuentra en un marco cuya visión reconoce las ventajas de una economía mixta y abierta, donde el juego de

las fuerzas del mercado se combina con la regulación del Estado [...]”. Y agrega:

El desarrollo rápido y estable durante el periodo del “milagro” se basó en la combinación de políticas que aseguraron un alto crecimiento de la demanda, en conjunto con una estrategia de cambio estructural que garantizó el crecimiento continuo de las capacidades de oferta. Esta combinación de políticas fue posible gracias, y a la vez sirvió como soporte material para la alianza forjada entre las clases altas y la cúpula estatal y para la coexistencia de diferentes proyectos en la cúpula de esta última. Todo esto, advierte, se erosionó con los problemas económicos que tuvieron lugar en la década de 1970.

Con una mirada siempre crítica y en pos de una síntesis constructiva, añade: “si se me pidiera sintetizar las principales características del régimen neoliberal en México, propondría las palabras clave: exuberancia financiera y estancamiento [...] la exuberancia financiera predominó entre 1988 y 1994 y el estancamiento a partir de 1995”. Y postula:

El neoliberalismo mexicano también nos está dejando una “herencia maldita”. Entre sus múltiples formas visibles, hay una en particular en la que me gustaría hacer hincapié [...]. La conciencia de la necesidad de un Estado fuerte para promover el desarrollo, que formaba parte del “sentido común” durante los años del “milagro” se ha convertido en todo lo contrario [...] de que el Estado es el problema y no la solución.

Sin cejar en esta visión crítica, incluso reprobatoria sobre el curso que el país ha seguido, el discurso conserva un optimismo “razonado” y sazonado por el conocimiento. Así, asegura:

La mexicana no es una economía atrasada que no dispone de recursos. Es una economía en un nivel medio de desarrollo, con

una base industrial considerable (...) Sin embargo, la baja utilización de una parte de su capacidad productiva y de un alto porcentaje de la mano de obra disponible es prueba de que hay un potencial desaprovechado muy grande y esto refleja un efecto sistémico y no una situación coyuntural [...].

Promover una expansión económica de corto plazo requiere, en primer lugar, de un incremento de la demanda [...]. Los dos componentes autónomos de la demanda que deberían privilegiarse en el corto plazo son el gasto del gobierno y las exportaciones [...] un segundo requisito de la estrategia de recuperación del crecimiento es dedicar esfuerzos para mejorar la competitividad de la producción interna [...].

Y siguiendo esta lógica, remata:

[...] reconocemos que las políticas económicas y la estrategia que aquí proponemos podrían parecer muy radicales en la actualidad [...]. No solo los promotores de “consenso de Washington” sino incluso la opinión pública puede poner en duda una propuesta de estrategia económica diferente de la hegemónica hoy en día [...] [pero quizá podemos] cambiar el estado de la opinión pública y hacer menos utópico un cambio radical de la estrategia económica.

III. Perseguido por la dictadura asesina de Pinochet, Julio encontró refugio en México y en la Facultad de Economía de la UNAM. Sus alumnos y colegas, desde luego sus amigos, nos beneficiamos con su amistad, claridad y compromiso.

Julio sabía que para ser economista heterodoxo era indispensable el cultivo permanente del examen de la realidad, así como la revisión constante de los teoremas y axiomas de la disciplina. El suyo fue un caminar que evitó que la “sombra y el peso” del pensamiento predominante, que insiste en ser visto como único, alterara la seguridad de sus pasos.

JULIO LOPEZ AS A POST-KEYNESIAN

*Gary Dymski**

Julio López occupied a unique corner of the Post-Keynesian economic tradition, along three different dimensions. First of all, he always analyzed economic processes holistically, with few preconceptions. In this, he followed Keynes' own approach: there is an understanding at root that the economy is a complex, interdependent machine that –precisely for this reason– can break down due to many different categories of malfunction. What one needs is a macroeconomic view, the willingness to look at the operations of the whole. He rejected the current trend in macroeconomics toward using purposely simple (representative-agent) models.

Second, he pushed forward ideas that could be found in Keynes along lines suggested by Kalecki. What Post-Keynesians had to discover about Keynes was that extracting vigorous insights from his work required going further with those ideas than Keynes may have been willing to take them. For example, Minsky showed how Keynes' fundamental uncertainty, when fully incorporated into our understandings of financial processes, leads to financial fragility and instability.

While Kalecki had co-discovered, with Keynes, the principle of effective demand, Kalecki highlighted –as Keynes had not– that capitalist growth processes can undermine themselves due to two core points of friction: the mark-up rate and the real wage. Kalecki had emphasized the narrow zone of real wages and profit rates within which the capitalist economy

* Professor of University of Leeds, UK.

could move without disruption from a capital 'strike' or from worker resistance. That is, conflict is at the heart of the capitalist economy –in a way that Keynes was ever reluctant to analyze. Julio Lopez' work on macroeconomic dynamics always embodied this Kaleckian possibility of self-undermining growth due to distributional conflicts and monopolistic pricing.

Third, Julio's work was distinctive among Post-Keynesians in that he focused primarily on developing economies' circumstances. There is a tendency among Post Keynesian economists to assert that successfully achieving or sustaining economic growth is a matter of following the right policy prescriptions. In this event, economic reversals can be attributed to policy failures on the part of the governments involved. This ignores the very real possibility that every country exists within a surrounding institutional and historical frame that may limit or undercut its freedom of policy action: its currency may not be accepted outside its borders; its banks may be foreign-owned; its leading manufacturers may be monopolists exploiting their protected market position for their own gain. Further, developing economies' market context is often volatile and uncertain at levels unknown in advanced economies. Policy initiatives can be met by capital flight; external markets for manufactured goods can evaporate as new global producer areas open for business; exchange rates can collapse. Julio Lopez' models and his papers on the evolution of economic policy in Mexico and elsewhere always embody this awareness of the consequences of structured global inequality. None of these factors can be overlooked when Keynesian insights are 'transported' to developing economies.

Julio Lopez, then, occupies a special place within Post-Keynesian economics: a holistic thinker able to encompass ideas about intra-economy conflicts that can undermine growth and lead to crises, and always focused on the special challenges faced by economies in the underdeveloped portions of the world system.

JULIO LÓPEZ COMO UN POSKEYNESIANO

*Gary Dymski**

Julio López ocupó un espacio inigualable en la tradición económica poskeynesiana en tres sentidos diferentes. En primer lugar, Julio siempre analizaba los procesos económicos de manera holística, con pocas ideas preconcebidas. Para ello, se adhirió al propio enfoque de Keynes: en el fondo, se entiende que la economía es una máquina compleja e interdependiente que, por esa misma razón, puede fallar a causa de diferentes tipos de mal funcionamiento. Se requiere una visión macroeconómica, estar dispuesto a ver la operación del conjunto. Julio rechazó la tendencia actual en macroeconomía de utilizar modelos deliberadamente simples (de agente representativo).

En segundo lugar, Julio impulsó ideas que se pueden encontrar en Keynes en los criterios sugeridos por Kalecki. Lo que los poskeynesianos tuvieron que descubrir sobre Keynes fue que para extraer ideas vigorosas de su obra había que ir más allá de lo que Keynes hubiera estado dispuesto a llevarlas. Por ejemplo, Minsky describió cómo la incertidumbre fundamental de Keynes, al incorporarla por completo en nuestra comprensión de los procesos financieros, desemboca en la fragilidad y la inestabilidad financieras.

Si bien Kalecki y Keynes descubrieron conjuntamente el principio de la demanda efectiva, Kalecki resaltó —como no lo había hecho Keynes— que los procesos de crecimiento capitalista pueden afectarse a sí mismos a causa de dos puntos centrales de fricción: el margen de ganancia y el salario real.

* Profesor de la Universidad de Leeds, Reino Unido.

Kalecki hizo énfasis en la estrecha zona de los salarios reales y los márgenes de utilidad dentro de la cual la economía capitalista podía moverse sin que la perturbaran una “huelga” de nuevas inversiones o la resistencia de los trabajadores. Es decir, el conflicto se encuentra en el corazón de la economía capitalista, de una forma que Keynes siempre fue reacio a analizar. El trabajo de Julio López sobre la dinámica macroeconómica siempre incorporó esta posibilidad kaleckiana del crecimiento autodestructivo como resultado de los conflictos de distribución y a los precios monopolísticos.

En tercer lugar, el trabajo de Julio se distingue entre los poskeynesianos porque principalmente se centra en las circunstancias de las economías en desarrollo. Entre los economistas poskeynesianos hay una tendencia a afirmar que lograr o mantener con éxito el crecimiento económico depende de aplicar las fórmulas políticas correctas. En este caso, los fracasos económicos pueden atribuirse a fallos en las políticas de los gobiernos implicados. Esto pasa por alto la posibilidad muy real de que los países existen dentro de un marco institucional e histórico circundante que puede limitar o debilitar su libertad de acción política: su moneda puede no ser recibida fuera de sus fronteras; sus bancos pueden ser de propiedad extranjera; sus principales fabricantes pueden ser monopolios que aprovechan su posición protegida en el mercado en su propio beneficio. Además, el contexto del mercado de las economías en desarrollo suele ser volátil e incierto en niveles desconocidos en las economías avanzadas. Se puede responder a las iniciativas políticas con una fuga de capitales; los mercados externos de productos manufacturados pueden evaporarse a medida que se abren nuevas zonas productoras mundiales; los tipos de cambio pueden desplomarse. Los modelos de Julio López y sus investigaciones sobre la evolución de la política económica en México y en otros lugares siempre incorporan esta conciencia de las consecuencias de la desigualdad global estructurada. No se pueden pasar por alto

ninguno de estos factores cuando las ideas keynesianas se “trasladan” a las economías en desarrollo.

Por lo tanto, Julio López ocupa un lugar muy especial dentro de la economía poskeynesiana: ha sido un pensador holístico capaz de incluir ideas sobre los conflictos intraeconómicos que pueden debilitar el crecimiento y conducir a las crisis, y siempre se ha centrado en los desafíos especiales a los que se enfrentan las economías en las regiones subdesarrolladas del sistema mundial.

JULIO LÓPEZ AND THE ECONOMICS OF MICHAŁ KALECKI

*Tracy Mott**

REMINISCENCES OF JULIO LÓPEZ

I first met Julio López in the fall of 1989, when I had a fellowship at the Jerome Levy Economics Institute at Bard College in Annandale-on-Hudson, NY. Julio was there to attend a conference organized by Hyman Minsky. When he discovered that my work was based on that of Michał Kalecki, Julio told me that he had studied with Kalecki. We got along quite well and quickly discovered that we had a lot of interests within economics in common. Before the conference was over, Julio mentioned that he might want to invite me to speak at his university in México.

This happened in January 1995, when Julio got funding from USIA to bring me to give some lectures at La Universidad Nacional Autónoma de México in Mexico City. My family came with me for the first few days. I had been working on a paper comparing Kalecki's ideas with some of the "New Keynesian" work, particularly that of Joseph Stiglitz, Bruce Greenwald, and Andrew Weiss on credit and equity rationing. Julio asked me to speak to students and faculty on that topic. I then invited Julio and his wife Judith Villavicencio to come to speak at the University of Denver in October 1996. We got to know each other's families during these visits and subsequent ones.

* Professor of Economics (deceased), University of Denver, Denver, Colorado, USA.

I remember once my step-son, who was then in junior high school, remarking one night how Julio López was a great guy!

In 1998 Julio and I decided to submit a joint paper for a special issue of the *Review of Political Economy* on Kalecki's economics to be published in 1999, the 100th anniversary of Kalecki's birth and to present the paper in a session at the annual American Economics meetings in New Orleans in January 1999. The paper was entitled "Kalecki vs. Keynes on the Determinants of Investment" [López and Mott, 1999]. I recently re-read the paper, and I could not tell in which parts of it Julio had contributed most and in which I had written most. We each subsequently presented other papers at the conference in commemoration of Kalecki's birth in Warsaw un September 1999.

We met each other several more times, but after he and Judith moved to Europe, we had to keep in touch by e-mail. I wish we could have seen each other more often.

JULIO LÓPEZ AS A CONTRIBUTOR TO THE DEVELOPMENT OF THE KALECKIAN PARADIGM

My aim here is to present Julio López as an economist in the line of Kalecki's thought. I want to do this by emphasizing the following aspects of Julio's work: (1) his papers and book which directly present Kalecki's economic theory and (2) his work which uses Kalecki's theory to explain economic matters. His biography of Kalecki, written with Michael Assous, for Palgrave Macmillan's Great Thinkers in Economics Series would of course be Julio's most notable exposition of Kalecki's economic theory. It is especially worth paying attention to Jan Toporowski's [2020] comments on this book. Toporowski, who also wrote a biography of Kalecki, said that the López and Assous [2010] book "does justice at last to Kalecki's international economics, and ... [has] pointed out that the crucial

function of the price system is the distribution of the profits determined by Kalecki's famous profits equation. ”

Julio was clearly a great expositor of Kalecki's economics, and he also was able to make great use of Kalecki's ideas in the analysis of economic issues as well as to contribute to the extension of these ideas. Kalecki's economics are characterized by determination of output and employment by effective demand, as in the economics of John Maynard Keynes, coming from consumption, investment, government spending, and the trade surplus. Kalecki's entrance into economics, however, was through the work of Karl Marx. The determinants of aggregate profits he saw to be given by spending out of profits, as seen in Marx's "schemes of reproduction" in Volume II of *Capital* [1967 (1885)] or Keynes's *A Treatise on Money* [1971 (1930)], plus whatever government budget deficit and export surplus there is. Kalecki, also like Keynes, took unit costs to be the determinant of prices, but added to this a profit margin having to do with the degree of competition in an industry, which he called "the degree of monopoly". The standard neoclassical theory wants relative scarcities to determine the prices of commodities, but Kalecki and Marx challenged the idea that scarcity, or supply relative to demand, is the way to understanding the workings of a capitalist economy.

Kalecki also assumed that saving out of wage income was zero or negligible, so that consumption spending is largely determined by wage income plus whatever consumption spending out of profits there is. Investment spending for Kalecki was governed by prospective profitability, which is an increasing function of current profits and a decreasing function of existing productive capacity, and the availability of finance for investment, which is a matter of internal finance coming from retained profits plus that amount of borrowing that can safely be taken on. This last comes from Kalecki's "principle of increasing risk" [Kalecki, 1990 (1937); Mott, 2010)]. Effective demand is determined again by the level of overall spending,

but now we see how this is strongly affected by the distribution of national income between wages and profits.

Julio was able to use these ideas and to contribute to their extension where desirable to analyze aspects of the Mexican and other Latin American economies. His earliest work was on the process of investment. He then turned to analyzing the economic program in his native country of Chile under the Popular Unity movement of the government of Salvador Allende. Upon moving to México after the coup against Allende, Julio began to examine the Mexican economy from a Kaleckian perspective, writing about such things as the distribution of income in México, the role of agriculture and of manufacturing in the Mexican economy, and the adjustment of the Mexican economy to balance of payment and exchange-rate crises. Every now and then we would see an article about Kalecki's economic theory itself or work on the problems of Latin American economies in general from a Kaleckian perspective. Julio also produced an article on Kalecki as a pioneer of development economics [López, Martin Puchet, and Assous, 2009].

In recent years, among other work that Julio was doing, he wrote some excellent articles on the role of the wage share in the macroeconomy. Scholars may be somewhat familiar with Kalecki's ideas about the determination of price-cost mark-ups, but we tend to think less about the other major effect that Kalecki saw on the wage share, which is the ratio of raw materials costs to wages. From a paper by Julio López and Sofia Malagamba-Morán [2017], we see that for México both turn out to be important in explaining the distributional changes in México from 1994 to 2009. Both are impacted by international trade in a significant and interesting fashion.

The authors found that for industries that use imported inputs currency depreciation leads to price increases greater than the increases in costs, while exporting industries, who price in US dollars, leave their dollar prices unchanged as their domestic inputs costs fall in dollar terms. Thus, a

peso devaluation leads to an increase in the degree of monopoly. The explanation of the behavior of exporting industries is readily explained by the exporters' sense that competition from elsewhere will not force them to lower prices. For those using imported inputs, the authors say that the price increases in percentage terms match the percentage by which imported inputs increase, but since wage costs do not rise by that amount, the overall effect is to increase the price-cost margin. In neither case do firms seek to increase market share by greater price competition. The desire to increase margins over wage plus materials costs (= prime costs) is also reinforced by the rise in the burden of dollar-denominated debt often owed by these firms.

During the period of the study, the ratio of materials costs to wages not surprisingly tended to show large increases when the 1995 devaluation occurred and then to fall and then rise during the subsequent recovery. The devaluation which occurred in 2009, however, did not increase the materials cost to wage cost ratio, which the authors find was due to changes in the structure of manufacturing, as sectors in which the wage share is largest reduced their share of overall manufacturing during the recovery.

According to these findings, mark-ups tend to rise in México in response to anything which lowers labor costs, or which raises the costs of imported inputs. Currency depreciation then is not a means to greater international competitiveness. It does reduce the wage share and so increases profits per unit, apart from the greater cost burden of servicing debts owed in foreign currencies.

Another series of articles in this vein have been written by Julio and Verónica De Jesús on the prominent issue of whether effective demand is best characterized as "wage-led" vs. "profit-led". Kalecki's work, as well as that of economists such as Josef Steindl, Paul Baran, and Paul Sweezy, supports the notion that redistribution of income from profits to wages

raises effective demand and therefore output and employment. The propensity to consume out of wages is greater than it is out of profits. So, decreases in investment spending not accompanied by decreases in mark-ups are the major contributors to recessions. If, however, a redistribution from wages to profits increases spending on investment more than it decreases spending on consumption, then redistribution in favor of profits would raise rather than lower effective demand. If we are talking about an open economy, it is also possible that redistribution from wages to profits could raise national income if it is associated with a fall in domestic prices relative to foreign prices. That is, if money wages fall more than prices fall, increasing the mark-up, or degree of monopoly, but the fall in prices improves the trade balance and the rise in mark-ups increases domestic investment, and the magnitude of these two phenomena is greater than the accompanying decrease in domestic consumption, then we will see a rise in domestic output and employment.

De Jesús and López [2019] show empirically, with the use of some thorough and insightful use of cointegration techniques, for the cases of the economies of France, México, and South Korea, however, that the evidence in their sample periods, however, supports the wage-led hypothesis. This finding of course is supported by the work in the previous paper discussed here, which shows how price-cost mark-ups tend to behave in México.

What these papers which I am discussing here demonstrate is how Julio's work not only uses Kalecki's framework but contributes to extending this framework and its power to answer important economic questions. This shows that Julio has not only been a student and expositor of Kalecki's economic theory, but that he has also used and extended this theory to increase its richness. Julio was thus a great contributor to our understanding and the application of Kalecki's ideas.

JULIO LÓPEZ Y LA TEORÍA ECONÓMICA DE MICHAŁ KALECKI

*Tracy Mott**

REMEMBRANZAS DE JULIO LÓPEZ

Conocí a Julio López en el otoño de 1989, cuando yo tenía una beca de investigación en el Instituto de Economía Jerome Levy del Bard College en Annandale-on-Hudson, Nueva York. Julio estaba allí para asistir a una conferencia organizada por Hyman Minsky. Cuando Julio se enteró que mi trabajo se basaba en la obra de Michał Kalecki, me dijo que había estudiado con Kalecki. Conectamos bastante bien y rápidamente descubrimos que teníamos muchos intereses en común dentro de la economía. Antes de que terminara la conferencia, Julio me dijo que quería invitarme a hablar en la universidad donde él colaboraba en México.

Esto ocurrió en enero de 1995, cuando Julio consiguió financiamiento de la USIA para que yo diera unas conferencias en la Universidad Nacional Autónoma de México, en la Ciudad de México. Mi familia me acompañó durante los primeros días de mi estancia en ese país. Yo había estado trabajando en un documento que comparaba las ideas de Kalecki con algunos de los trabajos “nekeynesianos”, en particular los de Joseph Stiglitz, Bruce Greenwald y Andrew Weiss sobre el racionamiento del crédito y el capital. Julio me pidió que expusiera ese tema ante los estudiantes y el profesorado. En aquel

* Profesor de Economía (†), Universidad de Denver, Denver, Colorado, Estados Unidos.

tiempo invité a Julio y a su esposa, Judith Villavicencio, a presentarse en la Universidad de Denver en octubre de 1996. Durante estas visitas, y las siguientes, nuestras familias llegaron a conocerse bastante bien. Recuerdo que una noche mi hijastro, que en ese entonces cursaba la escuela secundaria, nos hizo el comentario que Julio López era un tipazo.

En 1998, Julio y yo decidimos presentar un artículo conjunto para un número especial de la revista *Review of Political Economy* sobre la visión de la economía de Kalecki, que se publicaría en 1999, en el centenario del nacimiento de Kalecki, y a exponer el artículo en una sesión de las reuniones anuales de la Asociación Estadounidense de Economía en Nueva Orleans en enero de 1999. El artículo se titulaba “Kalecki vs. Keynes on the determinants of investment” [López y Mott, 1999]. Hace poco volví a leer el documento y no pude distinguir en qué partes había contribuido más Julio y en cuáles había escrito más yo. Posteriormente, cada uno de nosotros presentó por separado otras ponencias en la conferencia por la celebración del nacimiento de Kalecki, efectuada en Varsovia en septiembre de 1999.

Nos vimos varias veces más, pero después de que él y Judith se mudaran a Europa, solo pudimos mantenernos en contacto por correo electrónico. Me hubiera gustado que nos reuniéramos más a menudo.

JULIO LÓPEZ COMO CONTRIBUYENTE AL DESARROLLO DEL PARADIGMA KALECKIANO

Mi objetivo en estas líneas es presentar a Julio López como un economista que concordaba con la corriente de pensamiento de Kalecki. Quiero hacerlo destacando dos aspectos de la obra de Julio: en primer lugar, sus artículos y su libro, que presentan directamente la teoría económica de Kalecki y, en segundo lugar, su trabajo, que utiliza la teoría de Kalecki para explicar

cuestiones económicas. La biografía que Julio escribió de Kalecki, preparada en conjunto con Michael Assous para la serie *Great Thinkers in Economics* de Palgrave Macmillan, sería, desde luego, la exposición más notable que Julio preparó en torno a la teoría económica de Kalecki. Vale la pena prestar especial atención a los comentarios de Jan Toporowski [2020] respecto de este libro. Toporowski, que también escribió una biografía de Kalecki, dijo que el libro de López y Assous [2010] “por fin hace justicia a la economía internacional de Kalecki, y [...] [ha] señalado que la función crucial del sistema de precios es la distribución de las ganancias determinada por la conocida ecuación de ganancias de Kalecki” [Toporowski, 2020: 99].

Es claro que Julio fue un gran expositor de la visión de la economía de Kalecki, y también fue capaz de hacer un estupendo uso de las ideas de Kalecki en el análisis de aspectos económicos, además de contribuir a la ampliación de estas ideas. El enfoque de la economía de Kalecki se caracteriza por la determinación de la producción y el empleo mediante la demanda efectiva, como en la corriente de pensamiento de la economía de John Maynard Keynes, proveniente del consumo, la inversión, el gasto público y el superávit comercial. Sin embargo, la entrada de Kalecki en el campo de la economía fue a través de la obra de Karl Marx. Los determinantes de las ganancias agregadas, según él, vienen dados por el gasto de las ganancias, tal y como se observa en los “esquemas de reproducción” de Marx en el volumen II de *El Capital* [1967 (1885)] o en el *Tratado sobre el dinero (A treatise on money)* de Keynes [1971 (1930)], más el déficit presupuestario del gobierno y el excedente de exportación que haya. Kalecki, así como Keynes, consideraba que los costos unitarios eran el factor determinante de los precios, pero añadía un margen de ganancia que tenía que ver con el grado de competencia en una industria, al que llamaba “el grado de monopolio”. La teoría neoclásica estándar quiere que la escasez relativa determine los precios de las mercancías, pero Kalecki y Marx desafiaron la idea de que

la escasez, o la oferta relativa a la demanda, es la forma de entender el funcionamiento de una economía capitalista.

Kalecki también supuso que el ahorro de los ingresos salariales era nulo o insignificante, por lo que el gasto de consumo está determinado en gran medida por los ingresos salariales más cualquier gasto de consumo de las ganancias se haga. Para Kalecki, el gasto de inversión se regía por la rentabilidad futura, que es una función creciente de las ganancias actuales y una función decreciente de la capacidad productiva existente, y la disponibilidad de financiamiento para la inversión, que es una cuestión de financiación interna procedente de las ganancias retenidas más la cantidad de endeudamiento que puede asumirse con seguridad. Esto último proviene del “principio de riesgo creciente” de Kalecki [Kalecki, 1990 (1937); Mott, 2010]. La demanda efectiva se determina de nuevo por el nivel de gasto global, pero ahora vemos cómo este se ve fuertemente afectado por la distribución del ingreso nacional entre salarios y ganancias.

Julio pudo utilizar estas ideas y contribuir a su extensión donde fuera conveniente para analizar aspectos tanto de la economía mexicana como de otras economías latinoamericanas. Sus primeros trabajos fueron sobre el proceso de inversión. Luego pasó a analizar el programa económico de su país natal, Chile, bajo el movimiento de la Unidad Popular del gobierno de Salvador Allende. Al trasladarse a México tras el golpe de estado contra Allende, Julio comenzó a examinar la economía mexicana desde una perspectiva kaleckiana, escribiendo sobre temas como la distribución de los ingresos en México, el papel de la agricultura y de la industria de manufactura en la economía mexicana, y el ajuste de la economía mexicana a las crisis de balanza de pagos y de tipo de cambio. En ocasiones, Julio publicaba algún artículo sobre la propia teoría económica de Kalecki o trabajos sobre los problemas de las economías latinoamericanas en general desde una perspectiva kaleckiana. Julio también elaboró un artículo sobre

Kalecki como pionero de la economía del desarrollo [López, Puchet y Assous, 2009].

En los últimos años, entre otros trabajos que Julio realizaba, escribió algunos excelentes artículos sobre la participación salarial en la macroeconomía. Los especialistas pueden estar algo familiarizados con las ideas de Kalecki en cuanto a la determinación de los márgenes de precios y costos, pero tendemos a pensar menos en el otro efecto importante que Kalecki vio en la participación de los salarios, que es la relación entre los costos de las materias primas y los salarios. A partir de un artículo de Julio López y Sofía Malagamba-Morán [2017], vemos que ambos resultan ser importantes para explicar los cambios distributivos en México de 1994 a 2009, pues uno y otro se ven afectados por el comercio internacional de forma significativa e interesante.

Los autores descubrieron que, para las industrias que utilizan insumos importados, la depreciación de la moneda provoca un aumento de los precios mayor que el incremento de los costos, en tanto que las industrias exportadoras, que fijan sus precios en dólares, no modifican sus precios en dólares, a medida que los costos de sus insumos nacionales disminuyen en términos de dólares. Así, una devaluación del peso conduce a un aumento del grado de monopolio. La sensación de los exportadores de que la competencia de otros lugares no les obligará a bajar los precios explica fácilmente el comportamiento de las industrias exportadoras. Para aquellos que utilizan insumos importados, los autores afirman que los aumentos de precios en términos porcentuales coinciden con el porcentaje en el que aumentan los insumos importados, pero dado que los costos salariales no aumentan en esa cantidad, el efecto general es aumentar el margen precio-costo. En ninguno de los dos casos, las empresas tratan de aumentar su participación de mercado mediante una mayor competencia de precios. El deseo de aumentar los márgenes por encima de los costos salariales más materiales (= costos primos) también se

ve reforzado por el aumento de la carga de la deuda en dólares que suelen tener estas empresas.

Durante el periodo del estudio, la relación entre los costos de los materiales y los salarios tendió, como es lógico, a mostrar grandes aumentos cuando se produjo la devaluación de 1995, para luego descender y aumentar durante la recuperación subsecuente. Sin embargo, la devaluación que se produjo en 2009 no aumentó la relación entre el costo de los materiales y el costo salarial, lo que, según los autores, se debió a los cambios en la estructura de la industria de manufactura, puesto que los sectores en los que la participación de los salarios es mayor redujeron su participación en el conjunto de la industria de manufactura durante la recuperación.

Según estos resultados, los márgenes de ganancia tienden a aumentar en México en respuesta a cualquier cosa que reduzca los costos de la mano de obra, o que aumente los costos de los insumos importados. Por tanto, la depreciación de la moneda no es un medio para aumentar la competitividad internacional. En efecto, sí reduce la participación salarial y, como consecuencia, aumenta las utilidades por unidad, aparte de la mayor carga de costos que supone el servicio de la deuda en monedas extranjeras.

Julio y Verónica De Jesús han escrito otra serie de artículos en esta línea, sobre el aspecto destacado de si la demanda efectiva se caracteriza mejor como “impulsada por los salarios” frente a “impulsada por las ganancias”. El trabajo de Kalecki, así como el de economistas como Josef Steindl, Paul Baran y Paul Sweezy, apoya la idea de que la redistribución del ingreso de las ganancias a los salarios aumenta la demanda efectiva y, por lo tanto, la producción y el empleo. La predisposición a consumir con los salarios es mayor que con las ganancias. Así pues, las disminuciones del gasto de inversión que no van acompañadas de disminuciones de los márgenes de ganancias son las que más contribuyen a las recesiones. Sin embargo, si una redistribución de los salarios a las ganancias aumenta el

gasto en inversión más de lo que disminuye el gasto en consumo, entonces la redistribución en favor de las ganancias aumentaría la demanda efectiva en lugar de reducirla. Si hablamos de una economía abierta, también es posible que la redistribución de los salarios a las ganancias aumente el ingreso nacional si se asocia a una caída de los precios internos en relación con los precios en el extranjero. Es decir, si los salarios monetarios tienen una caída mayor a la de los precios, aumentando el margen de ganancia, o el grado de monopolio, pero la caída de los precios mejora la balanza comercial y el aumento de los márgenes de ganancias aumenta la inversión interna, y la magnitud de estos dos fenómenos es mayor que la disminución del consumo interno que los acompaña, entonces veremos un incremento de la producción interna y del empleo.

De Jesús y López [2019] muestran de forma empírica, con el uso de algunas técnicas de cointegración minuciosas y perspicaces, para los casos de las economías de Francia, México y Corea del Sur, que la evidencia en sus periodos de muestra, sin embargo, apoya la hipótesis impulsada por los salarios. Este hallazgo, por supuesto, está respaldado por el trabajo en el documento anterior que se discute aquí, que muestra cómo los márgenes de precio-costos tienden a comportarse en México.

Lo que demuestran estas investigaciones que estoy comentando aquí es cómo el trabajo de Julio no tan sólo utiliza el trabajo de Kalecki, sino que contribuye a ampliar esta corriente de pensamiento y su poder para responder a importantes cuestiones económicas. Esto demuestra que Julio no sólo ha sido un estudioso y expositor de la teoría económica de Kalecki, sino que también ha utilizado y ampliado esta teoría para enriquecerla de forma importante. Así pues, Julio ha contribuido en gran medida a nuestra comprensión y a la aplicación de las ideas de Kalecki.

REFERENCIAS

- De Jesús Romo, Verónica y López Gallardo, J. [2019], “On wage- and profit-led demand regimes: learning from the evidence”, *Journal of Post Keynesian Economics*, 42 [4]: 620-637.
- Kalecki, Michał [1990 (1937)], “The principle of increasing risk”, en Osiatyński, J. (ed.), *Collected works of Michał Kalecki*, vol. I, *Capitalism: business cycles and full employment*, Oxford, Clarendon Press: 285-293.
- Keynes, John Maynard [1971 (1930)], *A treatise on money*, Londres, Macmillan.
- López Gallardo, J. y Assous, M. [2010], *Michał Kalecki* (Great thinkers in economics Series), Basingstoke, Reino Unido, Palgrave Macmillan.
- López Gallardo, J. y Malagamba-Morán, A. S. [2017], “The wage-share in an open economy. Discussing México’s experience”, *Metroeconomica* 68 [4]: 833-858.
- López Gallardo, J. y Mott, Tracy [1999], “Kalecki vs. Keynes on the determinants of investment”, *Review of Political Economy* 11 [3]: 291-301.
- López Gallardo, J., Puchet, Martin y Assous, Michael [2009], “Michał Kalecki, a pioneer of development economics”, *Brazilian Journal of Political Economy Revista de Economia Política* 29 [2]: 191-211.
- Marx, Karl [1967 (1885)], *Capital*, vol. II, Engels, F. (ed.), Nueva York, International Publishers.
- Mott, Tracy [2010], *Kalecki’s principle of increasing risk and keynesian economics*, Londres, Routledge, 2010.
- Toporowski, Jan [2020], “Julio López Gallardo and writing about Kalecki”, *International Journal of Political Economy*, 49: 98-100.

JULIO LOPEZ GALLARDO: A DISTINGUISHED SCHOLAR WHO
CARED DEEPLY ABOUT THE TRUSTWORTHINESS
OF EMPIRICAL EVIDENCE IN APPLIED ECONOMICS

*Aris Spanos**

I have known Professor Julio Lopez since 1989, keeping in touch with several visits to UNAM (Mexico City) and numerous exchanges on topics of mutual interest in econometrics by email until the end of 2019. My first visit was in 1989 when Julio called me on the phone to let me know that he organized a group of young applied econometricians from various universities in Mexico City into a reading group and their current project was my 1986 book entitled “Statistical Foundations for Econometric Modelling”. I was pleasantly surprised because at the time my 1986 book was an advanced econometrics textbook which was almost unknown outside Europe, Canada and Australasia; I studied at the School of Economics (LSE), and began my academic career at Birkbeck College (University). Within a week I was fully participating in the daily discussions of that group for more than 10 days, spending several hours every day discussing different chapters of the 1986 book. During the week I got to know the other applied econometricians and we had numerous in-depth discussions on all aspects of econometric modeling and inference. That was the beginning of a 30-year scholarly friendship with Julio that included several similar visits to UNAM and regular exchanges on applied econometrics topics by email. One of his Ph. D. students, Armando Sánchez Vargas, began his graduate studies with me as his main advisor at Virginia Tech, USA.

* Professor of Virginia Tech, USA.

In my mind, Julio had an exceptionally rare ability, not only to practice, but also to evaluate the quality of research in applied econometrics better than 99 % of practitioners I have encountered in that field during the last 40 years or so. His questions were always insightful and highly incisive, and he had the rare ability to bring out the best in people he was conversing with. Discussions with Julio influenced the development of my original ideas and I acknowledge this in both of my subsequent textbooks in 1999 and 2019.

Julio established himself as a world renowned scholar on “Kaleckian economics” with more than 18 papers published with the name of Michał Kalecki (1899-1970), a Polish economist, in the title and several additional papers were influenced by Kaleckian ideas and policy recommendations. Julio’s focus on Kalecki’s work in applied macroeconomics was no accident. Kalecki was one of the first macroeconomists to use mathematical models in posing questions to statistical data in the early 1930s with emphasis on the social consequences of economic policies as they relate to the business cycle, growth, full employment, income distribution, economic development, finance, interest, and inflation. Julio followed in his footsteps every step of the way. The only difference is that since Kalecki’s early work in the 1930s the newly minted fields of econometrics and macroeconomics have grown into two of the main three pillars of modern economics with microeconomics being the third. However, despite their impressive development and the increasing sophistication of their theories and inference procedures, learning from data about macroeconomic phenomena of interest has been disappointing to say the least. Indeed, Keynes’ [1939] criticism of econometrics in his discussion of Tinbergen’s [1939] first macroeconometric model of the USA economy remain largely unanswered to this day. Worse, despite the sophistication of the “mathematical, statistical, probabilistic and computational tools available to applied macroeconomics” [Canova, 2007, p. xiv], the end result is

that “most published research findings [in applied macroeconomics] are false,” to adapt a phrase popularized by Ioannidis [2005]. Julio appreciated the importance of addressing this endemic problem and in his work emphasized the importance of securing the trustworthiness of empirical evidence before any discussion or evaluation of macroeconomic policies. Worse still, macroeconometricians view empirical modeling as nothing but story-telling. As argued by Canova: “Both academic economists and policy makers use DSGE [Dynamic, Stochastic, General Equilibrium] models to tell stories about how the economy responds to unexpected movements in the exogenous variables” [Canova, 2006: 160]. Unfortunately, these stories have nothing to do with the data as such because DSGE models are invariably misspecified, both statistically and substantively [Poudyal and Spanos, 2018] ; see Spanos [2020] for a more detailed discussion.

Unlike 98 % of current practitioners in applied econometrics, Julio understood the problem of making up stories and contrived explanations of economic phenomena based on untrustworthy evidence as a result of foisting one’s theoretical equations on economic data and treating empirical modeling as curve-fitting, guided by error term assumptions and evaluated by goodness-of-fit measures. My 1986 book captured his interest immediately because the underlying perspective was very different from the traditional Pre-Eminence of Theory (PET) curve-fitting perspective; it adopted a very different blueprint on how we can do better than the traditional approach in learning from data about phenomena of interest. It was the first textbook in econometrics that brought out the problem of untrustworthy evidence as a result of imposing invalid probabilistic assumptions on one’s data, and showed the way on how to test one’s assumptions and what to do next if any of them turned out to be invalid. I still remember our first meeting at UNAM in 1989 when I was trying to convince him that we can specify all statistical models used in econometrics in

terms of a complete, internally consistent and testable set of probabilistic assumption relating to the observable stochastic processes underlying the data, and avoid the perils of specifying such models in terms of an incomplete set of assumptions pertaining to the error term. He was reservedly pleased but skeptical about my claims due to his hitherto experience in applied macroeconomics. After a few sessions of discussion with the broader group of applied econometricians from Mexico City universities, he began to appreciate the implications of my claims about how to specify statistical model and how to test and secure statistical adequacy (the validity of the probabilistic assumptions comprising the model) with real data. Toward the end of my first visit at UNAM I shared with Julio my thoughts about the current state of applied econometrics and its future over dinner using the parallels with Political Arithmetic. The credibility of Political Arithmetic—a common ancestor to political economy and statistics—was completely undermined during the 18th century, despite its important contributions to economic statistics and the collection of aggregate data. Its demise stemmed primarily from the deliberate neglect by the arithmeticians, including William Petty, to distinguish between conclusions relying on data and sound scientific principles, and those motivated by academic, political, or social leanings. Political Arithmetic lost its credibility because of the inherent human motivation to misuse data in an attempt to make a case for one's favorite economic policies arrived at using political considerations. This led inescapably to unwarranted speculations, predictions and claims that eventually caught up with the arithmeticians, forcing Adam Smith [1776] to distance himself by declaring: "I have no great faith in political arithmetick" (p. 534). That story must have had a big impact on Julio because he kept reminding me of that episode in our subsequent exchanges!

Julio's published papers in applied macroeconomics stand out from the millions of other applied papers in that area

primarily because he was very careful to ensure the trustworthiness of his evidence before drawing conclusions relating to macroeconomic phenomena and what the data say about different economic policies. I'm very proud to have co-authored two such papers with Julio and his Ph. D. students, Armando Sánchez Vargas and Verónica De Jesús Romo.

In addition to being an exceptional applied macroeconomist and a distinguished scholar, Julio was also a wonderful person, an inspiring teacher/mentor and a caring family man. During my visits to UNAM I was able to witness these dimensions of Julio's life that strengthened our friendship beyond the academic realm.

JULIO LÓPEZ GALLARDO: UN DISTINGUIDO ACADÉMICO
QUE SE PREOCUPÓ PROFUNDAMENTE
POR LA CONFIABILIDAD DE LA EVIDENCIA EMPÍRICA
EN LA ECONOMÍA APLICADA

*Aris Spanos**

Conozco al profesor Julio López desde 1989, con quien me mantuve en contacto durante varias visitas a la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) en la Ciudad de México, y mediante numerosos intercambios sobre temas de interés mutuo en econometría por correo electrónico hasta finales de 2019. Mi primera visita fue en 1989, cuando Julio me llamó por teléfono para comunicarme que había organizado a un grupo de jóvenes estudiantes de econometría aplicada de varias universidades de la Ciudad de México en un grupo de lectura y que su proyecto de estudio actual era mi libro de 1986 titulado *Statistical foundations for econometric modelling*. Me sorprendió gratamente porque en aquel momento mi libro de 1986 era un texto de econometría avanzada casi desconocido fuera de Europa, Canadá y la región de Australasia. Estudié en la London School of Economics (LSE), y comencé mi carrera académica en el Birkbeck College (Universidad de Londres). Al cabo de una semana estaba participando plenamente en las discusiones diarias de ese grupo durante más de 10 días, y pasé varias horas todos los días analizando diferentes capítulos del libro de 1986. Durante la semana conocí a los demás econometristas aplicados y mantuvimos numerosos debates exhaustivos sobre todos los aspectos del modelaje e inferencia econométrica. Ese fue el comienzo de una amistad académica

* Profesor de la Universidad de Virginia Tech, Estados Unidos.

de 30 años con Julio que incluyó varias visitas similares a la UNAM e intercambios periódicos por correo electrónico sobre temas de econometría aplicada. Uno de sus estudiantes de doctorado, Armando Sánchez Vargas, comenzó sus estudios de posgrado conmigo como su principal asesor en la Universidad de Virginia Tech en Estados Unidos.

En mi opinión, Julio tenía una habilidad excepcionalmente rara, no sólo para practicar, sino también para evaluar la calidad de la investigación en econometría aplicada mejor que 99 % de los profesionales que he encontrado en ese campo durante los últimos 40 años aproximadamente. Sus preguntas eran siempre perspicaces y muy incisivas, y tenía la increíble habilidad de sacar lo mejor de las personas con las que conversaba. Las discusiones con Julio influyeron en el desarrollo de mis ideas originales y reconozco esto en mis dos libros de texto posteriores de 1999 y 2019.

Julio se consolidó como un erudito de renombre mundial en “economía kaleckiana” con más de 18 artículos publicados que contienen el nombre de Michał Kalecki (1899-1970), un economista polaco, en el título y en varios artículos adicionales, que tuvieron la influencia de ideas y recomendaciones políticas de la corriente de pensamiento kaleckiano. El hecho de que Julio se haya centrado en la obra de Kalecki en macroeconomía aplicada no es accidental. Kalecki fue uno de los primeros macroeconomistas en aplicar modelos matemáticos para cuestionar los datos estadísticos a principios de la década de los treinta, y hacer hincapié en las consecuencias sociales de las políticas económicas en relación con el ciclo económico, el crecimiento, el pleno empleo, la distribución del ingreso, el desarrollo económico, las finanzas, el interés y la inflación. Julio siguió sus pasos en todo momento. La única diferencia es que, desde los primeros trabajos de Kalecki en la década de los treinta, los nuevos campos de la econometría y la macroeconomía se han convertido en dos de los tres pilares principales de la economía moderna, siendo la microeconomía el tercero. Sin

embargo, pese a su impresionante desarrollo y de la creciente sofisticación de sus teorías y procedimientos de inferencia, el aprender de los datos sobre los fenómenos macroeconómicos de interés ha sido, como mínimo, decepcionante. De hecho, las críticas de Keynes [1939] a la econometría en su discusión del primer modelo macroeconómico de Tinbergen [1939] de la economía de Estados Unidos siguen en gran medida sin respuesta hasta el día de hoy. Peor aún, no obstante el perfeccionamiento de las “herramientas matemáticas, estadísticas, probabilísticas y computacionales disponibles para la macroeconomía aplicada” [Canova, 2007: xiv], el resultado final es que “la mayoría de los resultados de las investigaciones publicadas [en macroeconomía aplicada] son falsos”, para adaptar una frase popularizada por Ioannidis [2005]. Julio se dio cuenta de la importancia de abordar este problema endémico y en su trabajo hizo hincapié en la importancia de garantizar la confiabilidad de las pruebas empíricas antes de cualquier debate o evaluación de las políticas macroeconómicas. Peor aún, los macroeconometristas consideran que el modelaje empírico no es más que la narración de historias. Como argumenta Canova: “Tanto los economistas académicos como los responsables políticos utilizan modelos DSGE [Dynamic, Stochastic, General Equilibrium] (Equilibrio general dinámico estocástico) para contar historias sobre cómo responde la economía a movimientos inesperados en las variables exógenas” [Canova, 2007: 160]. Desgraciadamente, estas historias no tienen nada que ver con los datos como tales porque los modelos DSGE están invariablemente mal especificados, tanto estadística como sustantivamente [Poudyal y Spanos, 2018; véase Spanos (2020) para una discusión más detallada].

A diferencia de 98 % de los practicantes actuales de la econometría aplicada, Julio comprendió el problema de inventar historias y explicaciones artificiales de los fenómenos económicos basadas en pruebas poco confiables como resultado de imponer las ecuaciones teóricas propias a los datos económicos y

de tratar el modelaje empírico como un ajuste de curvas, guiado por supuestos acerca de términos de error y evaluado por medidas de bondad de ajuste. Mi libro de 1986 captó el interés de Julio de inmediato porque la perspectiva subyacente era muy diferente de la perspectiva tradicional de ajuste de curvas de Preeminencia de Teoría (PET, por sus siglas en inglés); adoptaba un plan muy diferente sobre cómo podemos hacerlo mejor que el enfoque tradicional para aprender de los datos sobre los fenómenos de interés. Fue el primer libro de texto de econometría que expuso el problema de la falta de confianza en las pruebas como resultado de la imposición de supuestos probabilísticos inválidos en los datos propios, y mostró el camino sobre cómo probar los supuestos de uno mismo y qué hacer a continuación si alguno de ellos resultaba ser inválido. Todavía recuerdo nuestro primer encuentro en la UNAM en 1989, cuando intenté convencerlo de que podemos especificar todos los modelos estadísticos utilizados en econometría en términos de un conjunto completo, internamente consistente y comprobable de supuestos probabilísticos relativos a los procesos estocásticos observables subyacentes a los datos, y evitar los peligros de especificar dichos modelos en términos de un conjunto incompleto de supuestos relativos al término de error. Se mostró reservadamente satisfecho, pero escéptico sobre mis afirmaciones debido a su experiencia hasta entonces en macroeconomía aplicada. Después de algunas sesiones de discusión con el grupo más amplio de econometristas aplicados de las universidades de la Ciudad de México, comenzó a apreciar las implicaciones de mis afirmaciones sobre cómo especificar el modelo estadístico y cómo probar y asegurar la adecuación estadística (la validez de los supuestos probabilísticos que componen el modelo) con datos reales. Durante la cena, hacia el final de mi primera visita a la UNAM, compartí con Julio mis reflexiones sobre el estado actual de la econometría aplicada y su futuro utilizando los paralelos con la aritmética política. La credibilidad de la aritmética política, una

antecesora común de la economía política y la estadística, se vio completamente socavada durante el siglo XVIII, no obstante sus importantes contribuciones a la estadística económica y a la recopilación de datos agregados. Su desaparición se debió principalmente a la negligencia deliberada de los aritméticos, entre ellos William Petty, para distinguir entre las conclusiones basadas en datos y principios científicos sólidos y aquellas motivadas por inclinaciones académicas, políticas o sociales. La aritmética política perdió su credibilidad a causa de la motivación inherente al ser humano de hacer un mal uso de los datos en un intento de argumentar en beneficio de las políticas económicas favoritas de cada quien, a las cuales se llega por intermedio de consideraciones políticas. Esto condujo ineludiblemente a especulaciones, predicciones y afirmaciones injustificadas que acabaron por alcanzar a los aritméticos, lo que obligó a Adam Smith a distanciarse con la declaración: “No tengo mucha fe en la aritmética política” [Smith, 1776: 534]. Aquella historia debió de haber marcado a Julio, pues no dejó de recordarme dicho episodio en nuestros intercambios posteriores.

Las publicaciones de Julio en macroeconomía aplicada se distinguen de los millones de otros trabajos aplicados en esa área principalmente porque fue muy cuidadoso en garantizar la confiabilidad de sus pruebas antes de sacar conclusiones relacionadas con los fenómenos macroeconómicos y lo que los datos dicen sobre las diferentes políticas económicas. Me enorgullezco de haber sido coautor de dos de estos trabajos con Julio y sus estudiantes de doctorado, Armando Sánchez Vargas y Verónica De Jesús Romo.

Además de ser un excepcional macroeconomista aplicado y un distinguido académico, Julio también era una persona maravillosa, un profesor y mentor que inspiraba, así como un ejemplar padre de familia. Durante mis visitas a la UNAM pude ser testigo de estos aspectos de la vida de Julio que fortalecieron nuestra amistad más allá del ámbito académico.

REFERENCIAS

- Canova, F. [2007], *Methods of macroeconometric research*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Ioannidis, J. P. A. [2005], “Why most published research findings are false”, *PLoS Medicine* 2 (8): e124.
- Keynes, J. M. [1939], “The League of Nations professor Tinbergen’s method”, *The Economic Journal*, 49 (195): 558-577.
- Poudyal, N., y A. Spanos [2018], “Model validation and DSGE Modeling”, Virginia, Tech Working Paper.
- Smith, A. [1776], *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, Oxford, Clarendon Press.
- Spanos, A. [2019], *Introduction to probability theory and statistical inference. Empirical modeling with observational data*, 2da. ed., Cambridge, Cambridge University Press.
- Spanos, A. [1986], *Statistical foundations of econometric modelling*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Spanos, A. [1919], *Introduction to probability theory and statistical inference. Econometric modeling with observational data*, 2da. ed., Cambridge, Cambridge University Press.

JULIO LÓPEZ: DE SUS ENSEÑANZAS E INFLUENCIAS

*Moritz Cruz**

La última vez que platicué con Julio López fue al término de una conferencia en el Instituto de Investigaciones Económicas, en octubre del 2019. Como es usual en este tipo de actos, al final algunos participantes, incluido él, decidimos continuar la conversación en el marco de una comida. Ahí, tradicional a su forma de ser, hizo interesantes observaciones sobre el cine, la ciencia económica y rememoró con buen humor acontecimientos del pasado. Fue una reunión agradable.

Las remembranzas que me asaltan al pensar en él son así: interesantes, confortables y de sapiencia. Pero sobre todo lo recuerdo por la gran influencia que tuvo en mi vida profesional y personal. Creo que su manera de lograr que sus colegas y discípulos fueran mejores pasaba por un mecanismo que hoy, al reflexionarlo, se asemeja al de un padre que mediante bromas incita a sus hijos a hacer lo conducente. Evoco, por ejemplo, la vez que me pidió atender un curso de escritura para aprender a redactar correctamente. Y añadía, en su tono formal para camuflajear la broma que venía, “quien no sepa escribir, que se devuelva a su casa”. Desde luego, su preocupación era enfatizar la relevancia de escribir bien, así que, para no regresar a mi casa, terminé atendiendo el mencionado curso. También recuerdo que cierta ocasión me dio un grueso tomo de cuentas nacionales para que lo revisara con detenimiento, y afirmaba que con ese libro él había aprendido economía. Desde

* Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

luego, bromeaba, pero era su forma de entusiasmarme para estudiar. Pase horas en la biblioteca revisando aquel libro.

Tuve la oportunidad de interactuar con Julio un poco más cuando iniciamos a trabajar en mi tesis de maestría. En este periodo, aparte de señalarme el tema a investigar (la ley de Thirlwall) me indicó cuál debía ser la metodología por implementar para probar la hipótesis (cointegración de Johansen). Dejaba la responsabilidad de entender la ley de Thirlwall y la metodología de cointegración en mis manos, así que me vi forzado a revisar ambos temas en todo libro o revista que me encontraba, o bien preguntar a amigos, intentando entender. Hoy, en retrospectiva, creo que gracias a esas formas de “ve, e intenta investigar y aprender por tu cuenta”, asimilé la relevancia del autodidactismo y de lo que conlleva: la iniciativa intelectual. También recuerdo que reconociendo el esfuerzo que uno ponía en los trabajos, incitaba a culminarlos. En alguna ocasión, mientras estaba yo en clase, me llamó a verlo a su oficina. Ahí me felicitó por mi trabajo. Me sorprendió, pues era un gesto que no esperaba. Esto me motivó a culminar mi tesis.

Son, en suma, varias cosas que Julio me transmitió y en las que influyó. Gracias a él conocí la teoría económica heterodoxa. También me inició en las técnicas cuantitativas y en la relevancia de desarrollar rigurosamente una investigación. Sin saberlo, también me puso en el camino de priorizar la investigación para revistas científicas y en el del autodidactismo. Debo decir que derivamos un artículo conjunto de mi tesis, mismo que fue publicado en una revista internacional. Y creo, por el número de citas, que ha resultado ser útil para la comunidad académica. De igual modo, y quizá lo más importante de todo, me señaló que la economía debía servir ante todo para resolver problemas reales que afectan a la sociedad, y que no es ni debe ser un ejercicio matemático para el lucimiento ni para que solo lo entiendan otros pares. La economía debe servir al conjunto, no al individuo.

Con este breve escrito, quiero dejar constancia de la importancia de Julio en mi vida. Sin duda, así pasó con otros tantos que tuvieron la oportunidad de convivir con él. Y por eso y por otras muchas razones será recordado por mucho tiempo.

LA RELEVANCIA Y ACTUALIDAD DEL LEGADO INTELLECTUAL DE JULIO LÓPEZ GALLARDO

*José Nabor Cruz Marcelo**

Durante todos los años que el doctor Julio López Gallardo impartió las clases de macroeconomía a nivel licenciatura del programa de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, en la primera sesión solía realizar la siguiente afirmación: “Acá no vamos a seguir la ley de Say (toda oferta crea su propia demanda en la economía) sino que les enseñaré los fundamentos de la ley de Yas”. Dichas palabras, obligaban a los estudiantes a revisar una y otra vez los libros de texto de economía, para localizar los antecedentes de dicha ley. No era, sino cuando el curso avanzaba, que se entendía con claridad, que la referencia se centraba en que, a diferencia de la visión dominante de la economía neoclásica, la teoría económica que impartía Julio López se ubicaba en la heterodoxia económica.

Sin lugar a duda, para la mayoría del estudiantado que apenas iniciaba el segundo tercio de su formación universitaria como economista, esto resultaba un fuerte cambio de paradigma: entender cuestiones relevantes, como que: *a)* habrá crecimiento económico solamente por medio de choques de demanda, y *b)* estos se expresan de diversas maneras, como endeudamiento del gasto público, fomento de manera simultánea de la inversión pública y privada, e incremento de los salarios de los trabajadores, entre otros aspectos.

* Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

A decir verdad, no solo dedicó parte importante de su vida a la formación de miles de economistas, sino durante su muy amplia trayectoria de investigador social, y que en esta obra se presenta una parte de la misma, exhibe las preocupaciones e intereses de las problemáticas socioeconómicas que analizó Julio López y que, a mi juicio, permanecen bastante vigentes a inicios de la tercera década del siglo XXI.

En primera instancia, la obra analítica de Julio López usualmente planteaba políticas públicas “alternativas”, pero que, sin duda, mantuvieron un fuerte sustento tanto teórico como estadístico. Así pues, una preocupación central fue indagar por qué en las economías latinoamericanas y, sobre todo, en la mexicana se mantuvieron durante algunas décadas, muy rezagadas o inexistentes, los incrementos anuales de los salarios medios y mínimos de los trabajadores. La evidencia que utilizaba exhibía que no era —por mucho— un problema de baja productividad de algunos sectores de la economía, sino que en general —dado el enfoque teórico que basó al usar la teoría de su mentor, el economista polaco Michal Kalecki— la contracción recurrente de salarios mínimos se debió entender siempre como una expresión de los acuerdos de empresarios oligopólicos y monopólicos que preservaron su margen de ganancias en detrimento de los ingresos laborales en la región.

Sin embargo, en la última década en algunos países latinoamericanos: puntualmente Brasil, Ecuador, Uruguay y, desde hace cuatro años, en México, se han aplicado políticas de incremento anuales de salario mínimo que no produjeron espirales inflacionarias y, en cambio, han permitido no solo expandir el componente de demanda localizado en el consumo privado, sino que han atenuado ligeramente, la aún fuerte disparidad en la distribución del ingreso en estas economías.

Y en efecto, lo anterior constituyó un elemento central de los análisis del doctor López, puesto que siempre afirmó que este tipo de políticas económicas que tuvieran como objetivo central robustecer el mercado interno latinoamericano, podría

permitir superar la heterogeneidad estructural tan fuertemente arraigada en la región como parte del proceso de liberación económica gestado en las últimas dos décadas del siglo pasado. Sin duda, dada la coyuntura actual y la evidencia empírica que publicó de manera constante, exhiben la viabilidad de estas políticas alternativas en el aspecto socioeconómico.

Un elemento central en la teoría económica que enseñó Julio López fue el papel relevante que el Estado debería tener en torno a algunos mecanismos de acción como son la planificación, inversión, ejercicio del gasto presupuestario y, sobre todo, la viabilidad de un endeudamiento, pero que fuera dirigido, sí y solo sí, a financiar actividades productivas. Esto último, ante el contexto de cadenas globales de valor y de la globalización, los países “en vías de desarrollo” o “periféricos”, pudieran disminuir progresivamente su alto porcentaje de importación de bienes intermedios. Un argumento central del doctor López fue, sin duda, que el “éxito” exportador de bienes manufacturados de países como México, resultó ciertamente débil y engañoso, al generar muy bajos efectos multiplicativos positivos en el mercado interno.

De hecho, un tema que analizó de manera relevante, es la precariedad laboral y los altos niveles de informalidad de la población económica activa en los países latinoamericanos; argumentó que este esquema en los mercados laborales de la región, constituía un fuerte obstáculo para comenzar y mantener sendas de crecimiento económico, no solo expresado en mayores tasas de crecimiento anual del producto interno bruto, sino que la hipótesis central de Julio López fue que al impulsar políticas públicas y económicas desde la demanda se podrían disminuir los altos niveles de informalidad, elevar la recaudación fiscal y que el Estado se constituyera en un agente redistributivo, lo cual resultaría en menores niveles progresivos de pobreza y desigualdad.

Finalmente, sin lugar a duda, la teoría económica y macroeconómica en específico, que tanto enseñó y publicó el doctor

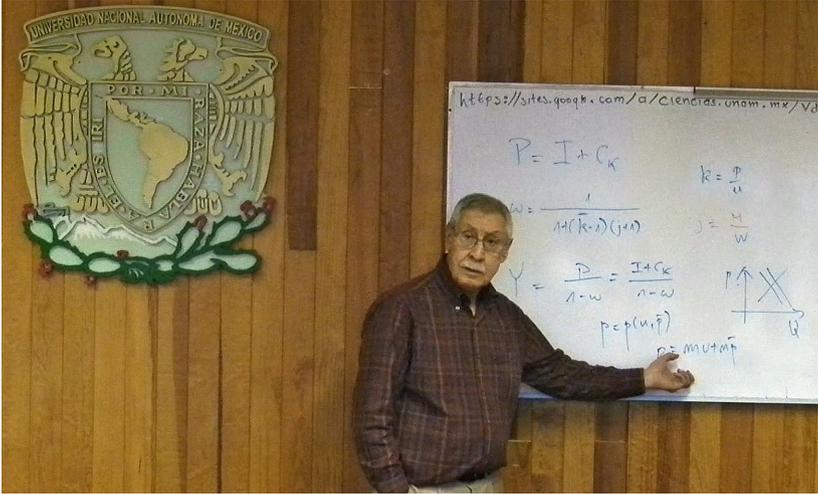
López, representan al día de hoy, no solo un marco conceptual pertinente, válido y necesario para examinar el desarrollo socioeconómico latinoamericano, sino que debe continuar como referente básico y fundamental del pensamiento heterodoxo mexicano y latinoamericano.

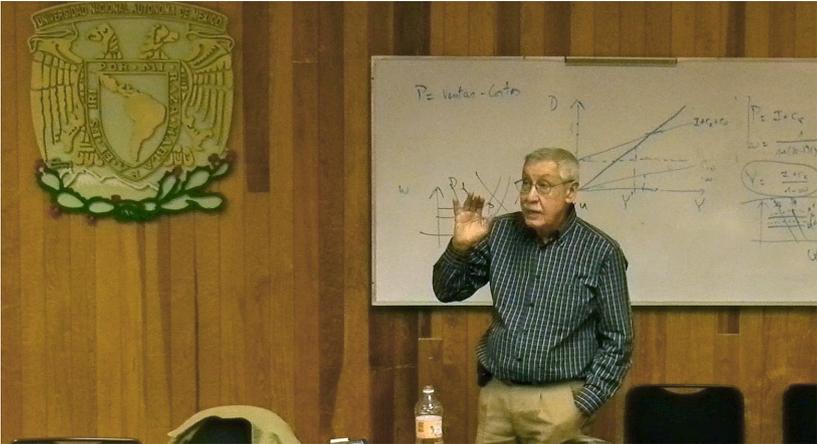
Enseñar e investigar desde un paradigma distinto a la corriente teórica económica dominante constituyó un reto que Julio López no solo tomó directamente por casi 40 años, sino que su legado permanecerá inalterado y aumentará por muchos años más. Sus pupilos seguiremos sin duda, enseñando y divulgando su “Ley de Yas”. Gracias por todo, estimado doctor Julio.

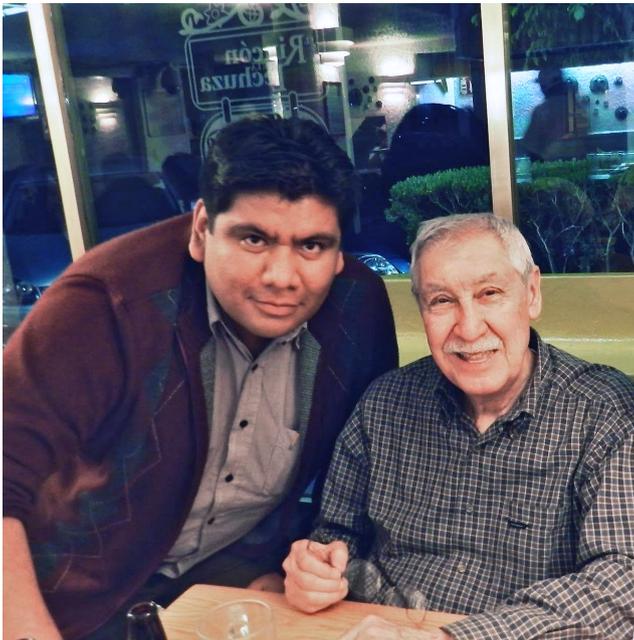
JULIO LÓPEZ GALLARDO. MEMORIA EN IMÁGENES

FOTOGRAFÍAS DE VERÓNICA DE JESÚS ROMO.









III. Compendio de obras seleccionadas

INTRODUCCIÓN

Violeta Rodríguez del Villar

En esta sección se presentan 10 de los trabajos más significativos elaborados por el doctor Julio. Fueron incluidos en esta obra porque definen claramente los temas que adoptó como el centro de su trabajo de investigación y porque se encuentran entre los primeros artículos que desarrolló y publicó como académico de tiempo completo de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

El artículo “Michal Kalecki”, fue publicado en 1983, en el número 166 del volumen 42 de la revista *Investigación Económica*, dedicado a conmemorar el 50 aniversario de la publicación de “Essay on the business cycle theory”. Además de allanarnos el camino para entender los complejos pero extremadamente útiles postulados planteados por quien fuera su mentor, en ese documento el doctor Julio reivindica la posición del enfoque kaleckiano en la teoría económica, al establecer su prelación en el descubrimiento de la hipótesis de la demanda efectiva.

El ensayo “Política económica y refundación capitalista en Chile”, vio la luz en 1980, en el número 152 del volumen 39 de la revista *Investigación Económica*. En ese documento, el doctor Julio rememora el profundo conocimiento que poseía del Programa de Gobierno de Salvador Allende, al tiempo que evoca su preocupación por acelerar la evolución de sus conocimientos teóricos mediante el análisis aplicado.

Constituye un documento crítico que descubre, en los cambios estructurales aplicados a la economía de Chile por la

dictadura de Pinochet, los rasgos característicos del modo de acumulación financiarizado impuesto en su país natal en los setenta y diseminado a toda América Latina y el mundo a partir de entonces.

La sólida formación que poseía le permitió al doctor Julio vislumbrar en ese documento, que neoliberalismo y globalización no podían tomarse como conceptos separados para elaborar una explicación coherente de los acontecimientos ocurridos en Chile durante la década antes mencionada. También dio cuenta de que aún si utilizaba conjuntamente esas categorías económicas, estas no podían ofrecer una explicación completa por sí mismas, más que al incorporar la hipótesis del dominio del monopolio financiero.

Con asombrosa claridad, en ese documento el doctor Julio describió el modo de acumulación que tomó vigencia con la dictadura de Pinochet como uno que adopta como “centro articulador y [...] motor de la economía [...] [a] la gran empresa monopólica financiera, en detrimento del papel del Estado. [En el cual] la dinámica reposa sobre el mercado internacional y no el interno [...]” (p. 126). Desde esa época temprana el doctor Julio formuló la hipótesis de la financiarización, que dos décadas después adoptarían los regulacionistas, institucionalistas y marxistas, como explicación central de las transformaciones históricas del capitalismo contemporáneo.

Con motivo de la publicación de un artículo de mi autoría realizada por el Instituto de Investigaciones Económicas (IIEC) en 2012, en el que reconocí exactamente el mismo proceso financiarizador que describió el doctor Julio para el Chile de los setenta, en el cambio estructural que se implementó en México al abandonarse la política del desarrollo estabilizador, recibí la inesperada pero agradable visita del doctor Julio. Llegó a contagiarme la inigualable curiosidad científica que lo caracterizaba, mediante la corta pero interesante charla que el doctor inició frente a la puerta del cubículo que ocupó en el IIEC, con la pregunta ¿entonces se llama financiarización?

El doctor Julio había reconocido tres décadas antes de esa charla el cambio fundacional que experimentó el capitalismo en Chile con la llegada de la dictadura de Pinochet, dejando en claro que fue un cambio de largo plazo basado en el “paquete de Chicago” (p. 127). Lo bautizó como “capitalismo salvaje” (p. 134).

Con particular claridad, en el ensayo antes mencionado, el doctor Julio explica la implementación en Chile de ese cambio fundacional, como resultado de una “política del shock” (p. 127), que no habría podido aplicarse sin la connivencia del “Estado de camarilla” (p. 136) configurado por una dictadura que estaba destinada a la extinción. Además de aderezar el tema económico con detalles de los aspectos políticos que regían al país en esa época, en su “Política económica y refundación capitalista en Chile”, el doctor Julio planteó los temas que, en adelante, ocuparían el centro de su trabajo de investigación, el crecimiento económico, la creación de empleos y la distribución regresiva que padecía en ese momento el país que lo vio nacer.

Fue México y nuestra Universidad, los que se beneficiaron de la intensa y entusiasta labor de investigación que emprendió el doctor Julio para desentrañar esos temas. Presentó algunos de sus hallazgos al respecto, en los ensayos “La economía mexicana: evolución reciente, perspectivas y alternativas” y “El derrumbe de una ficción: evolución reciente, crisis y perspectivas de la economía mexicana”, los cuales se añaden a esta obra porque muestran la importancia que tuvo para el doctor Julio llevar sus planteamientos teóricos a la práctica. En el caso de los ensayos mencionados, estudió a fondo la problemática que enfrentó México en los ochenta y en los noventa.

El primero de esos artículos fue publicado en 1983, en el número 164 del volumen 42 de la revista *Investigación Económica*. Se concentra en el fuerte proceso inflacionario y elevado endeudamiento externo que afectó al país en los ochenta.

El segundo artículo vio la luz en 1995, publicado en el número 212 del volumen 22 de la revista *Investigación Económica*. Estudia el problema devaluatorio asociado a la fragilidad financiera con la que se contagió el México de los noventa.

En esos documentos, el doctor Julio no solamente elabora brillantemente las causas de esas problemáticas bajo el enfoque kaleckiano, sino que propone un conjunto de medidas de política económica para atemperar a las que ubicó como sus más graves consecuencias, entre las que se encuentra la concentración del ingreso, la falta de crecimiento económico y la limitada creación de empleos. Por el carácter estructural de estas últimas, todavía tienen vigencia algunas de las políticas propuestas por el doctor Julio hace más de dos décadas.

El ensayo “Distribución funcional y distribución social del ingreso” fue publicado en 1985, en el número 174 del volumen 44 de la revista *Investigación Económica*. Fue incluido en esta compilación porque muestra el novel esquema analítico elaborado por el doctor Julio para explicar la distribución funcional del ingreso y la distribución del valor entre las clases sociales de las economías periféricas. Asocia la distribución funcional, a “...la lucha y la fuerza de las clases polares [...] [y al] grado de monopolio [que] no hace más que reflejar esta fuerza relativa” (p. 193).

Incorpora a su explicación de la distribución social del ingreso aspectos específicos que caracterizan a las economías periféricas como la capacidad de las empresas urbano-capitalistas para determinar precios, la situación de la agricultura y la pobreza extrema, así como el escaso nivel de desarrollo de las fuerzas productivas. Propone también un índice de concentración factible de ser aplicado al análisis empírico.

Los últimos cinco ensayos fueron incluidos en este compendio porque atestiguan que el doctor Julio había alcanzado la plena madurez científica para mediados de los noventa. Evidencian, por un lado, que su análisis teórico se había vuelto más fino, al pasar de concentrarse en la economía cerrada a la

economía abierta y de la macroeconomía a la macroeconomía sectorial. Por otro lado, muestran que se había vuelto permanente su empeño por llevar la teoría a la práctica, pero ahora con un análisis aplicado fundamentado en métodos cuantitativos rigurosos y de alto nivel. Finalmente, incorporan invariablemente recomendaciones de política económica para la solución de los aspectos problemáticos del crecimiento económico, la creación de empleos y la distribución del ingreso.

Su artículo “El costo de la fuga de capitales en México” fue publicado en 1996, en el número 218 del volumen 56 de la revista *Investigación Económica*. En ese ensayo, el doctor Julio calcula el costo de la salida neta de capitales que afectó a México desde que adoptó la flexibilidad cambiaria. Para realizar la estimación, diseña un modelo que asocia esa pérdida a la incertidumbre financiera que se desplegó en el país, lo que explica que la estrategia de política económica implementada para detener la fuga, basada en el aumento de las tasas de interés y la devaluación del peso, fuera contraproducente. Según señala el doctor Julio en ese ensayo, ambas medidas contribuyeron a exacerbar la salida de capitales, porque su impacto contractivo validó y aceleró la incertidumbre. Concluye que de 1973 a 1991 México transfirió al exterior entre 0.4 % y 0.9 % de su PIB, un costo que es calificado como enorme y de consecuencias devastadoras.

Publicado en 1997, en el número 222 del volumen 57 de la revista *Investigación Económica*, el artículo “Ventajas comparativas, crecimiento y comercio exterior de México” presenta el modelo desarrollado por el doctor Julio para articular los conceptos de ventajas comparativas, especialización productiva y ganancias dinámicas, del cual deduce que estas últimas pueden generarse en los países periféricos si especializan su industria en tecnologías intensivas en mano de obra. Evalúa empíricamente su esquema teórico mediante un modelo econométrico estimado con datos de la economía mexicana, cuyos resultados validan el hallazgo antes mencionado.

Como un homenaje a sus mentores, los destacados estructuralistas Ignacy Sachs y Osvaldo Sunkel, el doctor Julio elaboró el ensayo “Es posible acelerar el crecimiento económico en América Latina: relejendo a Michal Kalecki”, el cual fue publicado en 1999, en el número 1 de la *Revista de Economía Contemporánea*.

En ese trabajo, el doctor Julio expone un esquema analítico orientado a explicar el crecimiento económico de los países periféricos desde el enfoque kaleckiano, en el cual considera a la demanda interna como el principal motor del crecimiento y a las capacidades ociosas como la característica distintiva de las economías subdesarrolladas.

Para estas últimas, propone “una estrategia que privilegia las inversiones para el aprovechamiento del equipo de capital actualmente ocioso” (p. 269), en adición con “Un conjunto de inversiones bien dirigido hacia la agricultura” (p. 274) como elemento “indispensable para sostener las altas tasas de crecimiento que Latinoamérica necesita” (p. 274).

En este ensayo, el doctor Julio identifica las dificultades para acelerar las tasas de expansión de la agricultura y asegurar un alto crecimiento de las exportaciones como las principales limitantes al crecimiento que enfrentan las economías de América Latina, dedicando en adelante gran parte de su tiempo a diseñar propuestas de política económica orientadas a disminuir tales límites.

Es bajo esta visión que, en coautoría con dos de sus alumnos más destacados, la doctora Verónica De Jesús Romo y el doctor José Nabor Cruz Marcelo, quien es también uno de los investigadores jóvenes más prometedores del IIEC, el doctor Julio elabora el ensayo “México y los países de industrialización reciente en el mercado norteamericano, 1985-2000”, el cual fue publicado en 2005, en el número 6 del volumen 2 de la revista *Economía UNAM*.

En ese documento, sus autores presentan un detallado análisis empírico de la estructura de las exportaciones hacia

Estados Unidos del grupo de países referido. Mediante el método de Análisis de Participación Constante de Mercado estudian “las relaciones entre los cambios del comercio internacional y la estructura exportadora” (p. 303) de los países considerados, en tres niveles de agregación, las exportaciones totales, las exportaciones manufactureras y las exportaciones por rama. Formalizan sus hallazgos descriptivos con un análisis econométrico basado en el método de panel dinámico, que les permite sustentar las características distintivas de la dinámica exportadora de los países de industrialización reciente. Sus ventas al exterior son persistentes, lo que “sugiere que una vez que un exportador ha logrado ingresar al mercado norteamericano, tenderá a mantener su presencia” (p. 316); además, tienen relación positiva con la acumulación de capital, el valor agregado y el tipo de cambio real. Ubican que una de las diferencias entre México y China, que refleja que este país tomó ventaja de la elasticidad-ingreso de sus exportaciones, es el crecimiento del producto y producto por habitante, con lo cual reafirman la validez del principio de la demanda efectiva.

En torno a los temas que trabajó a lo largo de su vida, el doctor Julio elabora el ensayo “Flexibilidad salarial, competitividad cambiaria y pleno empleo: los primeros herejes”, el cual fue publicado en inglés en 2020 en el número 2 del volumen 24 de la *Revista de Economía Contemporânea*.

En su brillante disertación, el doctor Julio debate la hipótesis del crecimiento liderado por las ganancias defendida por algunos autores postkeynesianos. Al respecto, plantea que Keynes desarrolló su teoría precisamente para oponerse a la flexibilidad a la baja de los salarios como garantía del pleno empleo, conclusión que es desarrollada más ampliamente por Kalecki, quien anticipa que la caída en la demanda y el empleo es la consecuencia más plausible de las reducciones salariales, debido a que estas deprimen la demanda agregada y, con ello, la ganancia capitalista. En su ensayo, el doctor Julio

recuerda al respecto que inclusive Kalecki fue más allá, al proponer “la redistribución del ingreso por la vía del aumento de los salarios más rápido que el aumento de la productividad del trabajo [...] como una de [...] sus ‘tres vías del pleno empleo’” (p. 352).

Kalecki también ofreció elementos para abordar la discusión sobre el efecto de las devaluaciones al afirmar que tienden a incrementar los costos y a deprimir los salarios, por lo que suelen ser contractivas. Para apoyar estos postulados, el doctor Julio añade, por un lado, que el impacto contractivo de la devaluación puede verse reforzado por el incumplimiento de las condiciones Marshall-Lerner, pues en este caso, aun si la caída del salario incrementa la competitividad, esta puede no mejorar el balance comercial debido al alto componente importado de las exportaciones, lo que es una característica distintiva de las economías periféricas. Por otro lado, como estas economías también se distinguen por su alto endeudamiento en moneda extranjera, pueden llegar a la insostenibilidad de su balance de pagos completo con la devaluación porque esta revalúa la deuda externa.

El deterioro del balance de pagos completo es, por consiguiente, el motivo que el doctor Julio adiciona al aumento de costos, para explicar el efecto contractivo de la devaluación señalado por Kalecki, el doctor Julio halla en la demanda deprimida la posibilidad de que se instaure en la economía la tendencia al estancamiento de largo plazo señalada por Steindl.

Para resolver la aparente oposición entre el crecimiento liderado por las ganancias de los poskeynesianos y la herencia teórica de Keynes y Kalecki, el doctor Julio busca la respuesta en los datos. En su ensayo presenta un análisis de cointegración que elabora con datos de las economías de mayor crecimiento en el mundo, del cual concluye que “si la participación del salario aumenta o si el tipo de cambio real disminuye, o ambas cosas ocurren conjuntamente, tanto la demanda como el

producto se verán estimulados...” (p. 357) hallazgo que valida empíricamente las “hipótesis formuladas hace más de medio siglo por Kalecki, Keynes [y] Stendl” (p. 357), en abierta oposición al crecimiento liderado por las ganancias.

Cierra así con broche de oro el último ensayo que el doctor Julio publicó en vida, con el cual abrió un campo fértil para la reflexión y el debate. Toca a las generaciones venideras responder el desafío con un análisis más profundo y detallado de la teoría económica, propicio para motivar la creación de nuevos conocimientos. Como podrá verificar el lector, las obras del doctor Julio que se presentan a continuación son punto de partida ineludible.

MICHAL KALECKI*

Cuando Michal Kalecki publicó en Polonia en el año 1933 su obra “Un ensayo sobre la teoría del ciclo económico”, el mensaje revolucionario de la teoría allí expuesta pasó prácticamente desapercibido. Tampoco nadie parece haberle dado suficiente importancia a otros trabajos que siguieron inmediatamente a ese opúsculo. En ellos la teoría de la demanda efectiva se ampliaba para examinar el papel del comercio exterior (“Sobre el comercio exterior y las ‘exportaciones internas’” [1933]) y del gasto estatal (“El mecanismo del auge económico” [1935]); y además se utilizaba para analizar un proceso contemporáneo de reactivación económica basado en el gasto estatal (“El estímulo del auge económico en Alemania Nazi” [1935]). Finalmente, no corrieron mejor suerte versiones en inglés (“A macrodynamic theory of business cycles”) y en francés (“Éssai d’un theorie du mouvement cyclique des affaires” [1935]) de aquella teoría.

Tal vez lo que ocurrió con nuestro autor no sea un caso único en la historia de las ideas. Pero de todas formas esa incapacidad de los medios profesionales para darse cuenta de la relevancia del planteamiento de Kalecki resulta sorprendente. Ya en 1933 este desconocido polaco había elaborado casi completa la teoría de la demanda efectiva, que solo en 1936, en la versión de un autor bastante más consagrado, J. M.

* Publicado originalmente en *Investigación Económica*, 42 [166]: 11-18. Se han mantenido los criterios editoriales de la versión original (n. del e.).

Keynes, provocaría una revisión total en el pensamiento económico sobre el capitalismo.

El año 1933 marca, pues, un parteaguas en la historia de las ideas económicas, e *Investigación Económica* desea conmemorar este cincuentenario publicando algunos trabajos que contribuyan a dar una visión de conjunto sobre la teoría de la demanda efectiva de Michal Kalecki.

Afortunadamente para los lectores de habla hispana, la mayoría de los artículos relevantes de Kalecki sobre esta materia han sido publicados en español. Con todo, existen algunos ensayos, menos conocidos, pero de gran interés, en donde aquella teoría se desarrolla, amplía o precisa. Con base en esos materiales hemos preparado este homenaje. Pero antes de presentar y comentar los artículos incluidos en esta selección, parece útil exponer de manera muy sintética la teoría de la demanda efectiva de M. Kalecki.

Nuestro autor parte de la premisa de que en una economía mercantil como la capitalista se produce con el propósito de realizar las mercancías —esto es, venderlas en su precio de producción— y con ello obtener la ganancia que ellas contienen. En razón de este hecho, es el mercado el que determina los niveles de actividad económica (producto, empleo, ganancias y salarios). El límite último de dichos niveles está fijado por las capacidades productivas existentes. Pero su magnitud real está definida por el estado del mercado, esto es, por la demanda efectiva. En el capitalismo desarrollado sucede, además, que la demanda es normalmente inferior al producto que potencialmente podría generarse.

Por ello, lo habitual es que exista siempre una capacidad productiva ociosa, que permite que la oferta tenga alguna elasticidad, incluso en el corto plazo. Cuando la oferta es menor a la demanda, entonces la producción aumenta; lo contrario ocurre cuando la demanda es inferior a la oferta. Dicho con una frase que puede parecer paradójica: en el capitalismo desarrollado la demanda crea su propia oferta.

Supóngase ahora una economía capitalista sin intercambios comerciales externos y sin gobierno, compuesta solo por capitalistas y obreros, en que estos últimos consumen todo su salario. El producto se compone de bienes para los capitalistas (inversión y consumo capitalista) y de bienes para los obreros (consumo asalariado). Si se supone que no existe variación indeseada en los inventarios (esto es, que la producción se acomoda instantáneamente a la demanda)¹ entonces —dada la igualdad de los salarios y el consumo obrero— las ganancias brutas de los capitalistas (inclusive de depreciación) serán iguales a su gasto. Así, los capitalistas ganan lo que gastan y los obreros gastan lo que ganan.

Determinadas así las ganancias totales, para establecer el nivel del ingreso total basta con determinar los factores que definen la proporción de las ganancias en ese ingreso; aquí es donde interviene, pues, la teoría de la distribución.

La teoría de la distribución de Kalecki recoge la idea básica de Marx sobre la lucha de clases como elemento decisivo en la configuración de dicha distribución. Pero también considera la capacidad de los monopolios para incidir en la determinación de los precios. La distribución del ingreso depende, en su razonamiento, de cuánto sea el poder de las empresas para elevar sus precios por encima de sus costos. O, mirado desde el otro lado, dicha distribución depende de la fuerza de los obreros para exigir salarios monetarios altos que no se traduzcan en precios elevados. El mecanismo específico es el que se describe a continuación.

Supóngase que las empresas fijan sus precios agregando un margen a sus costos primos unitarios, y supóngase que estos costos son exclusivamente salarios. Entonces el precio unitario de cada bien se compone de ganancias brutas (unitarias)

¹ Los ajustes de la producción a la demanda ocurren en la vida real con un cierto rezago; pero la idea básica es que es la producción la que se acomoda a la demanda, y no a la inversa.

y salarios (unitarios). Por tanto, al fijar sus precios en relación a sus costos, las empresas establecen también la distribución del ingreso entre ganancias (brutas) y salarios; y, por tanto, entre ganancias e ingreso total.

De lo anterior resulta que el gasto de los capitalistas y la distribución del ingreso determinan la demanda efectiva y por tanto los niveles de actividad económica. En efecto, a través de su gasto los capitalistas determinan su ganancia. Dada esa ganancia, y dada la proporción de las ganancias en el ingreso, se establecen tanto los salarios totales pagados como el ingreso nacional (el que se compone de ganancias brutas y salarios totales).

Además, del planteamiento precedente resulta que un aumento de los salarios no provocará necesariamente una caída en las ganancias. En efecto, si los salarios crecen, y los precios no aumentan (o aumentan en una proporción menor), los capitalistas no reducirán *inmediatamente* su gasto en términos reales. Este gasto ha sido decidido en periodos anteriores, y las decisiones de gasto por lo común no se revisan de manera brusca. Por tanto, como el gasto capitalista no cae, sus ganancias tampoco se reducen. Lo que ocurre es un aumento de la producción, con el que se cubre el aumento de los salarios y del consumo asalariado, y un aumento en el grado de aprovechamiento de las capacidades productivas. Los capitalistas se apropian de una proporción menor de un producto mayor.

Naturalmente que, si existen otros componentes de la demanda efectiva, también ellos inciden en la determinación de los niveles de actividad económica. Así ocurre con el excedente de exportaciones (exportaciones menos importaciones), en la medida que este absorbe un poder de compra del exterior mayor que el poder de compra interna que se desvía al exterior. También pasa lo mismo con el déficit gubernamental, el que implica una demanda del gobierno que no es contrarrestada con una reducción del poder de compra de ningún sector interno.

En suma: en el capitalismo desarrollado, cualquier aumento de la demanda provocará —en condiciones normales— un aumento de la producción, y no un alza en los precios. Pero si las capacidades están totalmente ocupadas —lo que ocurre solo excepcionalmente— entonces los aumentos de demanda causarán alzas en los precios.

En las economías capitalistas desarrolladas, la oferta tiene normalmente flexibilidad en el corto plazo y, por tanto, para elevar los niveles de actividad económica y el empleo basta con dilatar la demanda efectiva, por ejemplo, mediante un déficit presupuestario. No ocurre lo mismo, sin embargo, en las economías capitalistas atrasadas. En estas últimas, el bajo nivel de desarrollo de las fuerzas productivas se expresa en un equipo de capital insuficiente como para posibilitar el empleo de la población potencialmente activa. Además, existen sectores, como el agrícola, en donde —por razones sobre todo institucionales— la oferta no responde en el corto plazo a los estímulos de una demanda acrecentada. En este último tipo de economías, entonces, no es posible elevar el producto y el empleo con base a una simple manipulación de la demanda. Aquí se requiere previamente de un proceso de acumulación de capitales, conjuntamente con transformaciones estructurales, especialmente en el sector agrícola. Las políticas de demanda tienen, pues, una clara limitación en el capitalismo atrasado.

Volvamos a las economías capitalistas desarrolladas. En ellas el gasto capitalista y la distribución del ingreso determinan conjuntamente los niveles de producto y de empleo en el corto plazo. Ahora, en el largo plazo, el crecimiento de estas economías exige que la demanda efectiva se dilate permanentemente, arrastrando con ella a la producción. Para decirlo con la terminología marxista: para que exista *reproducción* en escala ampliada, se requiere una *realización* en escala ampliada.

Supongamos una economía capitalista privada y cerrada en que la distribución del ingreso es constante, los salarios

son enteramente consumidos y el consumo capitalista es una proporción constante de su ganancia. En ella entonces el crecimiento de la demanda efectiva estará enteramente determinado por la dinámica de la inversión privada. Así, para arribar a una teoría del crecimiento en el capitalismo, resulta indispensable una teoría sobre los factores que inducen a los capitalistas a invertir. Para Kalecki, la comprensión de la dinámica del capitalismo exige construir una teoría de las decisiones de inversión.

Esta teoría de las decisiones de inversión debe ser tal que se formalice en un modelo (matemático) basado en relaciones técnico-económicas y de comportamiento plausibles, en que el resultado del mismo debe *simular* el proceso de crecimiento del capitalismo de *laissez faire*. Este proceso de crecimiento se caracteriza por una línea de tendencia ascendente en torno de la cual se producen fluctuaciones cíclicas, de naturaleza periódica y de amplitud regular.

En el modelo de crecimiento capitalista de largo plazo de Kalecki, la tendencia ascendente se explica por el progreso técnico. Mediante el surgimiento de nuevos productos y procesos productivos se estimulan decisiones de inversión (y de consumo) de los capitalistas que crecen en el tiempo. El ciclo, por su parte, ocurre por dos razones. Primera: los capitalistas tienden a reinvertir solo parte de sus ahorros. Segunda: la tasa de ganancias fluctúa cíclicamente, induciendo un comportamiento también cíclico de la inversión privada.

Este modelo de crecimiento con ciclos es de naturaleza enteramente automática: el movimiento se explica en su totalidad por la espontaneidad de los procesos económicos, y por el exclusivo comportamiento de los agentes privados.

Sin embargo, Kalecki incorpora la variable política para acercar su modelo a la realidad contemporánea; señala que en las coyunturas en que la economía se encuentra deprimida, ante la presión de las masas e incluso sin esa presión, la demanda del Estado se dilata, y con ella la producción y el

empleo. Sin embargo, esta nueva situación, en la medida que altera el equilibrio de poder dentro de la sociedad —y, en particular, en tanto mejora la capacidad de regateo de los trabajadores— genera una creciente oposición de los capitalistas y sus ideólogos. Surgen así presiones que a la larga llevan al Estado a reducir su gasto, y que por tanto reconstituyen la situación de fuerzas original, con tasas de desocupación elevadas. Este es el ciclo político.

Examinemos brevemente ahora los artículos que componen esta selección, no para detallar su contenido sino para señalar el contexto en el que ellos se inscriben. Nos detendremos en aquellos ensayos menos conocidos; de los restantes daremos simplemente la información editorial correspondiente.

“Tres sistemas” fue publicado en 1934 en la revista polaca *Ekonomista*, y no se había publicado en otro idioma hasta la fecha.

Se trata de una presentación en estado embrionario de la teoría de la demanda efectiva. De la lectura de este artículo, queda claro que es incorrecto el planteamiento hecho alguna vez por Joan Robinson —gran admirador de nuestro autor— de que la única economía que conocía Kalecki era el marxismo. En realidad, en este artículo aparece claramente la influencia de Wicksell (especialmente su teoría monetaria) y de Schumpeter (el énfasis en el papel central del crédito bancario, y la relevancia del surgimiento de nuevas “combinaciones productivas” para estimular la inversión privada).

Naturalmente que este señalamiento no se hace con el propósito de “defender” el horizonte cultural de nuestro autor. Más bien lo que se quiere destacar es otro punto, que tiene alguna importancia para la historia del pensamiento económico.

Se trata de que incluso en un periodo de amplio predominio del pensamiento subjetivista y neoclásico, aquellos economistas más sensibles a sus problemas contemporáneos no podían dejar de reflexionar sobre los factores de movimiento bajo el capitalismo. Wicksell y Schumpeter, que por lo demás

se identificaban con esta escuela hegemónica, no podían no encontrarse en este terreno con autores que desde otra corriente, la marxista, se formulaban las mismas preguntas.

Por otro lado, aunque la principal influencia teórica de Kalecki fue el marxismo, él se preocupó de estudiar las teorías de autores que, desde una perspectiva diferente, intentaban responder a las preguntas cruciales de su época. Si Kalecki pudo contribuir a una revolución en el pensamiento económico, ello se debió en no pequeña medida a su capacidad para romper los marcos estrechos de adscripción a una escuela de pensamiento cerrada.

“Algunas observaciones sobre la teoría de Keynes” fueron publicadas por primera vez en 1936 en la revista polaca *Ekonomista*, y no había sido traducido hasta la fecha.

Se trata de una reseña que hizo Kalecki inmediatamente después de publicarse la *Teoría general*.

Lo que importa destacar de este artículo son dos cosas: en primer lugar, cómo “traduce” Kalecki a sus propios conceptos los planteamientos de Keynes, sin que con ello se pierda nada del mensaje central de la *Teoría general*. En segundo término, la crítica de Kalecki a la teoría de la inversión de Keynes. Esta crítica se desarrollaría posteriormente en términos positivos, y daría origen al “principio del riesgo creciente” que Kalecki incorpora a su propia teoría de las decisiones de inversión.

“Comercio unilateral y pleno empleo” fue publicado originalmente en 1946 en la revista *Canadian Journal of Economics*, y no había sido traducido al español hasta ahora.

En este artículo, se examina cómo incide y qué problemas y requerimientos plantea una política de pleno empleo al comercio mundial que se efectúa sobre bases multilaterales.

El periodo en el que se inscribió este artículo, inmediatamente al final de la Segunda Guerra Mundial, estaba marcado por la búsqueda de una organización del comercio mundial que estuviera libre de los defectos del sistema anterior, y que posibilitase un comercio internacional fluido, que

contribuyese a las políticas domésticas de pleno empleo en vez de dificultarlas.

El tema había sido tratado ya por Kalecki en un artículo de 1943 escrito junto con E. F. Schumacher, “International clearing and long term lending”. Allí se levantaba una propuesta; una especie de contra-propuesta en realidad ya que era la época en que se discutía sobre el futuro Fondo Monetario Internacional. En esta época en que la organización de las relaciones económicas internacionales está nuevamente en crisis, vale la pena reseñar brevemente el contenido de aquella propuesta.

Dicha propuesta era bastante sencilla. Supóngase que se establece un Fondo Internacional con reservas limitadas, y suponga también que algunos países deciden mantener superávits permanentes en sus balanzas comerciales. Si simultáneamente ellos prestan un monto equivalente a ese superávit, no habrá problemas. Pero aparecerán esos problemas si ellos simplemente acumulan reservas: los países con tendencia al déficit estructural no tendrían cómo financiar sus importaciones necesarias, y el comercio mundial sería menor que en otras circunstancias.

Debería entonces establecerse un mecanismo que penalizara no solo a los países deudores —como lo hace hoy el Fondo Monetario Internacional— sino también a los acreedores. Sin embargo, esta penalización posiblemente no bastaría. Ella debería complementarse con un Consejo Inversionista Mundial, con capacidad para otorgar préstamos a los países con tendencia al déficit estructural. Al ligar este Consejo Inversionista con el Fondo, debería ser posible asegurar que la tendencia de los países acreedores a reducir la liquidez internacional, fuera contrarrestada por préstamos de largo plazo de una magnitud adecuada.

“La diferencia entre los problemas económicos cruciales de las economías desarrolladas y las economías subdesarrolladas no socialistas” es el texto de una conferencia del autor en la Reunión de Escuelas de Economía Latinoamericana

en México en 1965. Apareció originalmente en el libro *Essays of economic growth and planing*, P. W. N., Varsovia 1967. Fue publicado por primera vez en español en la revista *Economía y Administración*, de Concepción (Chile) en 1970.

“Las ecuaciones marxistas de reproducción y la economía moderna” corresponden al documento presentado por Kalecki en el simposio sobre “La influencia de Karl Marx en el pensamiento científico contemporáneo”, organizado por la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (Unesco) en París en mayo de 1968. Fue publicado originalmente en inglés en la revista *Social Science Information* en 1968. En español apareció originalmente en la revista *Economía y Administración* en 1970.

“Teorías del crecimiento en diferentes sistemas sociales” es el texto de una conferencia dada por el autor en la Universidad de Cambridge en 1968. Se publicó originalmente en inglés en la revista italiana *Scientia* en 1970. Se publica ahora por primera vez en español.

“Observaciones sobre la ‘reforma crucial’”, escrito conjuntamente con Tadeusz Kowalik, fue publicado originalmente en italiano, en 1971, en la revista *Politica ed Economia*.

Se trata aquí de una nueva reflexión de Kalecki y Kowalik sobre las relaciones entre la economía y la política en el capitalismo desarrollado. Este tema ya había sido abordado por el autor en su clásico trabajo de 1943 “Aspectos políticos del pleno empleo”. Allí mostró cómo los cambios económicos y políticos derivados de una política de manejo estatal de la demanda, originan una suerte de “ciclo político” en el comportamiento de la economía. Ahora su preocupación va más lejos. Él trata de examinar cómo ha incidido la política de gasto del Estado —que ha asumido un carácter permanente— sobre las condiciones de estabilidad (o inestabilidad) política del sistema capitalista. Su conclusión es que ahora el capitalismo es más estable que en el pasado.

POLÍTICA ECONÓMICA Y REFUNDACIÓN CAPITALISTA EN CHILE*

LA REFUNDACIÓN CAPITALISTA

1. El 11 de septiembre no es solo el gobierno presidido por Salvador Allende y la alternativa socialista que él encabeza, quienes son derribados. Además y sobre todo en esa fecha, se liquida un determinado “modelo” del capitalismo chileno, y se inicia una “nueva era”, signada por el intento de reconstituirlo sobre cimientos cualitativamente diferentes, para superar la crisis en que se encontraba.

Aquella forma de ser del capitalismo dependiente chileno, caracterizada por una economía centrada en el mercado interno, con una fuerte injerencia estatal, y, políticamente, sosteniendo un Estado democrático-liberal y un esquema de alianzas pluriclasistas, comenzó a agotarse y a entrar en crisis desde mucho antes del advenimiento del Gobierno Popular, llevando a los intelectuales orgánicos más lúcidos de la derecha chilena a buscar y proponer nuevas alternativas para recomponer y renovar el esquema de dominación.

No es, pues, ajena a las tendencias históricas del desarrollo chileno esta refundación capitalista que hoy presenciamos. Era una de las vías posibles para resolver la crisis orgánica en que se debatía el país.

* Publicado originalmente en *Investigación Económica*, 39 [152]: 159-173. Se han mantenido los criterios editoriales de la versión original (n. del e.).

Y si bien detrás de sus rasgos específicos y la brutalidad con que ella se materializa está el “trauma” que la experiencia del Gobierno Popular significó para las clases dominantes, su esquema grueso y sus líneas centrales se corresponden con la necesidad de supervivencia y el proyecto que desde antes venían definiéndose.

2. La refundación capitalista instrumentada por el gobierno militar chileno no se ha limitado a reinstalar el antiguo orden económico social preexistente, sino que impone, en beneficio de los sectores oligárquicos y financieros asociados al capital transnacional, aquellas transformaciones radicales de la sociedad chilena que la derecha venía propugnando desde hacía tiempo.

El pivote de su proyecto lo constituye sin duda el esquema económico. Conviene quizá partir de este nivel, deteniéndonos un poco en lo que son sus contenidos fundamentales y lo que ha sido su materialización en este periodo. Tal vez este examen esclarezca la lógica de funcionamiento de este llamado “nuevo patrón de acumulación” y de sus consecuencias sobre el conjunto de la sociedad civil. De paso, servirá para polemizar con ciertas visiones “catastrofistas” que han levantado sectores democráticos del país, dificultando una adecuada comprensión de la nueva realidad que en estos años ha venido configurándose.

Como es sabido, en este “nuevo patrón de acumulación” el centro articulador y el motor de la economía está constituido por la gran empresa monopólica financiera, en detrimento del papel del Estado. La dinámica reposa sobre el mercado internacional y no el interno, de modo que lo que cuenta son las ventajas comparativas (estáticas) al nivel mundial. Y el financiamiento de dicho crecimiento estaría determinado por el aumento de la tasa de explotación de la fuerza de trabajo, así como también —y en un papel clave— por la inversión extranjera.

EL PAQUETE DE CHICAGO Y SU SECRETO

3. La primera fase de instrumentación del modelo estuvo destinada sobre todo a restablecer la normalidad capitalista. Para ello se redujo de manera drástica el papel del Estado, tanto el de intervención directa como el normativo. Se terminó con el proceso de reforma agraria y con las formas de propiedad y gestión asociadas con él. Y se instauraron los mecanismos legales, políticos y económicos para garantizar un aumento de la tasa de explotación de la fuerza de trabajo.

Con todo, los pasos más trascendentes se dieron tiempo después, durante el primer semestre de 1975, a través de un conjunto de expedientes más o menos indirectos, sobre los que vale la pena detenerse brevemente.

De entre ellos, el más notorio lo constituyó la llamada “política del shock”. Menos notorias, pero igualmente significativas fueron otras medidas, tales como la expedición de normas que facilitaron la intermediación financiera; y la venta de empresas estatales al sector privado. Veremos que todas estas iniciativas —que constituyen el “paquete de Chicago”— estuvieron estrechamente vinculadas entre sí, y que en conjunto, precipitaron una serie de transformaciones de honda significación.

4. Lo más relevante de la “política del shock” fue una drástica reducción del gasto público, y especialmente del gasto deficitario. A ello se asoció una reducción del salario real y una fuerte restricción del crédito bancario (en su mayor parte controlado todavía por el Estado). Tales medidas provocaron una brutal caída en la demanda agregada y, por lo tanto, en los niveles de actividad económica. El producto tuvo una baja superior a 15 % en 1975 respecto del año anterior; y el ingreso —por efecto del deterioro de los términos del intercambio— una reducción aún mayor, cercana a 20 %. El desempleo alcanzó su nivel más elevado de las últimas dos décadas: una cifra por encima de 20 % de la fuerza de trabajo.

Dicha política, en que el Estado provoca una crisis de esas proporciones, parecería a primera vista absolutamente irracional. Después de todo —y dejando de lado los “costos sociales” que poco preocupaban al Gobierno y su equipo económico—, a raíz de ella cayeron no solo los salarios, sino también las ganancias empresariales. Tanto es así que muchos pensaron —o pensamos— en un primer momento que esa era la consecuencia de un puro “ideologismo”, de una total ignorancia de los economistas gubernamentales y del bloque de poder respecto de los principios elementales del funcionamiento de una economía capitalista.

Y sin duda, algo de esto hubo. En un cierto grado, detrás de esta política pudo haber existido una dosis de “falsa conciencia”, ya que ella se justificó como una necesidad para derrotar la inflación, objetivo que no se logró. Pero vistos los resultados más de fondo que la crisis provocó, las transformaciones estructurales que se alcanzaron, puede entenderse la racionalidad de largo plazo que subyacía detrás de la misma.

Porque una consecuencia fundamental de la crisis fue un gigantesco proceso de centralización del capital; y en definitiva una redistribución sustantiva de la propiedad industrial.

El mecanismo que posibilitó la centralización fue el desarrollo de la intermediación financiera, para la cual justamente en ese periodo se crearon las condiciones institucionales, a la vez que se expandían los recursos líquidos del sector gracias, en buena parte, a la afluencia del crédito externo. Y así, dada la depresión de los mercados, y dada también la restricción del crédito bancario, las empresas se vieron forzadas a recurrir al crédito que con elevadísimas tasas de interés facilitaban las instituciones financieras. La preservación de la situación deprimida de los mercados fue elevando la tasa de endeudamiento de las empresas y, a la larga y en el límite, condujo a una transferencia de la propiedad de muchas de ellas desde sus poseedores originales hacia las manos del capital financiero.

Tanto o más importante que lo anterior desde el punto de vista de la centralización del capital, fue la venta de empresas estatales a particulares. Obviamente, en una crisis tan profunda y en condiciones de gran escasez de capital-dinero, el precio de mercado de los activos resultaba bajísimo, y los únicos sectores en condiciones de adquirirlos eran aquellos vinculados al capital financiero. Pagando sumas irrisorias —de las cuales por lo demás solo se cancelaba al contado una proporción pequeña— aquéllos pudieron apropiarse de empresas de importancia estratégica.¹

Ni que decir tiene que el proceso recientemente descrito redundó en un cambio profundo y en un deterioro de las condiciones materiales de vida de los sectores populares. Esto llevó a su vez a la quiebra a vastas capas empresariales, principalmente a los industriales medianos y pequeños orientados hacia el mercado interno. Respecto de lo primero ya mencionamos la altísima tasa de desocupación. Sobre lo segundo desgraciadamente no existen estadísticas; pero no cabe duda que la “mortalidad” de empresas industriales debe haber sido elevadísima.

5. Una vez concluido el proceso de redistribución de la propiedad empresarial resultaba lógica una política reactivadora, que permitiese recuperar condiciones de rentabilidad al capital. Así ocurrió en efecto, y en contra de muchos vaticinios la economía chilena ha crecido durante estos tres años últimos a un ritmo harto respetable: cerca de 8 % anual en promedio entre 1977 y 1979. Eso sí, sin que desaparezcan los altísimos niveles de desocupación, que superan el 51 % de la fuerza de trabajo (considerando dentro de ese porcentaje a los

¹ Señalemos de paso que una vez completado este proceso de apropiación de empresas estatales, sus nuevos dueños vieron facilitada la cancelación de lo adeudado gracias al alza del valor de mercado de sus acciones y a la venta de parte de las mismas, alza resultado de la reactivación económica posterior a 1976; y también y sobre todo producida por la especulación que con esas acciones realizaron sus mismos poseedores.

trabajadores del Plan de Empleo Mínimo, pagados por debajo del salario mínimo y sin recibir ninguno de los beneficios sociales de que gozan los asalariados en empleos regulares. Excluidos esos trabajadores, la desocupación sobrepasa el 12 %. El promedio histórico se acerca a 7 %).

No es necesario enfatizar aquí el carácter “perverso” de este crecimiento. No podía esperarse otra cosa dado el modelo en que se sustenta. Tampoco cabe minimizarlo para justificar tanta tesis “catastrofista”. Ni es bueno, por cierto, lamentar su ocurrencia: después de todo, el relativo alivio en las condiciones materiales de vida del pueblo en algo ha facilitado la reanimación de movimiento opositor y de masas que se ha venido dando en el país. Pero quizá sirva tratar de explicar los factores económicos en que se basa y de entender algunas de sus consecuencias.

La expansión de la oferta ha sido posible gracias a las amplias capacidades productivas ociosas en que la crisis se tradujo. Y también debido al enorme flujo de créditos externos —especialmente privados y de corto plazo— con que ha contado la economía chilena en el periodo (cuya contrapartida ha sido una formidable alza de la deuda externa, sobre todo aquella privada. Por el lado de la demanda, el elemento dinamizador ha sido el gasto privado. Porque —y esto es lo novedoso de la reactivación— el gasto fiscal como porcentaje del producto *cayó* en los años en que esa reactivación se produjo, al igual que el gasto deficitario. Pero veamos algo más de cerca la evolución del gasto privado.

En primer lugar, la *inversión bruta* (que incluye la inversión pública, que no hemos podido eliminar por carecer de antecedentes empíricos) se ha venido elevando desde los niveles bajísimos en que se encontraba (entre 1975 y 1978 significó apenas 11 % del PGB en promedio), y ha crecido a una tasa anual cercana a 20 %.

En segundo lugar, el *consumo privado* también ha mostrado una cierta dinámica en estos años, creciendo a una

tasa cercana a 8 % entre 1976 y 1978. En la base de dicho crecimiento está un alza de los salarios reales en el periodo; porque estos efectivamente han crecido, aunque al parecer los aumentos mayores corresponden a los trabajadores altamente calificados. Unido a lo anterior —y también como un factor explicativo en el alza del consumo privado— está el desarrollo del crédito al consumo, el que parece haber alcanzado niveles elevadísimos.²

Por último, las exportaciones han tenido una expansión significativa en el periodo (crecimiento anual promedio de 26 % entre 1976 y 1979). También han aumentado con fuerza las importaciones, debido sobre todo a las rebajas arancelarias (el arancel promedio, que era de 94 % en 1973, se redujo a 10.2 % en 1979). Su crecimiento anual promedio en estos años ha sido de 35 %. De modo que el comercio exterior no ha tenido un efecto expansivo neto sobre la demanda agregada. Pero sin duda, por una parte ha contribuido a dinamizar ciertos sectores y, por la otra, ha estimulado la inversión en algunas áreas de la economía.

El resultado macroeconómico de esta apertura externa se puede apreciar en las siguientes cifras. La suma de exportaciones e importaciones sobre el producto, que era de 29.6 % en 1970, asciende para 1979 a 42.4 %. El porcentaje del mercado interno (producto menos exportaciones) sobre el producto, que era de 90 %. En 1973, hoy alcanza solo 82 %. Pero sobre esta apertura externa conviene hacer algunos señalamientos adicionales.

En primer lugar, las exportaciones que más han crecido son aquellas llamadas “no tradicionales”, en tanto que el cobre ha perdido importancia relativa. Ahora bien, estas exportaciones “no tradicionales” son también de bienes primarios, y de

² Tal vez la dinamización del consumo privado sea el principal papel que cumple la intermediación financiera desde el punto de vista de la demanda y el crecimiento. Porque no parece haber estimulado para nada la inversión privada.

algunas pocas manufacturas de escaso grado de elaboración. Por lo tanto, la expansión de las mismas se basa, no tanto en la superexplotación de la fuerza de trabajo, sino especialmente en la renta diferencial que posee Chile en ciertos productos específicos, y en el aprovechamiento de la misma gracias a esta apertura. También ha jugado un cierto papel dinamizador la reducción de los aranceles, que ha bajado los costos de sus insumos intermedios y de otros medios de producción, generando como contrapartida una sustitución de importaciones “inversa” (en que se sustituyen insumos intermedios de origen nacional por importados).

En segundo lugar, esta apertura externa se ha traducido en modificaciones cualitativas para la economía chilena. Por un lado, desarrollando un sector exportador privado que antes era muy pequeño. Por el otro, provocando una reorientación del aparato industrial. Parte de este se ha visto afectada hasta su virtual desaparición frente a la competencia externa. Por el otro lado, y esto es lo novedoso, otra parte se ha volcado, y con un cierto éxito, hacia los mercados externos o se ha convertido en distribuidora de productos importados.

Por último, aunque no en importancia, esta apertura externa ha generado alteraciones drásticas en el campo chileno, que desde hacía décadas parecía dormir el sueño de los justos. Ha venido constituyéndose —un poco a la manera “prusiana”— un núcleo capitalista exportador, que se tiende a diferenciar nítidamente del resto del sector, y que exhibe un dinamismo considerable y para muchos inesperado. Este hecho, unido a otros factores (tales como la liquidación y reversión del proceso de reforma agraria, la aplicación del modelo de “libre competencia” y el virtual abandono de todo tipo de apoyo estatal al sector, etcétera) ha redundado en transformaciones radicales del agro chileno, con nuevas modalidades de tenencia de la tierra, una diferente estructura de clases y cambios sustanciales en las modalidades y niveles de empleo del sector.

6. Con todos estos avances, que son muy reales y que no convendría minimizar, el régimen ha venido fortaleciendo sus posiciones. Pero ello no quiere decir que haya resuelto definitivamente su “instalación” en el poder. Porque aparte de los problemas políticos, enfrenta también dificultades en el terreno estrictamente económico, en la consolidación —o, más bien, en la no consolidación— de su nuevo patrón de acumulación.

El problema no radica en la subsistencia de tasas de desocupación sumamente altas. Esto ya se ha constituido en un nuevo dato estructural de la realidad, que seguramente persistirá incluso si el modelo se consolida y alcanza una dinámica significativa. Tampoco resulta, debido a la extrema inestabilidad que supone un estilo de crecimiento volcado hacia el exterior; eso entra en los cálculos de los economistas del régimen, y es un riesgo que están dispuestos a correr. El problema está más bien y sobre todo en el escaso dinamismo de la inversión, sobre todo la extranjera. Es eso lo que hace reversibles los resultados alcanzados, y que dificulta la obtención de ritmos de crecimiento y de ganancias elevadas en el *largo plazo*, sentando las bases para que subsistan contradicciones importantes, no solo entre clases dominantes y dominadas, sino también al interior de las primeras.

EL CAPITALISMO SALVAJE

7. Un capitalismo salvaje se ha instalado en el país, modificando radicalmente la economía chilena. Ésta se halla dominada hoy por un puñado de clanes monopólico-financieros, que controlan los sectores claves de la economía del país. Se trata, es bueno destacarlo, de clanes *básicamente* nacionales, pero con fuertes ligazones con el capital transnacional y con grandes intereses en el exterior. Y también vale la pena señalar que, más que los *demiurgos* de la política económica, los sectores ahora dominantes son más bien sus *criaturas*. Ha sido esta

“modernización desde arriba” —esta “revolución pasiva” como lo llamaría Gramsci— la que los ha hecho surgir y fortalecerse. Ciertamente es que en la sociedad no hay nacimiento por generación espontánea. Y es por eso que si bien estas criaturas tienen un padre con nombre y apellido, el Estado chileno, ellas ya existían como embrión en una rama bien definida de la economía: el capital financiero, que se ha desarrollado y desplegado en el curso de este periodo, asumiendo nuevos rasgos y peculiaridades.

Pero está también el otro lado de la medalla. Porque aparte de aquellas pocas firmas que han conseguido reorientarse en función de los mercados de exportación o de bienes suntuarios, o que se han volcado hacia la importación, la mayor parte de las empresas nacionales —pequeñas, medianas e incluso grandes— vegetan enfrentando múltiples dificultades y fuertemente endeudadas con el capital financiero; mientras, el comercio se abarrota de sofisticados productos importados.

Unas pocas plantas agroindustriales y algunos predios frutales surgen y se expanden en la zona central; unos cuantos aserraderos van haciendo desaparecer los bosques de Chile. Miles de ex-asentados y sus familias son expulsados de las tierras donde operó la reforma o se ven obligados a emplearse por ínfimos salarios; los parceleros beneficiados venden los predios que no pueden trabajar; la gran mayoría de los agricultores claman por un cambio en la política agraria. En tanto, las corporaciones estadounidenses vuelven a apoderarse de los yacimientos mineros, y la mediana minería nacional y los pirquineros van desapareciendo al carecer de recursos.

En este “capitalismo salvaje” la naturaleza de las clases dominantes se ha alterado de manera radical. Un sector tecnoburocrático civil y militar, homogeneizado en torno al proyecto de reestructuración capitalista e intransigente respecto de la aplicación del mismo, se ha apoderado de los centros neurálgicos de la economía y del Estado. Los clanes monopólicos-financieros se han asegurado una preminencia absoluta en la economía y sociedad chilenas. Y, en general, toda la burguesía

busca insertarse en el nuevo esquema y, redefinir sus perspectivas y su modalidad de funcionamiento de acuerdo a él. Es claro que las clases dominantes han abandonado todo carácter nacional y cualquier inclinación democrática que pudieran haber tenido en el pasado, en un pasado bien remoto si es que alguna vez existió.

8. El Estado ha jugado un papel clave en la materialización de todas estas transformaciones. Y él también se ha reestructurado en función de las necesidades del proyecto en curso. Dejando de lado su antiguo papel de coordinar e intervenir desde una perspectiva global en la marcha de la economía; abandonando sus responsabilidades históricas en materias sociales y reduciendo drásticamente su dimensión en aquellas áreas y servicios vinculados con ellas; expandiendo sus aparatos ligados a las tareas militares y represivas; traspasando al sector privado importantes funciones y organismos, el Estado chileno ha asumido una naturaleza de corte marcadamente autoritario. Hoy centraliza la totalidad del poder alrededor de un estrechísimo núcleo, una reducida camarilla de la cual se encuentran excluidos todos aquellos sectores sociales, políticos e ideológicos que no comparten el proyecto actual: los sectores populares antes que nadie, pero también importantes fuerzas de inspiración democrática, aunque estas sean burguesas. Y, a la cabeza y a todo lo largo de este Estado, las fuerzas armadas se alzan como la columna vertebral y el soporte último de la fortaleza del régimen.

9. El gobierno militar ha logrado importantes avances en la materialización de su proyecto. Pero como resultado de la naturaleza del mismo y de las medidas que conlleva, el amplio bloque social y político que apadrinó el golpe de Estado y que apoyó al nuevo régimen en sus momentos iniciales se rompió de manera definitiva. Desde hace mucho tiempo aquel se encuentra aislado. Pero no está solo. Aparte del apoyo internacional que le brinda el capital imperialista, ha logrado cohesionar en tomo suyo un bloque social, político, ideológico y

militar que, aunque minoritario y estrecho, es poderoso. Integrado por las clases y capas materialmente interesadas, así como por todos aquellos sectores de pensamiento reaccionario y antidemocrático, este bloque de poder constituye el soporte decisivo del Estado. Aunque hay en su seno discrepancias e incluso contradicciones, se encuentra unido por una coincidente evaluación positiva de la gestión gubernamental a lo largo del periodo, y por su común adhesión a los principios básicos definidos por el gobierno respecto de la evolución futura del régimen: conducirlo, de manera gradual, en plazos largos, y bajo el control de las fuerzas armadas y del general Pinochet mismo, hacia una democracia “autoritaria” o “protegida”, en la cual las FFAA mantengan una tuición fundamental y del que se encuentran estructuralmente excluidos los intereses y portavoces de los sectores populares y democráticos del país.

EL ESTADO DE CAMARILLA Y SUS PROBLEMAS

10. Sin embargo, y pese a lo anterior, la forma estatal actual, el “Estado de Camarilla”, no representa una solución definitiva, capaz de garantizar en perspectiva y darle estabilidad a la dominación burguesa en Chile.

El problema no reside solo en el carácter político y de clase del gobierno y el aislamiento en que se encuentra. Tampoco únicamente por la nitidez con la que hoy aparece el Estado como un puro instrumento de los clanes monopólico-financieros, con la consiguiente pérdida de legitimidad que de allí deriva. Porque después de todo quienes lo encabezan saben que este es y será minoritario. No, les preocupa, por tanto, hegemónizar sobre la sociedad en su conjunto, sino más bien conquistar la hegemonía en el interior de las clases dominantes.

Y es desde el punto de vista de los intereses políticos y de clase que representa, que la forma estatal actual, “de Camarilla”, es insuficiente. En la medida que esa forma no permite

representar orgánicamente —para negociarlos y conciliados— los intereses y puntos de vista de las diversas fracciones y expresiones del bloque dominante; en la medida que deja la totalidad del poder en manos de una pequeña camarilla y que excluye a vastos sectores de las clases dominantes; en esa misma medida sienta las premisas para que las contradicciones internas se acumulen y afecten la coherencia del régimen y la cohesión futura del bloque de poder. Por eso, mientras el Estado actual no evolucione hacia formas “protegidas” de democracia, resulta difícil que adquiera la necesaria legitimidad ante el conjunto de las clases dominantes. Y, por tanto, que aparezca como un interlocutor fuerte también frente al gobierno estadounidense, que hoy impulsa —aunque cada vez más tibiamente— su política de “Derechos Humanos”, presionando con ello al gobierno chileno.

11. Quienes dirigen el Estado tienen clara conciencia de la necesidad de resolver sus dos problemas estratégicos —el económico y el político— por su importancia actual y, sobre todo, por la incidencia futura que pueden tener para la cohesión del bloque de poder. Saben, pues que tienen que adoptar medidas encaminadas a darles una solución definitiva. Y entienden además que si bien no se encuentran todavía en una situación tal que exija una salida desesperada, tienen ahora que sentar las bases de una resolución.

Consciente de que la solución definitiva en el plano económico tomará todavía su buen tiempo, y de la necesidad de dar pasos en el terreno político-institucional, el gobierno, en este último tiempo, ha procurado precipitar cambios importantes en su camino hacia la instalación definitiva del régimen.

En función de esa perspectiva, ha modificado su táctica en aspectos esenciales: la moderación en los aspectos más brutales y masivos de la represión; la generación y búsqueda de mecanismos que den una apariencia de legalidad a la gestión gubernamental; y, sobre todo, el intento de definir y aprobar una “nueva institucionalidad”, de la cual el pilar más

relevante, pero no el único, sería la nueva Constitución, en la cual se determinaría y normaría el futuro marco político institucional y se clarificaría ante los sectores dominantes el papel que cada cual jugaría dentro del mismo.

12. Pero este cambio de táctica no ha sido exitoso. Al contrario, cada una de las medidas adoptadas o anunciadas ha encontrado el repudio de la opinión pública mayoritaria, y una propuesta alternativa de parte del movimiento opositor que, adicionalmente, ha encontrado en este nuevo marco mayores posibilidades para expresarse, organizarse y actuar, así como nuevas áreas y campos de batalla para enfrentar al Gobierno.

De este modo, como producto de la *necesidad* del régimen de dar una pronta solución a sus problemas, y de la *respuesta adversa* que ha encontrado de parte de la opinión pública mayoritaria y de la oposición, dichos problemas han adquirido actualidad y se han convertido en dificultades que traban su capacidad de gestión. Con lo cual, como es natural, las distintas visiones y subproyectos que existen en su interior han comenzado a polarizarse, constituyéndose de este modo diferentes facciones que comienzan a plantearse salidas también distintas. Éstas son todavía germinales, pero no por ello menos reales y carentes de importancia.

Pero no nos engañemos ni ilusionemos. Porque el gobierno mantiene aún el control casi absoluto de la situación, y cuenta con un amplio margen de maniobra. Las dificultades que hoy enfrenta *pueden* evolucionar hasta derivar, en tiempos no cortos, en una *crisis política*.

Pero ello no tiene por qué ocurrir *necesariamente*, ni será el producto de la evolución *espontánea* de los conflictos en el interior del bloque de poder. Porque así como ha sido sobre todo el desarrollo del movimiento opositor quien confirió *actualidad* a los problemas estratégicos, y los convirtió en dificultades prácticas para el gobierno, así también es del ulterior desarrollo de dicho movimiento de lo que depende el curso futuro de los acontecimientos.

EL NUEVO ESCENARIO Y LAS CLASES POPULARES

13. Como consecuencia de los avances del proceso de reestructuración capitalista, el ejército de desocupados alcanza hoy enormes dimensiones. Miles de trabajadores son golpeados por la cesantía, sus familias se debaten en la miseria, y ellos se ven forzados a desempeñar las más diversas —y a veces degradantes actividades— para poder ganar algún sustento. Salvo el caso de aquellos calificados, los trabajadores que mantienen su empleo o logran encontrar ocupación, se ven sometidos a la más brutal superexplotación y deben alargar sus jornadas con horas extraordinarias para estirar un poco sus magros salarios.

El proletariado chileno, el sector más consciente y combativo del pueblo, se ha reducido drásticamente en su dimensión. Disminuye enormemente la masa de trabajadores que mantiene una inserción estable en el empleo productivo, en tanto que aumentan la cesantía y las ocupaciones precarias propias de una situación de desempleo generalizado.

También los “sectores medios” han sido duramente afectados, y en su seno se ha desarrollado una acentuada polarización. En un extremo, un reducido grupo de profesionales y técnicos, que ha logrado meterse en el modelo, hoy participa de las riquezas, del derroche e incluso de las aspiraciones de las clases dominantes. En el otro extremo, la situación crítica de la gran mayoría de las pequeñas y también medianas empresas, así como la drástica reducción del aparato estatal y de las oportunidades educacionales van provocando la pauperización o proletarización de vastos contingentes de estos sectores.

Las prácticas represivas y las modificaciones estructurales han dañado seriamente el vasto tejido de organizaciones sindicales y de masas, construido al calor de largas luchas y que caracterizó a la sociedad chilena del pasado. Y también estos elementos, unidos a la propaganda del régimen, han mellado en los niveles de conciencia popular.

Prueba de ello es que se ha extendido en el “sentido común” de amplios sectores de la población, una mentalidad individualista y competitiva, a la vez que una suerte de visión fatalista respecto del futuro. Expresiones todas de una pérdida de confianza de los trabajadores en sí mismos y en sus organizaciones políticas y de clase. Y este es sin duda un factor que ha debilitado a la izquierda chilena y que explica —en parte— su todavía escasa fuerza.

Pero por el otro lado, todo el proceso hasta aquí descrito, ha redundado en la reconstitución del “centro político” del país. Retomando de un camino que en las postrimerías del Gobierno Popular los acercó al fascismo, vastos contingentes de sectores medios y populares, recuperan sus antiguos valores democráticos. De ello quien más ha capitalizado ha sido el Partido Demócrata Cristiano —aunque no sin contradicciones y conflictos— expresión histórica privilegiada de dicho centro político. Aquí, en este elemento objetivo —y no en la viabilidad del proyecto que levanta, ni en su consecuencia antidictatorial— radica la base de la gravitación que dicho partido ha alcanzado en la escena chilena.

14. A pesar de las modificaciones regresivas en la estructura del país y de los factores políticos que las han acompañado y hecho posibles, se ha venido gestando a lo largo de este periodo un movimiento opositor y de masas que ha logrado una creciente incidencia en los acontecimientos nacionales.

Con ello, los trabajadores y el pueblo chilenos han dado muestras de su capacidad histórica para sobreponerse de las más duras derrotas, para hacer surgir desde su propio seno sus nuevos dirigentes, y para idear y poner en práctica aquellas formas de organización y lucha más adecuadas, en coincidencia con su propia tradición y con las necesidades actuales. Es así como rápidamente se estructuran sindicatos, federaciones y confederaciones; se constituyen múltiples organizaciones extralegales pero abiertas y de masas; se idean nuevas formas de acción, tales como las huelgas de hambre, la

“presión de las viandas”, el trabajo lento, etcétera. Debiendo enfrentar la represión y sin sus antiguos mecanismos de negociación, las organizaciones de masas han encontrado refugio en las estructuras de acción social de la Iglesia, que han prestado un incalculable apoyo.

Con todo, la extensión de este movimiento no va más allá de sectores harto restringidos de la población. Expresión sin duda de la honda brecha que existe entre la enorme magnitud del descontento y el carácter todavía restringido de las fuerzas organizadas que conforman la oposición.

15. Pero más allá de sus precariedades actuales, hay en este movimiento opositor y de masas en desarrollo ciertas características novedosas y extraordinariamente positivas, que entrañan un proceso —germinal todavía, pero no por ello carente de significación— de renovación profunda del movimiento popular chileno.

Señalemos antes que nada el surgimiento de una nueva y superior valoración de la democracia, no solo como una meta instrumental sino como un objetivo en sí, como una reivindicación popular y una forma superior de organización social, como un rasgo constitutivo y esencial del socialismo. Indudablemente que detrás de esto existen desviaciones: tendencias a diluir el objetivo socialista para las calendas griegas; o a idealizar la democracia burguesa (burguesa por lo limitado; no por el hecho de serlo) de que Chile gozó en el pasado; etcétera. Pero más importante que ellas, es el hecho de que esta nueva conciencia sienta las premisas —y plantea la exigencia— para que se superen visiones economicistas o francamente burocráticas respecto del socialismo, arraigadas en sectores del movimiento popular chileno.

Por otro lado, y como producto de diversos factores objetivos y subjetivos (la pérdida de recursos institucionales y de poder de los partidos y sindicatos, la presencia de la Iglesia al nivel del movimiento de masas, la mayor dificultad de vinculación entre los partidos y las masas, los procesos de reflexión

y elaboración en estos últimos, etcétera) se crean tendencias que perfilan el desarrollo de una superior capacidad de iniciativa y autonomía al nivel del movimiento de masas. Estas son todavía incipientes y han sido poco estudiadas, pero parecen caracterizarse por un más alto grado de espontaneidad y flexibilidad en las formas de lucha y organización, así como una mayor capacidad para tomar decisiones y actuar al nivel de la base misma, sin esperar “instrucciones” desde arriba. Con lo cual se estarían superando limitaciones históricas del movimiento popular chileno, el cual —más allá de sus méritos— estuvo muy marcado por relaciones burocráticas y verticales entre las cúpulas partidarias y sindicales, y las bases de las mismas.

Por último, aunque no en importancia, empieza a surgir de esta nueva realidad un nuevo alineamiento al nivel de los sectores populares, en que las ubicaciones no están determinadas por las identificaciones partidarias o las cosmovisiones, sino por los lugares objetivos ocupados en la estructura social; y que no recorta entre los que estuvieron con la Unidad Popular y los que la enfrentaron, sino entre quienes están por un capitalismo autoritario y los que aspiran a una reestructuración democrática del país. Nuevo alineamiento que en algún grado deriva del carácter y las políticas del régimen, así como de la reconstitución del “centro político” del país a que nos referimos, pero que también surge del “reencuentro” de los chilenos, de las luchas y reflexiones comunes de estos años.

LA ECONOMÍA MEXICANA: EVOLUCIÓN RECIENTE, PERSPECTIVAS Y ALTERNATIVAS*

...anunciaron al mundo la buena nueva
de que el tiempo incontable de la eternidad
había por fin terminado.

GABRIEL GARCÍA MÁRQUEZ, *El otoño del patriarca*

Las decisiones de política económica anunciadas por el presidente López Portillo en su último mensaje sorprendieron a todos los mexicanos y a los observadores de la realidad del país. La mayoría, si no la totalidad de los mismos, se esperaba una salida de corte única o esencialmente monetarista y contractionista para enfrentar la crisis. Lo que se anunció, en cambio, fue un conjunto de medidas que de suyo o potencialmente significaron una ruptura de ciento ochenta grados con aquella ortodoxia monetarista y con buena parte de la orientación gubernamental anterior.

La estrategia económica del presidente De la Madrid no se conoce con precisión todavía. Su política económica de corto plazo, sin embargo, se ha expresado con claridad desde las primeras medidas tomadas o anunciadas por su gabinete.

* Publicado en *Investigación Económica*, 42 [164]: 187-207. Se han mantenido los criterios editoriales de la versión original (n. del e.). Este trabajo fue discutido en el Seminario de Economía Mexicana de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la UNAM. Agradezco a los integrantes de dicho Seminario por sus comentarios y observaciones. En particular, mis reconocimientos a F. Hernández y A. Montoya por su colaboración en la recopilación y ordenamiento del material estadístico que sirvió de base para este trabajo. También a E. González, C. Montes y J. Valenzuela por valiosas discusiones sobre la materia. El trabajo fue publicado originalmente en inglés en la revista *World Development*, en el número correspondiente a mayo de 1983. Se agradece a dicha revista su autorización para publicar la versión en español.

Es verdad que la nacionalización de la banca no se ha cancelado; y no existen tampoco evidencias de que se proyecte reducir el importante peso del Estado en la economía mexicana. Pero un conjunto de otras decisiones sugiere con fuerza que el retorno a la ortodoxia ya está en curso.

Se impone, en este contexto, una reflexión sobre la situación, perspectivas y alternativas para la economía mexicana. Tal es el propósito de estas notas. En ellas se examinan los siguientes puntos: *a)* antecedentes sobre la crisis actual; *b)* las alternativas estratégicas para la economía mexicana; *c)* perspectivas económicas de corto plazo, y *d)* algunos elementos de una estrategia económica nacionalista y de orientación popular.

Hay una gran limitación de estas páginas sobre la que es necesario advertir de inmediato: aquí se examina exclusivamente la dimensión económica del problema; la dimensión política —tanto o más importante que la anterior— queda pendiente por el momento.

I. ANTECEDENTES ECONÓMICOS

1. Después de un periodo de cuatro años de intenso crecimiento, el más alto que registra la historia del país, la economía se precipitó hacia una crisis también sin precedentes. Las manifestaciones más inmediatas y explosivas de dicha crisis se produjeron en el frente externo —fuga de capitales y disminución brutal de las reservas internacionales— y en la dinámica de los precios —tendencias inflacionarias del orden de 100 % anual— pero también en otros planos, a los que se hará referencia posteriormente, la situación se veía difícil.

Partiendo de un nivel muy general, pero que servirá para enmarcar el problema, podemos decir que la crisis a la que se llega no es “exógena” ni externa a la economía nacional —aunque se haya precipitado por acontecimientos internacionales recientes desfavorables— sino que ella es la consecuencia

de una *opción de estrategia económica*. Esta opción no fue en modo alguno nítida y unívoca.¹ Pero aun así se puede decir, en lo que aquí interesa, que sus rasgos más relevantes fueron los siguientes:

a) Utilizar el petróleo, y todos los recursos externos posibles que México pueda obtener en su circunstancia de potencia petrolera y de economía semiindustrializada de grandes dimensiones, para hacer crecer el ingreso y sobre todo la inversión, a ritmos muy elevados. Ello en el contexto de una situación internacional de semiestancamiento económico, pero de fuerte demanda y buenos precios para los hidrocarburos.

b) Mantener, e incluso reforzar, el liderazgo y el papel estratégico del Sector Público, desde el punto de vista especialmente del mayor dinamismo de su demanda, y de la canalización de una enorme suma de recursos hacia sectores estratégicos (especialmente petróleo).

c) Apoyar, a través de los más diversos mecanismos —ventajas tributarias; altas ganancias; facilidades para una mayor centralización y articulación de los capitales; etcétera— al núcleo más poderoso del empresariado, el monopólico-financiero, y hacerlo copartícipe del liderazgo del proceso económico.

d) No ampliar la presencia indirecta, normativa, del Estado. Más que eso: en este terreno normativo debilitar ciertos controles estatales anteriores —por ejemplo: abandono parcial en 1978 de las políticas de control de precios; o liberalización parcial de los controles a las importaciones en 1977; preservación de la libertad cambiaría más irrestricta— otorgando a las fuerzas del mercado y a los agentes privados partícipes del mismo la responsabilidad de codirigir el proceso en su conjunto y de corregir los eventuales desajustes.

e) No reducir los niveles ni ritmos de crecimiento del poder de compra de los grupos adinerados de la población. Dicho

¹ Por ello mismo, resulta difícil hacerla concordar con el calificativo de “neoliberal” con que a veces se le tipifica.

con otras palabras: financiar los mayores ritmos de acumulación crecimiento, no con base en los recursos susceptibles de captarse de dichos grupos, sino exclusivamente a partir de los mayores ingresos petroleros y externos en general.

2. Los antecedentes empíricos disponibles —algunos de los cuales se presentan en los cuadros al final del texto— permiten entender los factores que estuvieron detrás de la evolución económica reciente. La mecánica del proceso puede explicarse simplificada y esquemáticamente de la manera siguiente.

Desde el punto de vista de la *demanda agregada*, el elemento de mayor dinamización de la misma durante los primeros años de la pasada administración, lo fue el gasto del gobierno en consumo y más destacadamente, en inversión. Para todos los años del sexenio, con excepción de 1977, el gasto público se dilató con mayor velocidad que el PIB. Además de ello, cambió la forma de su financiamiento en una dirección que amplificó el efecto multiplicador de dicho gasto. En efecto, creció más fuertemente el gasto deficitario —financiado con empréstitos internos y externos— y el gasto financiado con impuestos —o excedentes de operación— del sector petrolero. En la medida en que esta forma de financiamiento no implica reducción de los ingresos disponibles del sector privado, se agrega de manera neta a la demanda privada, generando los efectos multiplicadores conocidos, y elevando los niveles de actividad económica (PIB, empleo y remuneraciones, ganancias privadas, etcétera).²

Después de un primer año en que, podríamos decir, se mantuvieron por “inercia” las tendencias anteriores de la

² Como se sabe, los efectos expansivos de un incremento del gasto del gobierno dependen de la forma de su financiamiento. Cuando dicho incremento se financia elevando los impuestos a los trabajadores el efecto expansivo se anula, pues la elevación del gasto público es compensada por una reducción del gasto de los asalariados. Cuando dicho gasto se financia con déficit se agrega de manera neta al gasto privado, pues el poder de compra de este último no se ve reducido.

economía, de naturaleza contraccionista o directamente depresivas, el sector privado también comenzó a dilatar con fuerza su gasto en consumo y, sobre todo, en inversión. Esta última, que había caído levemente en 1976, y con mucha fuerza en 1977 (-21.6 % de caída para ese último año, de acuerdo con el Banco de México) recuperó su dinamismo a partir de 1978, creciendo a una tasa veloz (aunque siempre algo menor que la pública). Ello se debió al “nuevo clima de confianza” que el presidente buscó establecer con la iniciativa privada; al aumento de las ganancias privadas —que acompañó a la elevación en los niveles de producción y a la “austeridad salarial”—; y a las expectativas de fuerte crecimiento de la demanda y de las ganancias que surgieron de lo anterior, y también —sobremañera— de la transformación del país en una potencia petrolera.³

El consumo privado quedó algo a la zaga del resto de los componentes de la demanda agregada. Ello se debió sobre todo al cambio en la distribución funcional del ingreso, en contra de los asalariados y en beneficio de la clase capitalista. La proporción de los salarios (antes de impuestos) en el valor agregado, que había sido de 40.8 % en 1976, se redujo hasta 36.1 % para 1980; la relación entre remuneraciones y excedente de explotación pasó de 82.3 % hasta 72.0 % para el mismo periodo (datos de la Secretaría de Programación y Presupuestos, SPP). Es cierto que las remuneraciones totales se dilataron en el periodo a un ritmo nada despreciable. Pero ello se debió mucho más al aumento del empleo que al del salario por trabajador. De hecho, este último creció entre 1976 y 1980 a un ritmo de apenas 0.5 % en promedio anual, muy inferior al de la productividad del trabajo (2.4 %).⁴

³ Cf. sobre la materia, Hernández y López [1981].

⁴ En realidad, las remuneraciones deflactadas por el deflactor implícito del PIB (en vez del índice del costo de la vida) crecieron al 4.4 %. Esto es, menos que el empleo. Sobre la evolución de los salarios y el mercado laboral, véase Montoya [1981].

Posiblemente el rezago en la expansión del consumo privado en relación con los restantes componentes de la demanda agregada habría sido más marcado si no se hubiera producido un aumento en el gasto financiado con crédito (como proporción del gasto total). No se dispone de antecedentes cuantitativos sobre la materia, pero algunas informaciones indirectas sugieren que la tasa de endeudamiento de las familias se expandió (contribuyendo a una elevación del consumo asalariado más fuerte que la de las remuneraciones).

Por otro lado, dicho rezago en la expansión del consumo privado habría creado a la economía problemas de mercados si no se hubiera dado en el marco de una fuerte dinámica de los otros componentes de la demanda agregada. Pero la expansión de la inversión privada y del gasto público cumplieron, en el periodo considerado, el papel de dilatar de manera suficiente dichos mercados. En este sentido, el relativamente lento crecimiento del consumo —y, dentro de este, del consumo asalariado— fue una de las principales, si no la principal, fuente de financiamiento del proceso de crecimiento reciente.

Finalmente, el saldo de las cuentas externas. Destaca aquí la violenta expansión tanto de las exportaciones como de las importaciones. En la medida en que las segundas crecieron a mayores ritmos que las primeras, el gasto interno pudo exceder la producción interna y el país captó así un ahorro externo neto (que se tradujo en una mayor deuda externa). De modo que, en este periodo —al igual que en los anteriores— el papel del sector externo, al nivel global, *no fue* tanto crear mercados externos, cuanto el de *proporcionar recursos* adicionales a la economía. Dicho con otras palabras, desde un punto de vista global el mercado interno siguió siendo, y con mucho, el más significativo para la economía mexicana (naturalmente que ello no debe hacer perder de vista la importancia capital del sector externo como mercado para el petróleo y como proveedor de divisas).

Desde el punto de vista de la *oferta interna*, esta mostró una muy alta elasticidad de respuesta en prácticamente todos y cada uno de los sectores productivos. Del total de 46 sectores (que se diferencian en las cuentas que elabora la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, Sepafin), 34 de ellos muestran una tasa de crecimiento en el periodo 1977-1981 mayor que la que tuvieron en el periodo 1970-1976. Destaca, en este contexto, particularmente el sector agrícola: su ritmo de expansión, que había sido de apenas 0.4 % (promedio anual) para el periodo 1970-1976, se eleva hasta 5.0 % para el periodo 1976-1981. Es más, dentro de este sector, los productos cuya oferta crece más intensamente, son aquellos de carácter básico y destinados al mercado interno. Se rompe así —eventualmente gracias a la orientación del Sistema Alimentario Mexicano (SAM)— una tendencia anterior que privilegiaba sobre todo los cultivos para el mercado externo, los insumos industriales y los cárneos o los insumos de los mismos.⁵

Es verdad, por otro lado, que los sectores no petroleros han crecido más lentamente que los petroleros; y que la manufactura creció menos que el PIB en 1980 y en 1981. Pero aun así, la expansión en uno y otro caso fue muy elevada.

Desde el punto de vista de los factores que explican la alta elasticidad de oferta de los sectores productivos, el incremento del empleo fue sin duda importante. Pero también fue significativo el aumento de la productividad del trabajo.

El incremento de esta última descansó en alto grado en el intenso proceso inversionista, a cuyas altas tasas ya se hizo referencia. Naturalmente que, en términos de *volumen*, el más significativo fue el sector petrolero. Pero desde el punto de vista de los *ritmos de crecimiento* de la inversión, este fue intenso en sectores con diferentes características de modernidad o

⁵ Existe evidencia, sin embargo, que sugiere que la agricultura capitalista ha participado de esa expansión de manera más intensa que aquella campesina. Véase sobre el punto, Caballero y Zermeño [1981].

de propiedad. Por ejemplo, su mayor velocidad la alcanzó en *construcción* (crecimiento de la inversión a un ritmo promedio anual de 66.1 % para el periodo 1976-1980); seguido por *maquinaria eléctrica* (48.3 %); *otras manufacturas* (47.4 %); *textiles y fibras blandas* (47.3 % %) [Datos tomados de SEPAFIN].

3. En síntesis, y como resultado, el crecimiento económico del país en los últimos años ha sido impresionante desde todo punto de vista. El PIB se ha expandido a tasas superiores a 7 % y la inversión pública y privada se ha elevado a ritmos del orden de 15 % (con una mayor velocidad de la primera), el empleo se ha dilatado con mayor fuerza que la población trabajadora; etcétera... Los antecedentes son, desde este punto de vista, impresionantes.

Junto a lo anterior, sin embargo, hay otros elementos que deben sopesarse. Por un lado, la distribución del ingreso y de los recursos productivos se hizo más concentrada todavía que lo que ya estaba.⁶ Al mismo tiempo, la presencia del capital extranjero se hizo aún más decisiva, tanto desde el punto de vista de su monto, cuanto en lo referente a su localización predominante en puntos estratégicos. Por el otro, el costo para el país de dicho crecimiento, en términos de los excesos y los despilfarros que lo acompañaron, fue a todas luces impresionante.

Aquí lo más importante no han sido los costos en el sentido estrecho de la palabra —medidos por ejemplo en términos de las “filtraciones hacia afuera” de buena parte de la demanda de bienes de capital por insuficiencias del aparato productivo interno; o por el aumento de la relación capital-producto, debido al alargamiento del periodo de maduración de las inversiones derivado de la insuficiente capacidad de manejo de las mismas— aunque estos existieron y fueron de magnitud. Lo más importante ha sido, sin embargo, el despilfarro de recursos

⁶ La distribución funcional del ingreso entre salarios y ganancias se hizo más desigual de manera nítida. Pero no se puede asegurar que la distribución *personal* del mismo se hiciera más concentrada, por cuanto el empleo creció con fuerza en el periodo.

por otras causas. Con los relatos que proporcionó el propio presidente López Portillo en su último informe, se puede estimar que la fuga de capitales en los últimos años ha sido del orden de los 30 000 millones de dólares; cerca de 20 % del total de divisas que entraron en el país por diferentes conceptos en el mismo periodo.

Por último —y esto es también muy importante, pero es difícil de ponderar y de medir de manera adecuada y precisa— no es claro que el intenso proceso de acumulación experimentado en estos años ha permitido alcanzar una base económica mejor articulada y un sector industrial más integrado, contribuyendo de esta manera a afianzar y hacer más endógena la capacidad material de acumulación del país.⁷ Es cierto, y es indiscutible, que la inversión creció con fuerza, y ello particularmente en la industria petrolera —que es la base de la capacidad de importar— y en los sectores productores de bienes de capital. Pero también creció la economía en su conjunto, y con ello las necesidades de medios de producción tanto nacionales como importados.

¿Hasta dónde se redujeron los desequilibrios del aparato productivo, desde el punto de vista de sus requerimientos y de sus capacidades para autoabastecerse de los mismos? El intenso crecimiento de las importaciones de bienes de capital y de insumos intermedios —expresión justamente de desequilibrios en el plano interno— permite sostener que, a lo menos, no se puede dar, *a priori*, una respuesta afirmativa contundente a aquel interrogante (tampoco, es cierto, una negativa).

4. En cualquier caso, ese intenso crecimiento condujo a desequilibrios muy fuertes, que eclosionaron de manera destacada y dramática en dos planos interrelacionados: el externo y el de los precios. Examinemos los factores inmediatos que los desencadenaron y la mecánica de los mismos.

⁷ Entendemos por capacidad material de acumulación, de manera laxa, a la capacidad para producir localmente y para procurarse a través de los intercambios externos, los bienes de capital e insumos intermedios requeridos para sostener un proceso de expansión económica a tasas elevadas.

Antes que eso, sin embargo, vale la pena mencionar brevemente y de manera bastante esquemática, una visión explicativa alternativa, que no compartimos pero que goza de gran influencia y prestigio. Se trata del que comúnmente se denomina enfoque monetarista.

Según este enfoque, el intenso crecimiento del gasto público —especialmente el deficitario— habría provocado una expansión brutal en la cantidad de dinero y en la demanda agregada; esta última habría presionado sobre las capacidades productivas llevando a la total ocupación de las mismas. Se habría generado así un desequilibrio entre la demanda y las capacidades de oferta, que estaría en la base de la elevación de los precios y de las importaciones (totales y por unidad de producto interno bruto).

No negamos que la existencia de fuertes presiones de demanda generó un *contexto permisivo* para que el proceso inflacionario adquiriera persistencia y se elevara permanentemente.⁸

Tampoco negamos que un componente significativo del desequilibrio externo reside en la elevación de las importaciones, elevación que es uno de los factores que explica dicho desequilibrio. Pero los elementos operantes en uno y otro caso son bastante más complejos que lo que el diagnóstico monetarista plantea. Una prueba indirecta de la parcialidad de ese enfoque reside, precisamente, en el fracaso de las políticas monetaristas y recesivas instrumentadas desde comienzos de 1982, para corregir la inflación y el desequilibrio externo.

⁸ De todas formas, vale la pena señalar que no existen antecedentes que permitan afirmar que las capacidades productivas estaban plenamente aprovechadas en el periodo reciente. Por otro lado, estudios econométricos bastante serios indican que: *a*) no existe relación significativa entre variaciones en la demanda y variaciones en el margen bruto de ganancia; *b*) los aumentos en el ritmo inflacionario anteceden (y no siguen, como sostiene el monetarismo) a los aumentos en la cantidad de dinero, y a los aumentos en déficit público. Véase, al respecto, Ruprah [1981], y Aceituno y Ruprah [1982].

5. A nuestro juicio, el proceso inflacionario —que se acelera notoriamente en 1980— responde a causas de otra naturaleza, entre las más importantes de las cuales destacan las que siguen. En primer lugar, el efecto de ciertos *shocks* que se agregan a tendencias inflacionarias de suyo elevadas con que venía operando la economía. En segundo lugar, al aumento en los costos primos (directos) industriales. En tercer lugar, un aumento en los costos fijos, especialmente los financieros. Por último —y como factor de propagación— la generación de expectativas inflacionarias en todos los agentes.

La mecánica del proceso puede explicarse simplificada-mente de la siguiente manera. A partir de un “piso” inflacionario del orden de 15 % -20 % para 1978-1979 (originado por expectativas inflacionarias de ese nivel), se producen en el periodo más reciente tres fenómenos que empujan hacia arriba ese “piso”. Por un lado, la introducción del IVA a comienzos de 1980. Por el otro, la elevación del costo del crédito, que impulsó a las empresas a aumentar sus márgenes brutos de ganancias para defender sus márgenes netos de intereses. Por último —más recientemente— una elevación de los costos primos industriales en razón de la política de “deslizamiento” del peso.

Más importante todavía: el incremento de los tipos de interés elevó también las expectativas inflacionarias (el “piso” al que se ha hecho referencia) de todos los agentes, por ser estos tipos el principal punto de referencia —por ser el único “objetivo”— en la fijación de aquellas expectativas.⁹

⁹ A juicio de algunos analistas, p. ej., Eatwell y Singh [1981], la elevación de los costos financieros derivados del alza en los tipos de interés sería un factor fundamental en la aceleración inflacionaria. Aunque existe una buena asociación estadística entre el alza en el tipo de interés (con rezago) —por un lado— y el alza en los precios —por el otro— no compartimos en su totalidad este punto de vista. Nos parece más bien que la tasa de interés opera como factor de desencadenamiento y propagación de la inflación por el lado de las *expectativas*. Ello porque los costos financieros son una proporción pequeña de los costos primos totales (no más de 10 %, según una estimación provisoria).

Al elevarse las expectativas inflacionarias, en el caso de los empresarios, estos aumentaron sus márgenes de ganancia *ex ante* (esto es, la relación entre sus precios y sus costos directos *reales*), para conservar sus márgenes *ex-post* (la relación entre sus precios y sus costos, evaluados a precio de reposición o a futuro). Por cuanto —en una economía como la mexicana que produce “mercancías por medio de mercancías”— lo que son precios de venta para unos empresarios son costos para otros, dicha elevación de las expectativas se tradujo en incrementos de costos a lo largo de la cadena productiva, validándose finalmente y estabilizándose en ese nivel superior.

En el caso de los trabajadores, estos también presionaron por alzas salariales *a partir de la anterior y persistente redistribución del ingreso en su contra y a favor de las ganancias*. Y aunque los salarios mínimos fijados oficialmente se redujeron en términos reales, la mejor situación del mercado laboral y la capacidad reivindicativa del movimiento obrero organizado hicieron posible que, por un lado, se redujera la proporción de la masa laboral sujeta a dicho salario mínimo o por debajo del mismo; y por la otra un mayor distanciamiento entre el salario promedio y ese salario mínimo. De este modo, aunque no se puede acusar a los trabajadores de haber desencadenado la inflación, el carácter persistente que esta adquirió se debió en parte a la incapacidad del empresariado para cambiar de manera más brutal todavía la distribución del ingreso en su favor y en contra de los trabajadores.

6. El desequilibrio externo reconoce tres causas inmediatas. La primera es la expansión de las importaciones. La segunda es el cada vez mayor egreso por pagos financieros ligados a una deuda externa también creciente. Por último, están los movimientos especulativos de capital, y destacadamente la fuga de divisas. Examinaremos ahora estos elementos. En el próximo párrafo se hará referencia a los problemas más de fondo, estructurales, que están en la raíz de este desequilibrio.

El crecimiento de las importaciones en el periodo considerado fue a todas luces impresionante. La elasticidad de las importaciones respecto de la demanda interna —incremento proporcional en las importaciones originado por un aumento de 1 % en la demanda interna— que había sido del orden de 0.67 % en el periodo 1963-1970, se elevó hasta 3.4 % en 1980. En el caso de la manufactura, dicha elasticidad se alzó desde 3 % en 1978, a 4.6 % para 1980.¹⁰

La explicación de dicha elevación reside en diversos elementos. En primer lugar, la aceleración del crecimiento del ingreso y de la demanda. La experiencia —mexicana e internacional— demuestra que el crecimiento de las importaciones en un cierto periodo, depende por un lado del ritmo de crecimiento del ingreso y de la demanda —en una relación que, por lo demás, no es constante sino creciente— y por el otro del cambio en ese ritmo de crecimiento entre el periodo en cuestión y el precedente. Una aceleración del crecimiento del ingreso provoca comúnmente una aceleración más que proporcional en el crecimiento de las importaciones, debido a que las capacidades productivas internas enfrentan “cuellos de botella” para expandir sus niveles de oferta, lo que repercute sobre la oferta material y/o sobre la competitividad de precios entre los bienes nacionales y los importados.

De cualquier forma, un estudio reciente sobre la manufactura [Shatán, 1981] demuestra que, para el periodo 1977-1980, el *crecimiento de la demanda agregada* explica tan solo 32 % del total de la expansión de las importaciones manufacturadas.¹¹ El 21 % se explica por un *cambio en la composición de la demanda interna*, en favor de bienes finales para cuya producción las necesidades de insumos importados (por unidad de producción) son superiores al promedio. Por último, 47 %

¹⁰ CIDE, 1982.

¹¹ Es posible que para el conjunto de la economía dicha proporción sea más elevada, debido al lento crecimiento de algunos sectores básicos.

se puede atribuir a la mayor *penetración de importaciones*, o desustitución, que se expresa a través de la elevación de los coeficientes de importación por unidad de demanda interna. Dentro de este último efecto, la *liberalización de las importaciones* (ocurrida en 1977) explica la mayor penetración en 30 % (es decir, representa 14 % del crecimiento total de las importaciones).

En cuanto al efecto de los egresos por pagos financieros asociados con la deuda externa, aquellos ligados a la deuda pública representaban en 1980 alrededor de 60 % de los ingresos en cuenta corriente; si se consideran además el servicio de la deuda del sector privado, la proporción se elevaba hasta 75 % aproximadamente. Para 1981 las cifras y porcentajes deben haber sido todavía más dramáticos, dado que el servicio de la deuda pública y privada alcanzó para ese año la suma de 8 200 millones de dólares.

El crecimiento exponencial del servicio de la deuda tiene que ver no solo ni tanto con la elevación de las tasas de interés a nivel mundial, sino especialmente con la política de endeudamiento externo tanto público como privado. La primera se asocia con la decisión estatal de hacer crecer la economía nacional a tasas elevadas, sin aumentar de manera importante la captación de recursos —por tributos y otros mecanismos— provenientes de los sectores acomodados de la población,¹² ni alterar las reglas del juego en el terreno cambiario y de comercio exterior. El crecimiento de la deuda privada, a su vez, responde también a una política expansiva de

¹² A diferencia de lo que ocurrió en el sexenio 1970-1976, en el siguiente no hubo ni siquiera el intento de llevar adelante una reforma fiscal a fondo que aumentara los gravámenes a los sectores acomodados. La información disponible indica que, hasta 1979 (no hay estudios más recientes), la proporción de los ingresos fiscales del Estado proveniente de la tributación a las empresas privadas había caído de manera significativa. Anotemos, además, que, aunque los impuestos a las clases acomodadas no permiten captar divisas *directamente*, al reducir la dinámica del gasto de dichas clases, reducen también la dinámica del gasto en importaciones (y el de divisas) de las mismas.

este sector, en el marco de un diferencial significativo entre las tasas de interés internas e internacionales —que se origina sobre todo por el poder monopólico de la banca, las políticas monetarias restrictivas, y la ausencia virtual de una política crediticia selectiva— y de una moneda nacional crecientemente sobrevaluada.

Finalmente, están los movimientos de capital de corto plazo y especulativos. En tanto la posición de pagos externa del país fue favorable —dados los tipos pasivos de interés internos superiores a los internacionales— dichos movimientos tuvieron un efecto positivo sobre la balanza de pagos. Cuando dicha posición empezó a deteriorarse, sin embargo, la situación se revirtió de manera cada vez más violenta.¹³

7. Hay que señalar, para concluir este punto, que el desequilibrio externo reconoce causas más de fondo, más estructurales, que las recién señaladas, que derivan, en último término, de la particular conformación del Estado y las alianzas políticas y sociales. Ellas son bastante conocidas, pero no pueden dejarse de mencionar, aunque sea brevemente.

En términos muy esquemáticos, la raíz de este desequilibrio se localiza en una estrategia de crecimiento veloz, en un contexto internacional recesivo, y conservando —e incluso profundizando— elementos fundamentales de un esquema de corte neoliberal. Todo ello en el marco de una economía cuyo sector industrial presenta una tendencia estructural al desequilibrio externo. En particular (y a riesgo de repetir cosas sabidas) destacan fenómenos como los siguientes:

a) Un “estilo” de crecimiento —en términos de bienes demandados y producidos— que es de suyo desequilibrado y poco integrado, especialmente porque las mercancías que crecen más velozmente requieren de muchas importaciones de insumos y de bienes de capital. Tal diferencial (en los ritmos de crecimiento de los bienes demandados, en favor de los más

¹³ Véase, sobre este punto, el trabajo de Quijano [1981].

“consumidores de divisas”) es en general más marcado en los periodos de auge, y de manera notoria en el auge reciente.

b) Un alto grado de ineficiencia, y reducida capacidad de respuesta en sectores fundamentales de la economía (por ejemplo, la ganadería, la pesca, la producción de carnes y lácteos, la química básica, y la producción de otros alimentos, crecieron a ritmos promedio anual inferiores a 3 %).

c) Pautas de distribución del ingreso sumamente concentradas —tanto antes, como después de impuestos y transferencias— que al no alterarse impidieron limitar el dinamismo de los gastos suntuarios, y captar esos recursos para fines de más elevada prioridad.

d) Un liberalismo desmesurado en frentes fundamentales, como el de precios y el cambiario.

e) Una confianza excesiva en que los agentes privados — en particular, los grandes grupos nacionales y las empresas transnacionales— orientarían sus inversiones de manera espontánea en una dirección que conduciría a una mayor articulación e integración de la planta industrial, adquiriendo a través de ello también una capacidad exportadora.

f) Un sector industrial con problemas estructurales no superados. Desde el punto de vista de sus efectos, estos problemas se relacionan con la tendencia permanente hacia un equilibrio externo del sector. En primer lugar, ello se debe a las dificultades para endogenizar su proceso de crecimiento; y, por tanto, para elevar sus impactos “hacia adentro” y reducir sus requerimientos externos. En otras palabras, las dificultades para alcanzar y sostener ritmos elevados de crecimiento sin causar un desequilibrio externo que exceda notoriamente las capacidades de pagos externos del país en el largo plazo. En segundo lugar, ellos son la consecuencia de la falta de competitividad internacional de la industria mexicana; de tal forma que el sector es incapaz de pagar con sus propias exportaciones, aquellas importaciones que necesita para funcionar normalmente.

Desde el punto de vista de sus *causas*, los problemas estructurales aludidos derivan de las siguientes características del sector.

En primer lugar, de su deficiente articulación vertical (intraindustrial) y horizontal (con otros sectores).

En segundo lugar, de su débil nivel de especialización —de la cual podrían obtenerse economías de escala y de especialización— tanto al nivel del sector en su conjunto, como al nivel de grupos industriales.

Finalmente, debe mencionarse la ausencia o escaso desarrollo de un núcleo endógeno de investigación y desarrollo, que pudiera aprovechar el progreso tecnológico —que se origina principalmente en las economías desarrolladas— haciéndolo más adecuado a las necesidades de una economía semiindustrializada como la mexicana.

II. ESTRATEGIAS ECONÓMICAS ALTERNATIVAS PARA LA ECONOMÍA MEXICANA

8. La economía mexicana enfrenta en la actualidad una severa crisis. Por tanto, se requieren medidas de fondo para corregir sus causas, moderar sus efectos, y mantener las bases de un crecimiento futuro.

Ahora bien, puede plantearse que existen dos opciones extremas —por supuesto que con sus correspondientes combinaciones intermedias— que se abren para adelante.

a) Una estrategia que manteniéndose dentro del marco económicosocial de contenido básico capitalista, podríamos denominar nacionalista y de orientación popular,¹⁴ y cuyos rasgos centrales podrían ser los siguientes: *i*) fortalecimiento del liderazgo directo e indirecto (normativo) del Estado;

¹⁴ Aceptando, como aquí se hace, que el capitalismo tiene apellidos, y que es posible un capitalismo que, sin dejar de serlo, tenga componentes nacionalistas y populares.

ii) afianzamiento de la capacidad autónoma nacional, redefiniendo la modalidad de inserción internacional del país, y *iii)* orientar el crecimiento prioritariamente en función de las necesidades de las mayorías.

b) Una estrategia que, a falta de mejor término, podríamos denominar continuista, en tanto solo buscaría sortear en mejores condiciones la crisis económica, para una vez logrado aquello, intentar reeditar el anterior estilo de crecimiento económico del país.

9. De cualquier forma, es de suyo evidente que la alternativa que se adopte depende en alto grado de la estrategia económica de largo plazo del presidente De la Madrid. Dicha estrategia no se ha explicitado de manera precisa todavía. Sin embargo, las medidas de política económica de corto plazo adoptadas son muy claras en su contenido e incluso en su mensaje. Ellas sugieren que, en el futuro cercano, antes que una estrategia (como la aquí denominada) nacionalista y de orientación popular, lo que cabe es esperar un intento de reeditar el anterior estilo de crecimiento.

Aun así, la definición final que se adopte dependerá en buena medida de cómo se desarrolle la situación en el corto plazo (digamos, un año), tanto en el nivel económico como en el político. Por lo tanto, en la sección que sigue se examinarán las perspectivas económicas.

III. LAS PERSPECTIVAS ECONÓMICAS DE CORTO PLAZO

10. La situación económica actual es bastante difícil. A las dificultades y desequilibrios anteriores se agregarán los que derivan de las medidas de política económica recientemente adoptadas.

En lo referente a la marcha global de la economía, y en especial a los niveles de actividad económica y de empleo, las tendencias anteriores apuntaban a una tasa de crecimiento

nulo, o incluso negativo, para 1982 con elevación de los índices de desocupación (que ya en los meses de junio-julio de ese año empezaron a crecer). Las razones de lo anterior estaban básicamente ligadas a una caída (en los niveles o los ritmos de crecimiento) de la demanda agregada, por factores como los siguientes:

a) Reducción del gasto público, y especialmente del gasto deficitario.

b) Reducción (quizá no demasiado grande, debido a la existencia de proyectos en ejecución) en la inversión privada, debido a menores expectativas de ganancias y a la elevación de los tipos de interés.

c) Reducción en la demanda de los asalariados y en el consumo privado, derivado de la caída del poder de compra de los trabajadores (ritmos inflacionarios muy superiores a las tasas de aumento de los salarios nominales), y del menor consumo financiado con endeudamiento (por la restricción crediticia y el alza en los tipos reales de interés de 1982).

En lo referente a los desequilibrios preexistentes, ya se señaló que los más importantes eran los ligados al sector externo, así como las tendencias inflacionarias. La tasa esperada de inflación posiblemente se haya situado en torno a la reciente: 80 % o 100 % anual. También el déficit externo se elevaba de manera explosiva, debido a los movimientos especulativos de capital. Es verdad que las medidas adoptadas por el anterior gobierno en septiembre de 1982 pueden haber tendido a moderar la tendencia de aquellos desequilibrios, pero solo por el corto tiempo que las mismas se mantuvieron.

11. Naturalmente que las recientes medidas de política económica incidirán sobre el curso futuro de los acontecimientos. Desde el punto de vista global que aquí nos interesa, las más relevantes de dichas medidas son las siguientes.

a) Una considerable elevación en el tipo de cambio preferencial, tanto para la importación de insumos intermedios y bienes finales, como para el pago de los intereses sobre la

deuda (privada) externa. No se ha liquidado totalmente el control parcial de los cambios externos; pero diversos elementos sugieren que existe la intención de unificar el tipo de cambio preferencial con el libre.

b) Una reducción en el déficit del sector público (desde 16.5 % en 1982, hasta 8 % para 1983), como resultado de una contracción en su gasto, y de un aumento tanto en los impuestos (principalmente indirectos) como en los precios de los bienes y servicios ofrecidos por el mismo.

c) Una liberación parcial de los controles de precios, debido a una reducción en el número de bienes y servicios sujetos a dicho control.

12. El contenido ortodoxo de la actual política económica de corto plazo es bastante claro. De ser efectivamente implementada, sus consecuencias previsibles pueden anticiparse también con bastante certeza. Desgraciadamente, en América Latina estas políticas contraccionistas ya se han experimentado en numerosas ocasiones. Los efectos previsibles, pues, serían los siguientes.

a) Una contracción en los niveles de actividad económica (PIB, empleo, ganancias, salarios) originada por la caída en la demanda final (pública y privada). El resultado probable será una caída en los *niveles absolutos* del PIB en 1983 (en comparación con 1982). Se trata de una situación que no había ocurrido en México desde hace alrededor de tres décadas.

b) Una redistribución del ingreso en contra de los sectores populares. Esta debería ser la consecuencia lógica del aumento en los niveles de desocupación por un lado y de la caída en la proporción de los salarios sobre el valor agregado en la mayoría de los sectores de la economía, por el otro.

c) La preservación —si no aceleración— en las tendencias inflacionarias, ya que estas dependen de la evolución de los costos primos, los márgenes brutos de ganancias, y las expectativas y no de un supuesto exceso de la demanda sobre las capacidades de oferta.

d) Una reducción del déficit externo. Esta reducción, sin embargo, será la consecuencia especialmente de la caída en los niveles de producción doméstica. No es probable que las exportaciones crezcan mucho —si es que lo hacen— debido a la alta proporción del petróleo sobre el total de exportaciones, y también por la reducida elasticidad precio de la demanda mundial para las otras exportaciones mexicanas.¹⁵

Adicionalmente, la reducción en el déficit externo total no será (probablemente) muy significativa, debido a la alta proporción de los pagos financieros sobre los egresos totales de divisas.

13. Los economistas del sector oficial estarán de acuerdo quizá en que los niveles de actividad económica se contraerán debido a las medidas que se han adoptado para enfrentar la crisis. Pero probablemente argumentarán que dichas medidas son indispensables para sentar las bases de un crecimiento futuro.

El razonamiento detrás de esta idea parece ser que esta nueva política económica es una precondition para estimular una nueva dinámica de la inversión privada, al menos en el plazo medio o largo.

En realidad, no está en absoluto claro por qué ello debiera efectivamente ocurrir. Aquellas empresas o grupos que durante el periodo de fuerte auge se embarcaron en un violento proceso de expansión, sea para el mercado interno o para el externo, empezaron a tener problemas de demanda ya desde mediados de 1982. Ellos enfrentarán una situación todavía más difícil en 1983: sus mercados de venta se estrecharán todavía más, precisamente cuando su situación financiera ha empeorado considerablemente (debido a sus pagos al exterior y la restricción crediticia interna).

No es previsible, por tanto, que la inversión privada nacional se dilate; más bien se debe esperar que se contraiga. Ahora,

¹⁵ Situación que se hace todavía más aguda en el contexto de una depresión en todo el mundo.

en lo que concierne a la inversión extranjera —que en todo caso es una proporción reducida de la inversión total— es un hecho conocido que ella es atraída sobre todo por el mercado interno. Así, se estima que un porcentaje no superior a 5 % de las ventas totales de las empresas extranjeras ubicadas en México, proviene de sus exportaciones. En el contexto actual y previsible en el futuro cercano, resultaría a lo menos ilusorio esperar que la inversión extranjera crezca de manera significativa.

IV. ALGUNOS ELEMENTOS DE UNA ESTRATEGIA NACIONALISTA Y DE ORIENTACIÓN POPULAR¹⁶

14. Como ya se señaló —cf. párrafo 9— una estrategia de una tal naturaleza reposa sobre tres premisas: liderazgo estatal; fortalecimiento de la capacidad autónoma nacional y prioridad a la satisfacción de las necesidades de las mayorías. Procuremos ahondar al respecto.

α) Liderazgo estatal. Se trataría con ello de fortalecer la capacidad del Estado de orientar el proceso económico en su conjunto. Aceptando la preservación del carácter capitalista del sistema —o también, si se quiere, de economía mixta— ello no tendría por qué traducirse *necesariamente* en un mayor peso del Estado en la esfera directamente productiva (salvo, quizá, sectores específicos). Después de todo, en esta esfera el Estado ocupa posiciones estratégicas (como el petróleo y muchos insumos de uso generalizado, por mencionar algunos ejemplos). Se trataría más bien y sobre todo de definir una estrategia de crecimiento, y de utilizar a fondo los instrumentos normativos y directamente económicos con que se cuenta, que son muchos y de gran potencialidad (piénsese solamente en el control de las divisas y, ahora, de la totalidad de los resortes financieros).

¹⁶ Muchas de las ideas que se exponen en esta sección, provienen de diversos trabajos de autores mexicanos. Cfr. en particular Cordera y Tello [1982].

b) Fortalecimiento de la capacidad autónoma nacional. Se trataría, en lo que a este punto respecta, de redefinir la modalidad con la que México se ha insertado en el sistema económico mundial, de tal forma de que —en lo económico— el margen de maniobra del país se amplíe de manera significativa. Dejando de lado por el momento cuestiones de más corto plazo o referidas a aspectos más específicos del comercio o las finanzas internacionales, a lo que aquí se apunta es sobre todo a una nueva estrategia de relaciones económicas —que quizá convendría denominar de alianzas— internacionales. Estrategia que se base en la gran importancia que el país objetivamente posee —en tanto potencia petrolera, economía hoy semiindustrial e importante mercado para los países avanzados—; en la situación de crisis y la consiguiente búsqueda de mercado de las potencias industrializadas; en la similitud de los problemas de los países del Tercer Mundo y la posibilidad objetiva de encabezar por ello una ofensiva por un Nuevo Orden Económico Internacional; y que se base incluso en su condición de importante deudor. Y estrategia que, en este terreno, *privilegie* sus lazos económicos con los países del Tercer Mundo, del Mercado Común Europeo, y socialistas, buscando acuerdos de intercambio más seguros y de largo plazo, que le permitan ir progresivamente alterando la composición y magnitud de sus flujos de comercio, tecnológicos y de inversiones.

c) Crecimiento orientado preferentemente en función de las necesidades de las mayorías.

Este aspecto tiene que ver con lineamientos como los siguientes:

i) *Redistribución del ingreso*. En función de ello, una elevación de los salarios ligados al crecimiento de la productividad, que no se traduzca en alzas de precios.¹⁷ Además —y de mayor importancia todavía, dado que en México los más pobres

¹⁷ Por ejemplo, ligar los aumentos salariales con los aumentos en la productividad, en el empleo y en las inversiones.

no son asalariados urbanos; y también por las dificultades técnicas y políticas del control de precios— aparecen como fundamentales medidas de disminución del desempleo; y también formas de apoyo productivo, crediticio, de mercado y organizativas, a los campesinos y a los artesanos o pequeños industriales. Junto a ello, destacadamente, una reforma fiscal que apunte, esencialmente, a limitar el gasto suntuario. Es decir, que permita financiar el crecimiento con cargo a los sectores sociales de ingresos elevados.

ii) *Una reconversión industrial*, con rasgos como los siguientes:

Especialización productiva en función de la producción de bienes esenciales, y de los insumos y los bienes de capital necesarios para la elaboración de los mismos.

Corrección de las desproporcionalidades que hoy existen dentro de la industria. En especial, impulsar la producción doméstica de bienes de capital.

Con base en dicha especialización —y las economías de escala y de especialización alcanzables o necesarias para ello— elevar los *niveles de eficiencia* de la planta industrial.

A partir de lo anterior, buscar una *nueva forma* de inserción, dinámica, moderna y autónoma, en los esquemas actuales y los previsibles de división internacional del trabajo. En particular, elevar la capacidad competitiva y las exportaciones manufactureras del país.

Hacer descansar aquella mayor eficiencia y capacidad competitiva —hasta donde ello sea posible— en un *mayor uso de empleo*, y no de capital, por unidad de producción. Esto es, privilegiar el uso de técnicas intensivas en mano de obra.

iii) Una diferente prioridad y una nueva modalidad de articulación y de apoyo para los diferentes “estratos” productivos: los monopólico-modernos, los intermedios y los atrasados. Concretamente, no hacer descansar la dinámica del proceso— y por tanto, no apoyar de manera exclusiva e indiscriminada— a los primeros. Apoyarlos, sí, pero orientando dichos

apoyos en función de una *especialización productiva*, que permita elevar sus niveles de eficiencia (hoy reconocidamente bajos). Buscar formas de coordinación y economías de especialización en los “estratos” intermedios. Recoger y fortalecer las potencialidades que poseen las formas más atrasadas de producción, tanto las del campo (formas campesinas) como las de la ciudad (artesanado).

15. Naturalmente que una estrategia como la que se ha presentado¹⁸ debe contener una primera fase, que, dada la situación imperante, no podría ser expansiva, sino más bien de reacomodo.

Es más, buena parte de una posible opción de esta naturaleza se juega en la coyuntura inmediata. ¿Cuáles serían las principales orientaciones de la coyuntura coherentes con una estrategia como la indicada? Partiendo de la premisa de que cualquier alternativa debe reconocer la situación de crisis que vive la economía nacional —y que por tanto el “objetivo máximo” de la política económica no podría ser otro que suavizar dicha crisis— nos parece que, en lo económico, las directrices para enfrentar esa situación podrían ser las siguientes:

a) Asegurar la marcha normal de la economía en lo interno, conservando el margen de maniobra indispensable como para controlar los eventuales desequilibrios. Se trataría, entonces, fundamentalmente, de impedir que se cree una situación caótica (por ejemplo, desabastecimientos; boicoteos generalizados; mercado negro e hiperinflación; etcétera). Para ello, garantías sobre la propiedad y sobre el abastecimiento de materias primas a los empresarios productivos; controles de precios de los bienes esenciales; poderes compradores donde sea necesario; etcétera.

b) Asegurar el funcionamiento normal en el frente externo, procurándose una capacidad para importar suficiente como

¹⁸ Estrategia cuyo carácter abstracto reconocemos; y sobre cuya viabilidad política —como decisión que, en lo fundamental, corresponde al actual gobierno— no cabe pronunciarnos.

para mantener niveles adecuados de actividad económica. En función de ello, una renegociación de la deuda que se base en el objetivo poder de negociación que posee el país, y en su capacidad de encabezar una ofensiva tercermundista en este terreno. También, un estricto control a las importaciones.

c) Defender los niveles de vida del conjunto de los trabajadores —asalariados y no asalariados— especialmente los de más bajos ingresos. Para ello, garantizar especialmente niveles adecuados de actividad económica que aseguren niveles de ocupación adecuados.

16. Esta alternativa tiene, naturalmente, sus grados de viabilidad, sus costos y problemas, así como también sus interesados. Una pregunta surge entonces de inmediato: ¿es factible, en el marco económico, político y social prevaleciente, una alternativa nacionalista y de orientación popular? Existen, inegablemente, condiciones materiales como para *avanzar* en esa dirección. Pero ¿existen también fuerzas sociales y políticas lo suficientemente poderosas como para encabezar una estrategia de esa naturaleza?

Enero de 1983

Cuadro 1. Producto interno bruto y demanda^a

	1977-1980	1980-1981 ^d
- PIB ^b	7.4	8.1
- Formación bruta de capital fijo ^c	15.0	15.1
a) Pública ^c	18.5	17.9
b) Privada ^c	13.1	13.6
- Consumo privado ^b	6.9	8.1
- Consumo gobierno ^b	6.6	9.1
- Exportaciones ^b	11.1	5.7
- Importaciones ^b	17.0	18.5
- Remuneraciones totales ^{b c}	5.4	7.0
- Déficit del Gobierno Federal ^b	18.6	n.d.

^a Tasas de crecimiento promedio anuales, en porcentajes.

^b SPP.

^c Deflactadas por el índice de precios al consumidor.

^d SPP (estimaciones).

Cuadro 2. Producto interno bruto y sectores productivos^a

	1977-1981
1) Agropecuario, silvicultura y pesca	5.0
2) Minería	15.1
3) Industria manufacturera	7.7
4) Construcción	8.8
5) Electricidad	8.3
6) Comercio, restaurantes y hoteles	7.7
7) Transporte, almacenamiento y comunicaciones	11.9
8) Servicios financieros, seguros y bienes inmuebles	4.6
9) Servicios comunales, sociales y personales	6.5

^a Tasas de crecimiento promedio anuales, en porcentajes.

Fuente: SPP.

REFERENCIAS

- Aceituno, G. y Ruprah, I. [1982], “Inflación y déficit público en México”, *Economía Mexicana*, núm. 4.
- Alcacer, J. [1981], “El dominio del capital financiero: notas de coyuntura”, en Taller de Coyuntura, *La economía petrolizada*, México, Facultad de Economía-UNAM.
- Caballero, E. y Zermeño, F. [1981], “La agricultura mexicana en la coyuntura actual”, en Taller de Coyuntura, *La economía petrolizada*, México, Facultad de Economía-UNAM.
- CIDE [1982], “Evolución reciente y perspectivas de la economía mexicana”, *Economía Mexicana*, núm. 4.
- Cordera, R. y Tello, C. [1981], *La disputa por la nación*, México, Siglo XXI.
- Eatwell, J. y Singh, A. [1981], “¿Está sobrecalentada la economía mexicana?”, en *Economía Mexicana*, núm. 3.
- Hernández y Puente, F. y López, J. [1981], “Los empresarios y la política económica”, en Taller de Coyuntura, *La economía petrolizada*, México, Facultad de Economía-UNAM.

- Montoya, A. [1981], “Los trabajadores en 1980”, en Taller de Coyuntura, *La economía petrolizada*, México, Facultad de Economía-UNAM.
- Quijano, J. [1981], *Estado y banca privada en México*, México, CIDE (Serie Ensayos, vol. 3).
- Ruprah, I. [1981], “Notas sobre la relación entre dinero e inflación”, *Economía Mexicana*, núm. 3.
- Schatan, C. [1981], “Efectos de la liberalización del comercio exterior de México”, en *Economía Mexicana*, núm. 3.

EL DERRUMBE DE UNA FICCIÓN. EVOLUCIÓN RECIENTE, CRISIS Y PERSPECTIVAS DE LA ECONOMÍA MEXICANA*

INTRODUCCIÓN

Los mexicanos y los observadores de la realidad de México fueron sacudidos por la crisis de la economía de finales de 1994. Seguramente casi nadie compartía la pintoresca afirmación que en enero de ese año (o sea, después del levantamiento armado de Chiapas) formuló un gobernador: "...el caso de México es el [*sic*] más exitoso del mundo en materia económica de los últimos cinco años". Pero muy pocos se esperaban un derrumbe tan estrepitoso de un modelo que había sido tan alabado.

El objetivo de este trabajo es analizar la evolución reciente, la situación actual y las perspectivas de la economía mexicana. Su punto de arranque es la crisis de divisas, pero su objetivo es ir más allá de ella. Es así como en la primera sección se presentan los argumentos con los que las autoridades económicas defendieron el déficit comercial externo que llevó a esa crisis. En la segunda se interpreta tal déficit como una expresión y, reflejo de los problemas y limitaciones de la estrategia económica que se ha venido siguiendo desde hace más de una década. La tercera sección considera los posibles efectos —en particular, sobre los niveles de actividad económica y de empleo, y sobre la inflación— del Programa de Emergencia

* Publicado en *Investigación Económica*, 55 [212]: 9-22. Se han mantenido los criterios editoriales de la versión original (n. del e.).

Económica con el que las autoridades han decidido enfrentar la crisis. La última sección plantea algunas propuestas sobre una política económica alternativa.

EL DÉFICIT EXTERNO Y SUS DEFENSORES

Las autoridades reconocen hoy que el enorme déficit de cuenta corriente produjo la devaluación del peso y las medidas económicas de emergencia. A partir de 1988 ese déficit ha aumentado sin interrupciones: entre ese año y 1994, creció 1.4 % hasta alcanzar 7.6 % del PIB. Ello, originó un aumento de la deuda externa que hoy es, en proporción al PIB, superior a la de 1982 (aunque en relación con las exportaciones es un poco menor). Sin embargo, en todo ese lapso jamás las autoridades económicas mostraron preocupación.

Dos semanas antes de la devaluación y del desencadenamiento de la crisis, Miguel Mancera, actual gobernador del Banco de México, decía:

El tamaño del déficit de cuenta corriente es, en cierto modo, la medida del éxito del país, no del fracaso ... cuanto más éxito tenga México como país atractivo para la inversión, es casi seguro que será más grande el déficit de cuenta corriente.

Es importante recordar los argumentos con que hasta hace poco se defendía la existencia de un déficit externo tan abultado.

En primer término, se sostenía que la capacidad de ahorro de México es limitada. Para realizar las inversiones necesarias para ampliar la planta productiva se precisaba del ahorro del exterior.

Un segundo argumento consideraba la siguiente identidad contable: el déficit con el exterior es equivalente a la suma del déficit del sector público, más el déficit —el excedente de la inversión, respecto al ahorro, con mayor precisión— del sector privado.

Ahora bien, durante los últimos tiempos las cuentas del sector público han estado, *grosso modo*, equilibradas; el déficit externo es entonces atribuible al exceso de la inversión respecto al ahorro privados. En la visión oficial, este déficit era beneficioso porque los empresarios privados se endeudan invirtiendo por encima de sus ahorros esperando, en el futuro, obtener los ingresos que les permitirán pagar sus deudas y además obtener una adecuada ganancia.

Había razones para ser optimistas respecto de los resultados del déficit porque la mayor parte de las importaciones de México pueden caracterizarse como productivas: alrededor de 85 % de las importaciones son de insumos intermedios y de bienes de inversión. Así, se sostenía que gracias a la creciente inversión privada, México podría, en el futuro, pagar con los ingresos provenientes de sus mayores exportaciones la deuda previamente contratada.

En tercer lugar, se reconocía que los capitales externos con que se financiaba el déficit eran mayoritariamente de corto plazo (aproximadamente 2/3). Pero se señalaba que también las entradas de capitales de corto plazo benefician a las empresas nacionales y al gobierno. Al elevar la demanda, y con ello los precios, de las acciones y valores gubernamentales nacionales, disminuía el costo de los recursos externos al que el fisco y los empresarios podían tener acceso.

Además de lo anterior, esos recursos de corto plazo podían, para efectos prácticos, considerarse de largo plazo. En la medida en que se pagara una tasa de interés un poco existiera confianza en la economía mexicana, esos capitales seguirían fluyendo. A juicio de las autoridades, las bases para que se mantuviera esa confianza existían, debido al fuerte crecimiento de las exportaciones y de la inversión privada, así como por la presencia del Tratado de Libre Comercio (TLC).

UNA VISIÓN ALTERNATIVA SOBRE EL DÉFICIT EXTERNO

A primera vista, los argumentos oficiales que sirvieron para justificar el déficit eran sólidos. Sin embargo, un análisis más cuidadoso deja ver errores graves.

En primer término acéptese, sin conceder, que México necesita elevar con fuerza su inversión. Sin embargo, de ello no se deduce que la única forma de lograrlo sea recurriendo al capital del exterior. Considérese solo el siguiente dato: en 1992 el 10 % más rico de la población captaba 38.1 % del ingreso corriente de los hogares. Si se hubieran aplicado impuestos a ese grupo, se podrían haber destinado recursos adicionales a la inversión sin necesidad de endeudarse.

Ello no se hizo. Se prefirió recurrir al endeudamiento en lugar de corregir esa concentración de la renta, excesiva e injusta.¹ Sin embargo, el aumento del ahorro captado del exterior, y el empeoramiento en la distribución de la renta, no contribuyeron tampoco a elevar el ahorro privado: entre 1980 y 1991 este se redujo, de 15.1 % que representaba del PIB, a apenas 10.6 % de este.

En segundo lugar, puede afirmarse que la captación de ahorro externo tiene sentido y es favorable para el país cuando las capacidades productivas están plenamente aprovechadas. Ahora bien, en México ese no era el caso: en 1988, cuando se inició el recurso al ahorro externo, existía una capacidad ociosa importante.² Un principio de racionalidad y de eficiencia macroeconómica elemental indicaba que era más conveniente

¹ Es más, durante el periodo de aplicación de la estrategia, la distribución del ingreso se hizo más desigual.

² Una estimación sugiere que en 1988 el aprovechamiento de la capacidad instalada en toda la economía estaba 22 % por debajo del que se alcanzó en 1981; cuando tampoco esa capacidad se estaba aprovechando de manera plena. Para la manufactura, las encuestas de opinión empresarial indican un desaprovechamiento de la planta productiva de alrededor de 30 %. Véase, López Gallardo, J. [1994], *México: la nueva macroeconomía*, México, Nuevo Horizonte Editores: cuadro 8, p. 55.

aprovechar más y mejor esas capacidades —lo que hubiera permitido elevar la producción, el empleo, los salarios y las ganancias— en lugar de endeudarse. Sin embargo, entre esa fecha y 1992 el porcentaje de la capacidad instalada que no se aprovechaba se mantuvo prácticamente estable.

A la luz de lo anterior puede deducirse fácilmente una consecuencia importante de la estrategia de endeudamiento. El crecimiento de las importaciones a ritmos mayores que las exportaciones significó que se deprimían el mercado interno y las ganancias para los productores nacionales, y se restringían las posibilidades de elevar el empleo. El desaprovechar los recursos disponibles —las capacidades productivas, en este caso concreto— es quizá la señal más clara de la ineficiencia macroeconómica de la estrategia adoptada.

Un tercer problema de la estrategia seguida hasta hace poco, y que fue justamente el que precipitó la crisis reciente, es la extremada fragilidad financiera externa que esta trajo aparejada.

Puede definirse como fragilidad financiera externa de una economía, una situación en que es alto el riesgo de que sus reservas de divisas se hagan insuficientes como para enfrentar una conversión importante de las tenencias de valores líquidos en moneda nacional que tiene el público, en moneda extranjera. Esta fragilidad depende de la confianza que se tenga en la estabilidad de la moneda nacional, de qué tan elevados y líquidos sean los ahorros en poder del público, de qué tan concentrado esté el ingreso de las personas, y de si el Estado cuenta o no con instrumentos capaces de frenar un proceso especulativo.

Ninguna economía que mantenga el libre movimiento de capitales con el exterior —salvo quizá algunas de las más avanzadas del mundo, como la estadounidense, la alemana y la japonesa— está inmune frente al peligro de caer en una situación de fragilidad financiera externa. Sin embargo, la mexicana es una economía estructuralmente propensa a ello:

la excesiva concentración del ingreso implica que existe un potencial de ahorro importante, que es también un potencial de especulación.

La estrategia aplicada elevó aún más ese peligro. Como se dijo, junto al incremento de la concentración de la renta, aumentó el déficit de cuenta corriente, financiado mayoritariamente con capitales externos de corto plazo. La tercera razón fue la creciente sobrevaluación del peso.

La sobrevaluación creciente del peso y la pérdida de competitividad de los productores nacionales que ella estableció, fue un determinante importante de la tendencia al déficit comercial externo. La magnitud que alcanzó ese déficit, y la distancia cada vez mayor entre el tipo de cambio y su nivel de equilibrio de largo plazo generó una desconfianza creciente respecto de la futura estabilidad de la moneda. Estaban dadas, así, las bases para que cualquier acontecimiento hiciera estallar una crisis de divisas, como efectivamente ocurrió.

No es necesario analizar aquí cuáles fueron los detonantes inmediatos de la crisis; ni especular acerca de si un manejo algo mejor de las autoridades económicas hubiera permitido evitar el colapso en ese momento. Es preciso insistir, sin embargo, en que ella fue la consecuencia de la fragilidad financiera externa, y que en esa estrategia no se contaba con ningún instrumento para enfrentarla y sortearla. El costo de ello fue que en el último bimestre de 1994 se fugaron más de 11 000 millones de dólares: es como si durante dos años México hubiera arrojado al mar los ingresos provenientes de sus exportaciones de petróleo.³

Considerando lo antes expuesto, no puede aceptarse la afirmación a veces preconizada —en particular, por las

³ En 1994 la fuga de capitales ascendió a 23 400 millones de dólares. Este monto de recursos fugados del país en 1994 supera incluso las partidas presupuestales originalmente destinadas este año a atender los rubros de salud y seguridad social; programa Solidaridad; desarrollo urbano, ecología y agua potable; programa social de abastecimiento; laboral; industrial y mineral; turismo y pesca.

autoridades económicas— que el modelo estaba funcionando bien. Tampoco comparto el juicio que afirma que la única falla de la política económica fue el atraso en devaluar el peso, y que si eso se hubiera hecho a tiempo, el modelo habría sido perfecto.

En efecto, una devaluación, en ausencia de otras medidas, genera problemas. En primer lugar, desata presiones inflacionarias. Al rechazar cualquier mecanismo de intervención directo sobre la inflación —como hubiera podido ser, por ejemplo, el control de precios— el gobierno debió recurrir a medidas indirectas. El salario y el tipo de cambio fueron las “anclas” con las que se contuvo la inflación inercial preexistente. Si el peso se hubiera devaluado en paralelo con el alza de los precios internos —lo que era la condición para mantener la paridad cambiaria— entonces sencillamente la inflación se habría mantenido a sus altísimos ritmos precedentes. Recuérdesse que en diciembre de 1987, cuando se inauguraron los pactos, la tasa de inflación anual era de casi 160 % ; y que un año después, en diciembre de 1988, esa tasa era todavía superior a 50 por ciento.

En segundo lugar, la devaluación reduce la participación de los salarios en el valor de la producción. La distribución del ingreso habría empeorado aún más si se hubiera seguido una estrategia devaluatoria.

En tercer lugar, la experiencia de México indica que la devaluación tiende a producir una contracción de la demanda agregada. Aunque la balanza comercial y la demanda externa neta mejoran, la demanda interna cae aún más en términos absolutos, lo que contrae el producto, el empleo y el grado de aprovechamiento del equipo productivo.⁴ Es plausible sostener que un deslizamiento persistente del peso no habría garantizado un mayor crecimiento económico y una utilización

⁴ Véase, López Gallardo, J. *op. cit.*, donde se fundamenta empíricamente esta afirmación.

más alta y mejor de los recursos disponibles; más bien hubiera provocado lo contrario.

Finalmente, aunque no en importancia, el alza del precio de la divisa genera desconfianza. No es nada seguro que la crisis cambiaria hubiera podido controlarse si solo se hubiera devaluado “a tiempo”. Ello fue siempre un peligro latente: lo que acaba de suceder ahora con el peso, también habría podido suceder antes. Y ahí está lo verdaderamente importante: el que la estrategia no contempló, y no contenía, ningún instrumento adecuado para enfrentar una emergencia y el peligro de la fuga de capitales. No puede considerarse adecuada una estrategia en la cual la defensa de un tipo de cambio realista, de la competitividad de las exportaciones, y del equilibrio de la balanza comercial, descansan sobre bases muy riesgosas.

En definitiva, para corregir el desequilibrio externo y, a la vez, minimizar esos costos y sortear tales riesgos, se necesitaba algo más que una simple devaluación. Era preciso contar con una visión distinta de la que respaldaba la política económica en su conjunto, y recurrir a mecanismos reñidos con ella.

EL PROGRAMA DE EMERGENCIA ECONÓMICA. UNA VISIÓN CRÍTICA

La respuesta de las autoridades económicas ante la crisis indica que esa visión estratégica no ha cambiado, y que se ha decidido enfrentarla con base en una política bastante convencional. Junto con él, recurso de fuentes externas de financiamiento —y en el contexto de la decisión de cumplir los compromisos externos contraídos— el gobierno anunció un Programa de Emergencia Económica (PEE). El paquete de medidas incluye las siguientes:

1. La libre flotación del peso. Originalmente, se esperaba una devaluación de aproximadamente 40 % respecto de su valor de antes de la crisis. A la luz de la especulación cada vez

más fuerte en contra del peso, las autoridades parecen haber decidido no formular predicciones al respecto.

2. La reducción del gasto público. Este caerá en 1995 alrededor de 10 % respecto de su nivel de 1994. Considerando que la devaluación elevará el servicio de la deuda pública externa de manera considerable, se puede plantear que el gasto público interno (que es el que influye sobre la demanda doméstica) tendrá una reducción mucho mayor.

3. Aumentos de los impuestos (IVA)⁵ y de los precios del petróleo.

4. Un crecimiento de los salarios nominales muy limitado. Ello significa que no solo no se recuperaría el salario real que se obtuvo en promedio en 1994, sino además que se espera una ulterior caída del mismo en 1995. El salario neto de impuestos caerá aún más si se aprueba el alza del IVA.

5. Una reducción del crédito bancario.

No es difícil identificar la interpretación de la situación actual, de la forma de funcionamiento de la economía, y de los efectos de las medidas propuestas, que están detrás del PEE.

En la lógica de las autoridades económicas, se supone (implícitamente) que al momento de la crisis el potencial productivo de la economía estaba plenamente utilizado, y que la contracción del crédito externo reduce las capacidades de oferta. Ahora bien, cuando el Banco de México se retiró del mercado de divisas, se precipitó una devaluación del peso, que fue más allá de lo esperable (*overshooting*) debido al déficit comercial excesivo y a la existencia de fuertes expectativas devaluatorias. La devaluación tenderá a reducir el déficit externo llevando el tipo de cambio hacia su nivel de equilibrio. Ella también estimulará la demanda agregada. Como el producto se encuentra en su límite superior y el déficit externo está por

⁵ El aumento del IVA deberá ser aprobado por el Congreso, lo que aún (10-3-95) no ha ocurrido.

encima del que es posible financiar, y debido al impacto de la devaluación misma (así como las expectativas), se generarán presiones inflacionarias. Para moderarlas y lograr corregirlas se precisa contraer la demanda agregada. Ello se puede alcanzar rebajando los salarios reales y el crédito al sector privado, y subiendo la tasa de interés.

Se pueden plantear dos grandes críticas al PEE. En primer lugar, es muy probable que provoque una contracción de la economía, incluso superior a la que prevén las autoridades económicas (que estiman que el PIB caerá 2 % en 1995 respecto del año anterior). En segundo, no es seguro que logre abatir las presiones inflacionarias.

Los efectos contraccionistas del programa de ajuste pueden preverse a la luz de sus efectos probables sobre la demanda y sobre la oferta.

Existen antecedentes teóricos y empíricos para México⁶ que indican que la reducción del gasto público y la caída de los salarios reales tienen consecuencias adversas sobre la demanda. Algo similar puede decirse respecto de la devaluación. Los estudios disponibles sugieren que ella tiene un efecto contraccionista sobre el gasto privado. Por un lado, cambia la distribución del ingreso en contra de los salarios, lo que impacta negativamente sobre el consumo privado total. Por otro, al incrementar el coeficiente de endeudamiento de las empresas⁷ y subir el precio de oferta de los bienes de capital importados, ella ejerce un efecto adverso sobre la inversión privada en capital fijo. Es verdad que estos efectos recesivos tienden a compensarse debido

⁶ Las observaciones que siguen recogen antecedentes empíricos y conceptuales contenidos en un trabajo anterior del autor. Véase, López Gallardo, J. [1994], *La nueva macroeconomía, op. cit.*, especialmente, pp. 34-37, 283 y ss.

⁷ La contrapartida microeconómica del déficit comercial externo y del endeudamiento del país, fue la elevación de la tasa de endeudamiento de las empresas, sobre todo aquellas mayores y con acceso al financiamiento externo. Se estima que, para las empresas que cotizan en la bolsa, al momento de la devaluación la relación de pasivos a activos era de 0.5, en tanto que aproximadamente la mitad de los pasivos había sido contratada en moneda extranjera.

a la mejora de la balanza comercial que ella estimula. Pero es previsible que el efecto neto sobre la demanda del aumento del valor de la divisa tienda a ser negativo.

Las consecuencias recesivas de las medidas consideradas planteadas en el PEE se magnifican si se toma en cuenta que ellas ocurrirán en un momento en que las expectativas son muy negativas lo que tiene un impacto perjudicial por sí mismo sobre la inversión fija.

Ello es aún más grave si se considera que la restricción crediticia es otra importante medida que contiene el programa.⁸ La restricción crediticia no solo tenderá a deprimir aún más la inversión en capital fijo (y el consumo de bienes durables). También ejercerá un efecto perjudicial sobre la oferta agregada y, de nueva cuenta, sobre la demanda.

Esta afirmación resulta intuitivamente obvia. Aun así, quizá sea útil abundar algo al respecto.⁹

Conviene interpretar la oferta del empresario como resultado de una decisión de portafolios. El volumen ofrecido depende del monto de sus recursos disponibles para esta inversión, así como de un análisis beneficio-riesgo de la inversión en capital circulante —básicamente, compra de fuerza de trabajo y de materia prima— frente a inversiones alternativas; por ejemplo, una inversión financiera.

Entre 1987 y 1993 la mayor parte de los argumentos de la función de oferta tendieron a estimularla. Es posible que ese

⁸ A mi juicio, la crisis y la devaluación generaron por sí mismas una tendencia a la restricción del crédito de la banca comercial. Frente al empeoramiento de su cartera —derivado del mayor servicio de la deuda externa— y el mayor riesgo del otorgamiento de préstamos, un comportamiento racional de la banca habría aconsejado reducir el crédito otorgado. La disposición gubernamental, sin embargo, profundiza esta tendencia.

⁹ La formalización y algunas ideas que siguen, recogen desarrollos teóricos elaborados por B. Greenwald y J. Stiglitz. Véase en particular, de esos autores: [1988], "Imperfect information, finance constraints, and business fluctuations", en Kohn, M. y S. C. Tsiang (eds.), *Finance constraints, expectations and macroeconomics*, Oxford, Carendon Press, 103-140; y [1993], "Financial market imperfections and business cycles", *The Quarterly Journal of Economics*, 108 [1]: 77-114.

haya sido el caso incluso en 1994, porque la caída de los salarios reales hizo rentable aprovechar las posibilidades exportadoras con mayor producción, mientras el crédito para tales fines fue relativamente amplio. Sin embargo, la crisis reciente, aunque mantiene el atractivo del bajo costo salarial, seguramente ha empeorado esta función.

En primer lugar, la situación patrimonial de las empresas debe haberse resentido, debido al mayor servicio, en moneda nacional, de la deuda contratada en dólares. En segundo lugar está el alza de la tasa de interés real, derivada de la necesidad de mantener el atractivo para el capital foráneo de invertir en México después de lo sucedido. La restricción del crédito es un tercer factor. Finalmente, aunque no en importancia, está el aumento del riesgo asociado a la producción. Este debe haberse hecho mayor no solo por el empeoramiento de la situación económica general del país, sino también por la redistribución de ese patrimonio entre las empresas (mientras las exportaciones ganan, las restantes pierden). Esto último significa que frente a la disyuntiva entre realizar inversiones productivas o financieras, los empresarios tenderán a inclinarse por las segundas dado que, relativamente, hoy estas son más rentables y menos riesgosas.

En conclusión, parece razonable suponer que las condiciones de oferta se resintieron a partir de la crisis. Ahora bien, ese desplazamiento hacia la izquierda de la función de oferta implica un desplazamiento en la misma dirección de la función de demanda. Ello es la consecuencia, por un lado, de la menor demanda de insumos intermedios, lo que afecta negativamente la inversión en inventarios. Por el otro lado, a través del efecto multiplicador de este tipo de gasto, se reducen el empleo, los salarios, y la demanda de bienes salario.

Los argumentos expuestos hasta aquí sugieren que el PEE, en caso de aplicarse en los términos en que ha sido formulado, ejercerá probablemente efectos recesivos bastante fuertes, a la vez que prolongados. Lo primero deriva de los efectos multiplicadores

asociados con la caída de los componentes autónomos de la demanda, y de la ausencia de mecanismos estabilizadores. La persistencia de una situación recesiva sería el resultado del impacto adverso de la recesión sobre la inversión privada. Como se sabe, esta se desploma de manera prácticamente automática luego de una caída de las ventas, las ganancias, y el grado de aprovechamiento de las capacidades productivas; sobre todo en el contexto de expectativas desfavorables.

Se dijo que un segundo objetivo fundamental del PEE es controlar las tendencias inflacionarias, lo que intensificará la devaluación. Para ello los mecanismos básicos propuestos son la contracción de la demanda, restricción de los salarios, y moderación de los márgenes de ganancia. Todo ello en un contexto en que el tipo de cambio alcanza, después de pasada la burbuja especulativa, su nuevo nivel de equilibrio (que se estima en cuatro y medio nuevos pesos por dólar).

Es dudoso que se alcance este objetivo. Los créditos multimillonarios de apoyo al programa de ajuste que consiguió México pueden tender a moderar la especulación contra el peso; una contracción suficientemente fuerte de la economía reducirá la demanda de dólares; y estos dos factores podrían llevar a que se corrija la actual subvaluación del peso.¹⁰ Por otro lado, la debilidad de las organizaciones sindicales de México puede contribuir a que se mantengan reducidos los costos salariales. Pero es posible suban los márgenes de ganancia, y con ellos los precios, incluso y a pesar de la contracción de la demanda.

En efecto, existen antecedentes que indican que en México, cuando se aplica una política monetaria restrictiva que eleva la tasa de interés y reduce el crédito, los precios tienden a aumentar. En un trabajo reciente¹¹ se presenta una estima-

¹⁰ Al momento de escribir esto (10-3-95), el dólar se cotiza en alrededor de siete nuevos pesos.

¹¹ Véase, de Mántey, G. [1994], "Prices, profits and monetary policy in México", documento procesado, maestría en Ciencias Económicas, UNAM.

ción econométrica para los precios que demuestra que la restricción crediticia y el alza de la tasa de interés estimulan la inflación. Esos resultados podrían interpretarse como sigue. Por un lado, los empresarios tratan de aumentar sus precios para procurarse así la liquidez que antes obtenían gracias a los créditos bancarios. Por el otro, este comportamiento es el resultado racional de un ajuste de portafolios. El margen de ganancia sobre los costos debe ser superior a la tasa de interés del mercado en un monto equivalente a la prima de riesgo en la actividad productiva. Al subir la tasa de interés el margen debe aumentar, sobre todo si, simultáneamente, la actividad productiva se hace más riesgosa.

A la luz de lo anterior, es por lo menos difícil compartir el optimismo oficial, que anticipa para 1995 una inflación promedio de alrededor de 40 %. De hecho, algunas estimaciones de instituciones privadas sugieren cifras superiores a 50 %, o incluso más elevadas.

En conclusión, si se aplica el plan de ajuste tal como ha sido diseñado y planteado por las autoridades, las perspectivas de la economía mexicana son preocupantes. Lo más probable es que el resultado sea una profunda recesión, acompañada con tasas inflacionarias altas. La experiencia de México con los programas de ajuste de 1982 y de 1986 está fresca en el recuerdo; para no mencionar la experiencia de Chile, donde un programa de ajuste similar al PEE provocó entre 1982 y 1983 una caída del PIB de 15 % de un año para otro.

EXISTEN ALTERNATIVAS

Sin embargo, las perspectivas de la economía nacional no tienen por qué ser tan negativas. A pesar de la crisis, México cuenta hoy con un gran potencial de crecimiento económico, que se podría utilizar en el corto plazo. El desaprovechamiento de parte de las capacidades materiales de producción

es el indicador que más sintéticamente da cuenta de ese potencial.

Este es un primer rasgo importante que hoy caracteriza a la economía mexicana, y que debería constituir un punto de partida para una política económica alternativa. México cuenta con amplias capacidades productivas desocupadas, que van juntas con un desempleo de fuerza de trabajo también elevado.

Es cierto que el equipo productivo que hoy no se emplea es el menos rentable, el que tiene la menor productividad del trabajo y utiliza más insumos de materias primas por unidad producida. Pero no debe perderse de vista que el desaprovechamiento de los recursos ocurre debido a que los costos y beneficios privados y microeconómicos difieren de los costos y beneficios sociales y macroeconómicos. Cuando existe ese desaprovechamiento, al país le conviene producir cualquier bien para el cual se cumpla la condición de que su precio (en el ámbito mundial) exceda el precio de las materias primas importadas necesarias para fabricarlo; independientemente de cuál sea el costo del productor individual y de qué tan bajas sean la rentabilidad privada y la productividad con ese equipo.

De hecho, estudios sobre el tema indican que, por ejemplo, en prácticamente la totalidad de las ramas manufactureras de México, el costo de oportunidad de producir una divisa es inferior al costo de oportunidad de esa divisa. Con otras palabras, desde el punto de vista de la economía en su conjunto, en la casi totalidad de los casos la producción nacional de un bien cualquiera, resulta más conveniente que su importación.¹²

En segundo lugar, la situación financiera de la mayoría de las empresas es muy difícil. Muchas de ellas se endeudaron,

¹² Esta conclusión se desprende de un estudio muy acucioso elaborado recientemente para la manufactura. Véase, Huerta, R. [1994], "La medición de la ventaja comparativa en el sector manufacturero de México", documento procesado, Centro de Estudios para un Proyecto Nacional, México.

y las que pudieron lo hicieron en dólares, con lo cual sus compromisos de pago son hoy mucho mayores que lo esperado.

En tercer lugar, en la economía mexicana existe un potencial de especulación importante: no es casual que frente a todas las situaciones en que existe un peligro de crisis, la fuga de divisas alcance magnitudes considerables, que contribuyen de manera destacada a desencadenar y profundizar la crisis.

A la luz de lo anterior, se pueden formular algunas propuestas sobre medidas concretas de política económica de corto plazo¹³ para enfrentar la crisis actual en términos distintos de los contenidos en el Programa de Emergencia Económica. Estas medidas podrían ser las siguientes:

1) La creación de un fondo financiero especial para que las empresas puedan cancelar en términos adecuados sus adeudos en moneda extranjera, y renegociar aquellos en moneda nacional. Esta es una medida que recientemente las autoridades económicas han decidido adoptar. Pero lo verdaderamente importante sería que el monto de los recursos sea el suficiente como para permitir que las empresas afectadas puedan seguir en operación.

2) Medidas de apoyo específico para aquellas actividades e inversiones que permitan a las empresas un mayor aprovechamiento de su capacidad ya instalada: por ejemplo, inversiones menores y complementarias, compra de insumos intermedios, etc. En esto, el acceso al crédito en condiciones preferenciales sería de la mayor prioridad.

3) Subsidios a las empresas que eleven (o al menos mantengan) el empleo; que podrían tomar formas tales como

¹³ Existen muchas medidas de largo plazo, de naturaleza estructural (a veces llamadas, con algo de abuso del lenguaje, de "política industrial"), así como otras reformas institucionales y de política fiscal, que aquí no se considerarán. Para mayores detalles, véase, del autor *Hacia una política integral de empleo para México, entre las referencias*, documento procesado, CEPNA/ Maestría en Ciencias Económicas, 1994.

créditos preferenciales, rebajas tributarias, etc. Por ejemplo, aquellas empresas que conserven y sobre todo aumenten su plantilla laboral, recibirían un subsidio proporcional al incremento de su fuerza laboral.

Esta medida amerita una explicación; sobre todo debido al rechazo que produce hoy cualquier propuesta de subsidio. En primer término, en ella se reconoce que la producción con base en el uso de la capacidad hoy instalada, pero no utilizada es, en la mayoría de las circunstancias, rentable y eficiente desde un punto de vista macroeconómico. Esto implica que producir para el mercado interno o para exportar es también más conveniente que mantener el equipo ocioso o que importar los bienes, y que siendo este el caso es necesario alentar la producción doméstica y desalentar las importaciones. En segundo término, se acepta que para ello los subsidios son mejor que la protección del mercado interno porque no elevan, sino reducen los costos de producción y los precios.¹⁴ En consecuencia, los subsidios no solo amplían el mercado interno para los productores nacionales; además, no desestimulan—sino que se alientan— las exportaciones, y no introducen distorsiones en la estructura del consumo. Por último se entiende que la administración del subsidio debería ser de la mayor simplicidad posible, y que relacionarlo con el empleo es lo más aconsejable.

4) La realización de obras de infraestructura de rápida maduración que rompa cuellos de botella que limitan hoy la producción.

¹⁴ El supuesto de que un subsidio llevaría a rebajas de precio puede parecer excesivo. Sin embargo, a partir del análisis del equilibrio de la empresa se puede demostrar que, al igual que cualquier rebaja de costos, aquellas provenientes de un subsidio se transfieren a los precios—aunque no necesariamente en su totalidad—incluso cuando existen condiciones de competencia monopólica. Además de ello, considérese que para acceder al subsidio las empresas deberían elevar su empleo y por tanto sus ventas, y que rebajar su precio es seguramente condición para ello.

5) La institución de medidas de control sobre la especulación con divisas, que pueden ir desde la instauración de un mercado dual —por ejemplo, separando entre las transacciones en cuenta corriente y aquellas en cuenta de capital— hasta el control de cambios.

DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL Y DISTRIBUCIÓN SOCIAL DEL INGRESO*

En este artículo estudiaremos los mecanismos que inciden en la conformación de la distribución del ingreso. Consideraremos primeramente una economía capitalista “pura”, en la que se distinguen solamente capitalistas y obreros. Más adelante, examinaremos una economía “heterogénea”, donde las clases y estratos sociales son más numerosos. Nos limitaremos a la presentación teórica del problema.¹

I. LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO

I. La teoría de la distribución que aquí presentaremos recoge las ideas básicas originales del pensamiento clásico y de Marx, pero toma en cuenta explícitamente una situación en la que los monopolios (u oligopolios) han adquirido una gravitación decisiva sobre la economía nacional.

Yendo a lo esencial, para la escuela clásica y para Marx, la existencia de dos categorías de ingreso: ganancias y salarios, se explica a partir de la división de la sociedad en dos clases: los poseedores de medios de producción, y los que deben

* Publicado en *Investigación Económica*, 44 [174]: 117-127. Se han mantenido los criterios editoriales de la versión original (n. del e.).

¹ Para el análisis empírico de la situación mexicana, véase López Gallardo, J. [1983].

vender su fuerza de trabajo.² En Marx, la distribución del ingreso está determinada, en último término, por la lucha y la fuerza de las clases capitalistas y asalariados. La tasa de plusvalía —equivalente, *grosso modo*, a la relación entre la ganancia neta y el salario por trabajador— está determinada por la productividad del trabajo y el salario por trabajador. La primera se considera dada para efectos de análisis; el segundo, en cambio, depende de factores “históricos y morales”, que pueden modificarse en el plazo medio o largo.

Ahora bien, los cambios en el salario real —y en la tasa de plusvalía— parecería que se deciden exclusivamente en el mercado de fuerza de trabajo. Dicho de otra forma: en la teorización de Marx —como en toda la escuela clásica; y también en la neoclásica— los precios juegan un papel absolutamente pasivo en lo que a la distribución del ingreso se refiere. En general, él (Marx) trabaja con el supuesto (implícito) de que las empresas son “tomadoras de precios” y que no pueden ejercer influencia sobre estos. Naturalmente que ello deriva del modelo histórico que él examina: el capitalismo competitivo inglés del siglo XIX, donde el monopolio tenía una importancia marginal.

La teoría que aquí presentaremos y desarrollaremos,³ recoge el enfoque general de Marx y, en particular, la idea de que es la lucha de clases el factor que determina la distribución del ingreso. Pero, por otro lado, se toma en consideración el hecho nuevo de los monopolios —como elemento ya no marginal sino decisivo en la realidad del siglo XX— así como las teorizaciones que sobre la materia han venido surgiendo en el pensamiento académico. En esta concepción, las empresas son ahora “hacedoras de precios”; es decir, pueden fijar los precios de acuerdo

² Para simplificar, hacemos abstracción de la renta del suelo y de los terratenientes.

³ Esta teoría fue presentada originalmente por M. Kalecki. Véase de este autor: 1977, capítulos 6 y 14.

con el control monopólico que tengan sobre sus mercados. Por tanto, la distribución del ingreso se determina *tanto* en el mercado de fuerza de trabajo *como* en el mercado de mercancías.

2. La teoría moderna de la distribución puede presentarse, de manera simplificada, como sigue. Consideremos el caso de una industria integrada verticalmente. Sean Y el valor agregado (o valor bruto de la producción en este caso simplificado); Q el volumen de la producción (y las ventas); p el precio unitario del producto; W el total de salarios pagados; w_u el costo salarial unitario, y P las ganancias totales (brutas). La proporción de los salarios sobre el valor agregado que simbolizamos por w , puede expresarse como sigue:

$$(1) \quad w = W/Y = \frac{w_u \cdot Q}{p \cdot Q} = w_u/p$$

Si suponemos que las ganancias son iguales a la diferencia entre la producción total y los costos primos totales ($P = Y - W$), la proporción de la ganancia sobre el ingreso —que simbolizamos por e — puede expresarse como sigue:

$$(2) \quad e = P/Y = \frac{Q \cdot p - Q \cdot w_u}{Q \cdot p} = 1 - w_u/p$$

De acuerdo con esta ecuación, la distribución del ingreso en una industria está enteramente determinada por la capacidad que tengan las empresas de fijar sus precios en relación a sus costos (salariales). Más concretamente, mientras mayor, o menor, sea la relación precio/costo salarial unitario, más elevada, o más baja será la proporción de las ganancias respecto del valor agregado. De allí se sigue que, en una industria cualquiera, mientras mayor sea el control monopólico que las empresas tengan sobre el mercado, mayor será su capacidad de fijar precios altos (en relación a sus costos), y mayor tenderá a ser la proporción de la ganancia en el ingreso.

Consideremos ahora el caso más complejo de una industria que no está integrada verticalmente; es decir, que compra

parte de las materias primas que utiliza. Para no complicar el análisis supondremos que los únicos costos laborales son los de los trabajadores directamente productivos, y supondremos que no existen gastos generales (otros que la depreciación).

Sea k el grado de monopolio, o relación entre el precio unitario y el costo primo unitario (compuesto en este caso de costo salarial unitario y costo unitario de las materias primas). Si suponemos además que los costos primos son constantes (dentro de los límites de las capacidades productivas) y que todo lo que se produce en un periodo se vende en ese periodo, entonces k será también igual a la relación entre las ventas totales (o ingresos brutos totales), y los costos primos totales.

Podemos establecer entonces la siguiente relación:

$$(3) \quad P = (k - 1)(W + MP)$$

En que MP es el costo total de las materias primas.

Aceptemos que el ingreso nacional es igual al total de los salarios pagados más las ganancias (brutas) totales ($Y = P + W$). Podemos expresar entonces la proporción de los salarios en el valor agregado, como sigue:

$$(4) \quad w = \frac{W}{W + (k-1)(W + MP)}$$

O bien, si dividimos todo por W , tendremos:

$$(4a) \quad w = \frac{1}{1 + (k-1)(1 + MP/W)}$$

De donde resulta que, para una industria cualquiera, la proporción de los salarios en el valor agregado está determinada enteramente por el grado de monopolio, así como por la relación de los costos de las materias primas respecto de los salarios.

Por ejemplo, si aumentan los costos de las materias primas sin que aumenten los salarios; y manteniéndose constante el

grado de monopolio, w se reducirá. La explicación de este hecho es sencilla: los capitalistas industriales podrán “protegerse” del aumento de sus costos materiales aumentando sus precios (el grado de monopolio es constante: el aumento de los costos se transfiere enteramente a los precios); como los salarios son constantes, los asalariados podrán ahora “comprar” una proporción menor del producto que han producido.⁴

Digamos, para terminar este punto, que la teoría que acabamos de presentar ha sido criticada a partir de la idea de que es tautológica.⁵ Se ha argumentado, en efecto, que las ecuaciones básicas en que esta teoría se sintetiza son válidas por definición; por tanto, dicha teoría no dice nada nuevo.

Ahora bien, lo que hace del razonamiento expuesto una teoría —y no una simple tautología— es que en sus formulaciones se indican las relaciones de causalidad involucradas.

En efecto, la teoría nos dice que, al fijar sus precios en relación a sus costos, los empresarios determinan la cuota de los salarios en el ingreso. Visto desde el otro polo social: al fijar sus salarios en relación a los precios, los asalariados determinan la participación de la ganancia en el ingreso.

Así, la distribución del ingreso es la resultante de la lucha y la fuerza de las clases polares, tal como se expresa tanto en el mercado de las mercancías como en el mercado de la fuerza de trabajo. El grado de monopolio no hace más que reflejar esta fuerza relativa.

3. El análisis anterior nos permite examinar lo que ocurre cuando los empresarios deciden reducir los precios de sus artículos debido, por ejemplo, a una demanda efectiva

⁴ Esta teoría, que está referida a una industria específica, puede extenderse hasta cubrir al sector privado en su conjunto. Solo que, en este último caso, además del grado de monopolio y la relación entre los costos materiales y laborales, también la estructura de la industria incide sobre la proporción de los salarios en el valor agregado. En efecto, esta proporción será tanto mayor cuanto mayor sea el peso relativo de las industrias en donde dicha proporción es mayor que el promedio.

⁵ Esta crítica fue presentada originalmente por N. Kaldor [1956].

insuficiente, una acumulación de inventarios no deseados, y un grado de aprovechamiento de las capacidades productivas muy reducido.

Pues bien, si las empresas reducen sus precios, manteniendo constantes los salarios, la distribución del ingreso se modificará en beneficio de los trabajadores. Mientras la proporción de los salarios en el valor agregado se reducirá, lo inverso ocurrirá (por definición) con la proporción de las ganancias en el valor agregado.

Dado un cierto valor para el gasto capitalista, el aumento de la proporción de los salarios en el valor agregado aumentará la demanda de los trabajadores, y la demanda y el ingreso realizados. Así se podrá detener el proceso de liquidación de inventarios y las capacidades productivas se utilizarán a nivel más elevado.

Ahora bien, existe una teoría, denominada comúnmente teoría poskeynesiana de la distribución, que argumenta que esto es justamente lo que ocurriría en el largo plazo. Así, se afirma que cuando las firmas ven que el grado de aprovechamiento de sus capacidades es muy bajo —esto es, está muy por debajo de aquel que se considera normal— entonces reducen su margen unitario de ganancia (o grado de monopolio) con el objeto de aumentar sus ventas y elevar el aprovechamiento de sus capacidades.⁶

Sin embargo, ese tipo de comportamiento en la política de formación de precios es muy atípico en el capitalismo monopolístico, como lo es el contemporáneo. De hecho, los estudios empíricos demuestran ampliamente que el margen que cargan las empresas sobre sus costos es muy poco elástico —es decir, cambia muy poco— ante los cambios de corto plazo de la demanda o del grado de aprovechamiento de las capacidades productivas.

⁶ Véase N. Kaldor [1956], y también J. Steindl [1979].

II. LA DISTRIBUCIÓN SOCIAL DEL INGRESO

4. El marco teórico recién presentado se refirió a los mecanismos que determinan la distribución *funcional* del ingreso; esto es, a cómo se reparte este entre capitalistas y asalariados. En lo que sigue modificaremos el campo de nuestro análisis. Propondremos ahora una interpretación de los mecanismos que intervienen en la conformación de la distribución personal del ingreso en una economía de capitalismo periférico.

La necesidad de modificar el marco teórico para un análisis de esta naturaleza se justifica principalmente por dos razones. En primer lugar, porque en cualquier estudio de este tipo de países se detecta que existen sectores sociales bastante numerosos que no forman parte del núcleo capitalista *sensu stricto*, o que no están sujetos a una relación salarial de naturaleza “antagónica”. Es el caso de los empresarios pobres y de los “informales urbanos”, y también el de los profesionales y de los empleados directivos.⁷ En segundo lugar porque —según muestra la información disponible, y además resulta comprensible en términos teóricos— en los sectores agrario, por un lado, y urbano capitalista por el otro, las estructuras y mecanismos distributivos difieren mucho.

En casos de esta naturaleza, la heterogeneidad económica y social es sensiblemente mayor que en el capitalismo “puro” y con solo dos clases que implícitamente consideran los enfoques recién examinados. Por tanto, indicadores de concentración como, ejemplo, la participación de las ganancias en el ingreso, resultan insuficientes. Además, el mismo marco teórico debe enriquecerse para tomar en cuenta la heterogeneidad antes señalada.

⁷ Con el término “informales urbanos” se designa a los trabajadores en empleo precario, independientes o no sujetos a una relación salarial estable, y que perciben ingresos muy bajos. Sobre la base empírica y la reflexión teórica de esta sección, véase: López Gallardo, J. [1983] y también el trabajo pionero de A. Pinto [1965].

Por consiguiente, en el caso de este tipo de países es necesario ir más allá de la distribución funcional del ingreso. Un indicador más adecuado para estos países debería relacionar el ingreso que perciben los sectores más ricos de la población, con aquel percibido por los sectores más pobres. Llamaremos a esta relación distribución *social* del ingreso. Más adelante precisaremos su contenido específico.

5. Partamos de una recapitulación sobre lo que nos dice la explicación teórica anteriormente discutida sobre la distribución funcional del ingreso. Al respecto ella, en primer lugar, explica la existencia de dos categorías de ingreso: ganancias y salarios, a partir de la división de la sociedad en dos clases: los poseedores de los medios de producción, por un lado, y por otro los que deben vender su fuerza de trabajo. En segundo lugar, explica la distribución del valor creado entre dichas clases; o, para decirlo con otras palabras, la relación entre ganancias y salarios en términos generales a partir de la fuerza o capacidad negociadora que cada una de ellas posee en el mercado en que se enfrentan; esto es, en el mercado de fuerza de trabajo y en el de mercancías.

Esta misma idea aparece sintetizada en las ecuaciones (4) y (4a) que muestran que la proporción de los salarios en el valor agregado depende —de modo inverso— de la relación entre el precio por unidad producida y el costo —salario por unidad producida—, y también —de manera inversa— de la relación entre los precios de las materias primas y los costos salarios.⁸

Consideremos antes que nada lo que ocurre en el sector agrícola. Lo distintivo es que las empresas no tienen capacidad de influir directamente sobre la relación precio-salario. El

⁸ Como se dijo, un factor adicional que interviene en la determinación de la proporción de los salarios es la composición mercantil de la producción. Cuando aumenta, o disminuye el peso relativo de las mercancías en cuya elaboración la proporción de los salarios es mayor que el promedio, entonces aumentará, o disminuirá la proporción de los salarios. Dejaremos de lado este elemento en lo que sigue, con el objeto de simplificar la argumentación.

precio viene determinado por el Estado o por las fuerzas del mercado; el salario, en general, está determinado por el Estado (salario mínimo), o incluso por el nivel de subsistencia de la fuerza de trabajo. De cualquier forma, los empresarios no tienen en general capacidad para fijar sus precios ni tampoco para transferir a los precios sus aumentos de costos.

En el sector capitalista urbano las grandes empresas sí pueden influir sobre la relación precio-costo-salario (o, más en general, sobre el margen de ganancia bruta en relación a los costos), debido a que por lo común gozan de un cierto poder en sus mercados. Por tanto, pueden también influir, a través de este mecanismo, sobre la proporción de las ganancias en el valor agregado.

Podemos entonces concluir lo siguiente respecto de la distribución funcional del ingreso. En el sector capitalista urbano la distribución entre ganancias y salarios depende de la capacidad que tengan las empresas de fijar sus precios en relación a sus costos (incluidos dentro de estos, los costos salariales), o, desde otro lado, de la capacidad de los trabajadores de obtener mayores salarios que no se transfieran a los precios. En la agricultura, aquella distribución está fijada por factores en buena medida ajenos al sector (en el sentido de que este no puede influir sobre ellos de manera directa): los precios de los productos, por un lado, y los salarios agrícolas, por otro.

6. Para pasar de la distribución *funcional* a la distribución *social* del ingreso; es necesario examinar ahora los sectores sociales que no perciben ingresos como capitalistas ni como asalariados productivos.

Consideremos en primer lugar los elementos que determinan el nivel de ingreso de los campesinos pobres y los “informales urbanos”; es decir, lo que aquí denominaremos las “clases residuales” del capitalismo periférico, que se encuentran en la base de la pirámide distributiva. Sin intentar aquí una explicación detallada, diremos solamente que lo que ellos perciben depende esencialmente de los medios de producción

que poseen (la tierra y los aperos de labranza, en el caso de los primeros); el precio de los productos que ellos obtienen (que generalmente es muy diferente del precio al gran productor debido a los intermediarios); y, en el caso de los “informales urbanos”, la situación del mercado para los bienes o servicios que ellos son capaces de ofrecer. En cualquier caso, los antecedentes empíricos disponibles muestran que —junto con los asalariados rurales— estas “clases residuales” se localizan siempre en la base de la pirámide distributiva, y que sus niveles de ingreso son sistemáticamente inferiores a los de los obreros urbanos.

Además, es necesario introducir dos sujetos sociales que hasta la fecha no han sido considerados, e intentar explicar de qué depende su ingreso y su posición económica relativa; nos referimos a los profesionales independientes y a los empleados directivos.

Según muestra la información empírica, estas categorías se localizan en la cúpula de la pirámide distributiva, y su posición económica relativa es bastante elevada. ¿Cómo explicar esto? Nuestra hipótesis es que ello se explica por dos factores. En primer lugar, porque dentro de esas categorías (en particular, dentro de la categoría de los empleados directivos) se encubren —tanto en las estadísticas como en la realidad misma— muchos grandes capitalistas. En segundo, porque el nivel de ingreso de esas categorías está determinado por el monto global de ganancias de las empresas, y evoluciona de manera paralela a la evolución de estas últimas: cuando las ganancias son altas, los ingresos de los profesionales y de los empleados directivos son elevados, y viceversa. En el caso de los empleados directivos, ello obedece a la vinculación directa y contractual de sus salarios con las ganancias. En el caso de los profesionales independientes, se deriva del monopolio que ellos tienen sobre el conocimiento científico, y el gran poder de negociación que ese monopolio les proporciona.

Naturalmente que lo anterior implica una clara diferencia entre este tipo de relación y aquel que se da entre los ingresos de asalariados productivos y las ganancias empresariales, que se mueven —en términos absolutos y relativos en sentido inverso.

Finalmente, para intentar explicar la estructura de la distribución social del ingreso en países de capitalismo periférico, consideraremos ahora la forma en que las principales clases sociales que es posible diferenciar se ordenan según su posición económica relativa. Para simplificar, y considerando lo que acabamos de decir, englobamos dentro de una sola categoría a los grandes capitalistas urbanos y los empleados directivos. La ordenación es *grosso modo*, la siguiente:

*Ordenación de la posición económica relativa (PER) de los principales grupos sociales en el capitalismo periférico*⁹⁹

Grupo social

Capitalistas urbanos	}	Clases ricas
Capitalistas agrícolas		
Profesionales independientes		
Obreros urbanos	}	Clases pobres
“Informales” urbanos		
Campeñinos pobres		
Obreros agrícolas		

Estableceremos ahora un índice de concentración del ingreso (ICI). Este contendrá en el numerador el ingreso promedio por persona de las clases ricas (capitalistas urbanos y rurales, y profesionales). En el denominador se utilizará el

⁹ Esta ordenación se basa en una investigación empírica ya citada [López Gallardo, 1983]. La PER indica el ingreso promedio por persona de cada categoría social, en torno al ingreso promedio por persona del total de la población.

ingreso promedio de las clases pobres (asalariados y “clases residuales”). Al igual que otros indicadores sintéticos, este tiene sus limitaciones, pero resulta útil para lo que queremos medir.

Sea P_u , P_a y P_p las ganancias por capitalistas urbano y agrícola y los ingresos de los profesionales, respectivamente. Sean K_u , K_a y K_p la proporción de los capitalistas urbanos y agrícolas y de los profesionales sobre la población “rica” total.

Sean W_u y W_a los salarios por trabajador urbano y agrícola respectivamente, y W_r el ingreso promedio por individuo para las “clases residuales”. Sean N_u , N_a y N_r la proporción de los asalariados urbanos, asalariados rurales y miembros de las “clases residuales”, dentro de las clases pobres.

El índice de concentración propuesto puede expresarse entonces como sigue:

$$(5) \quad ICS = \frac{K_u \cdot P_u + K_a \cdot P_a + K_p \cdot P_p}{N_u \cdot W_u + N_a \cdot W_a + N_r \cdot W_r}$$

Este índice nos permite identificar los factores generales que determinan la estructura distributiva en una economía de capitalismo periférico. Si dejamos de lado los cambios demográficos dentro de la clase capitalista y entre esta y las clases pobres —así como otros elementos de menor importancia—, dichos factores son los siguientes: en primer lugar, la distribución funcional del ingreso en el sector urbano. En otras palabras, si son altas, o bajas, las ganancias de los capitalistas urbanos en relación a los salarios urbanos (P_u/W_u) —es decir, y simplificando, si es alto, o bajo el “grado de monopolio”— entonces será alta, o baja, la concentración del ingreso. En segundo lugar, también será alta, o baja, dicha concentración si es alta, o baja, la relación entre ganancias agrícolas y salarios agrícolas (P_a/W_a). En tercer lugar, también existirá una alta, o baja, concentración del ingreso si es alta, o baja, la relación entre el ingreso promedio por profesional independiente y el ingreso promedio por trabajador de las clases residuales

(P_p/W_r) . Finalmente, habrá una elevada concentración si es pequeña, o grande, la proporción de los asalariados urbanos dentro de las clases pobres (N_w), debido a que en general los salarios urbanos son sensiblemente superiores a los agrícolas y a los ingresos de las “clases residuales”.¹⁰

7. Podemos concluir entonces lo siguiente: los principales factores que explican la extrema desigualdad en la distribución personal del ingreso en países de capitalismo periférico son:

a) La capacidad que tienen las empresas urbano-capitalistas —por diversas razones de entre las cuales destaca ciertamente su control monopólico sobre el mercado— de conseguir márgenes de ganancia elevados; esto es, de fijar precios altos en relación a sus costos.

b) La situación que prevalece en la agricultura, donde —sobre todo por la escasa capacidad reivindicativa de los obreros agrícolas— los salarios son una proporción pequeña del valor agregado.

c) La extrema pobreza de recursos de los campesinos pobres y de los “informales urbanos”, lo que les impide producir y vender bienes y servicios en una magnitud suficiente como para alcanzar ingresos adecuados. A lo cual, seguramente, se suma la situación desfavorable de los mercados a los que tienen acceso. Ello contrasta con el alto poder de negociación de los profesionales independientes, los que —debido a su monopolio sobre el conocimiento pueden obtener altas remuneraciones.

d) El escaso nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, lo cual determina que una proporción muy elevada de la fuerza de trabajo no pueda emplearse como asalariado estable dentro del núcleo propiamente capitalista de las economías.

¹⁰ Para México en 1977, para un ingreso relativo de 100 de los obreros urbanos, los salarios agrícolas y los ingresos de las “clases residuales” eran respectivamente de 33 y 46 [cf. López Gallardo, 1983].

REFERENCIAS

- Kaldor, N. [1956], "Alternative theories of distribution", *Review of Economic Studies*, vol. 23, núm. 2: 83-100.
- Kalecki, M. [1977], *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista*, México, FCE.
- López Gallardo, J. [1983], "La distribución del ingreso en México: estructura y evolución", *El Trimestre Económico*, 50 [4]: 2227-2256.
- Pinto, A. [1965], "Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano", *El Trimestre Económico*, 32 [125]: 3-69.
- Steindl, J. [1979], *Madurez y estancamiento en el capitalismo norteamericano*, México, Siglo XXI.

EL COSTO DE LA FUGA DE CAPITALES EN MÉXICO*

Después de muchos años en las últimas páginas, la fuga de capitales parece estar recuperando importancia en el debate económico [Kaminsky y Reinhart, 1996; Eichengreen, Rose y Wyplosz, 1995]. Es comprensible, dado el enorme incremento de la movilidad del capital y de las transacciones de la cuenta de capital.

En México, la fuga de capitales ha sido un fenómeno persistente: entre 1973 y 1988 se verificó a gran escala y prácticamente sin interrupciones. Esta situación fue espectacular sobre todo en el periodo 1982-1988, ya que el capital salió cuando el país estaba tratando de renegociar su deuda externa y ajustar su economía tras la crisis de la deuda de 1982.¹

Pese a su importancia, la fuga de capitales no ha sido objeto de la atención que merece. Este trabajo se propone contribuir a un análisis de esta cuestión. Sus principales objetivos son: primero, situar la experiencia de la fuga de capitales en México en un contexto más amplio, relacionado con la incertidumbre financiera. Segundo, evaluar el costo real para México de la fuga de capitales.² Para alcanzar estos objetivos también

* Publicado en *Investigación Económica*, 56 [218]: 51-71. Traducción de Rosamaría Núñez. Se han mantenido los criterios editoriales de la versión original (n. del e.).

¹ Entre 1989 y 1993 se revirtió la fuga de capitales. Con todo, en 1994 volvió a verificarse masivamente. Solo entre noviembre y diciembre, 12 000 millones de dólares estadounidenses se fugaron de México.

² Pese a su importancia, hasta donde estoy enterado nunca se ha tratado de evaluar los costos de la fuga de capitales.

es necesario definir con precisión el costo de la fuga de capitales, a la vez que diseñar un modelo para calcular dicho costo.

Este trabajo está dividido en cuatro secciones. La primera presenta un cálculo reciente de la fuga de capitales durante los últimos dos decenios, así como algunos detalles sobre la situación económica prevaleciente en México antes y después de la crisis de la deuda de 1982. La segunda sección discute las posibles repercusiones de esa fuga de capitales en una economía sujeta a la incertidumbre financiera y con limitación de divisas. La tercera especifica un modelo macroeconómico a partir del cual se trata de elaborar un cálculo del costo de esta fuga. La última sección presenta los principales resultados de las tres partes anteriores.

LA FUGA DE CAPITALES Y LA INCERTIDUMBRE FINANCIERA EN MÉXICO

Entre 1973 y 1988, se fugaron capitales de México casi ininterrumpidamente. El cuadro 1 ofrece cálculos sobre la fuga anual de capitales³ del periodo completo, que se comparan con el producto interno bruto (PIB). Como las cifras oficiales del PIB solo están disponibles en pesos, se elaboran dos cálculos distintos.⁴

³ Las cifras correspondientes a la fuga de capitales se han tomado de un cuidadoso estudio elaborado en el Banco Mundial [Eggerstedt *et al.*, 1993]. Este cálculo parte del llamado “método residual”, y supone “...que el aflujo de capitales en forma de incrementos del endeudamiento externo y de inversión extranjera directa debería financiar ya sea el déficit de la cuenta corriente o la acumulación de reservas, y que la medida de cualquier falta en este sentido refleja la fuga de capitales”. También elabora tres ajustes, es decir, para las variaciones de los activos no privados, para la facturación indebida en el comercio y para las ganancias sobre activos privados en el extranjero. Figuran otros cálculos en: J. Frieden [1984]; J. Williamson y D. R. Lessar [1987] y D. Félix y J. Sánchez [1990].

⁴ En el primer cálculo, PIB (A) —el PIB de México en dólares estadounidenses del día— se calculó a partir del PIB en pesos del día, convertidos en dólares con la tasa nominal de cambio. Como las cifras obtenidas no ofrecen resultados muy razonables (debido a las drásticas variaciones de la tasa de cambio, el PIB puede re-

Cuadro I. Fuga de capitales de México
(cifras en millones de dólares)

	GDP ICP A	GDP IADB B	Fuga C	Coeff1 D=(C/A) (%)	Coeff2 E=(C/B) (%)
1973	124 236	42 314	834.1	0.67 %	1.97 %
1974	143 319	48 717	1 113.4	0.78 %	2.29 %
1975	165 856	56 087	679.0	0.41 %	1.21 %
1976	183 779	64 799	3 047.4	1.66 %	4.70 %
1977	203 192	67 203	898.6	0.44 %	1.34 %
1978	237 269	77 776	-103.3	-0.04 %	-0.13 %
1979	281 325	91 236	-1 271.1	-0.45 %	-1.39 %
1980	333 588	107 263	797.6	0.24 %	0.74 %
1981	399 289	125 410	12 968.0	3.25 %	10.34 %
1982	413 881	131 777	9 589.5	2.32 %	7.28 %
1983	420 120	130 706	1 208.0	0.29 %	0.92 %
1984	454 256	141 340	1 541.1	0.34 %	1.09 %
1985	482 581	150 749	3 605.2	0.75 %	2.39 %
1986	476 145	148 362	-366.8	-0.08 %	-0.25 %
1987	502 050	155 732	61.4	0.01 %	0.04 %
1988	528 128	164 267	3 263.1	0.62 %	1.99 %
1989	569 451	176 975	-1 274.2	-0.22 %	-0.72 %
1990	619 451	241 375	-1 442.4	-0.23 %	-0.60 %
1991	665 229	260 016	-7 931.4	-1.19 %	-3.05 %
Total	7 203 147	2 382 106	27 217.0	0.38 %	1.14 %
1982-91	5 131 293	1 701 301	8 254.0	0.16 %	0.49 %
1982-88	3 277 162	1 022 934	18 901.5	0.58 %	1.85 %

Fuente: estimaciones del autor.

ducirse espectacularmente de un año al siguiente), se elaboró también otro cálculo: PIB (B). Para este se tomó el PIB convertido en dólares internacionales constantes de 1980 por el PPP del Proyecto de Comparación Internacional más que a partir de las tasas de cambio, y luego se transformó en dólares del día con el índice de precios al consumidor.

Como se puede ver, la fuga de capitales fue en extremo voluminosa: más de 27 000 millones de dólares en la totalidad del periodo. Para apreciar plenamente la importancia de esta salida de capital, considérese que una porción sustancial del financiamiento externo que México atrajo durante este periodo no se materializó en ahorro externo, es decir, no produjo un excedente de importaciones que hubiera permitido al gasto interno rebasar el producto nacional. Más bien, facilitó la exportación de capital por parte del sector privado. Pero no obstante el uso final que hubiera podido darse a este capital, el hecho es que México ha pagado, y sigue haciéndolo, esta salida de capital exportando más de lo que importa. Así pues, pagó con recursos reales, y sigue pagando, por recursos que fueron de naturaleza meramente financiera.⁵

Según la teoría de cartera, la fuga de capitales se presenta cuando el mercado de divisas se aparta del equilibrio, es decir:

$$F = F(\delta, \sigma); F_{\delta} > 0 \quad (\text{i})$$

$$\delta \equiv \rho^e - \rho \quad (\text{ii})$$

Donde F denota la fuga de capital, ρ^e y ρ representan las tasas de interés de equilibrio y corriente, respectivamente; δ denota un conjunto de variables asociado al riesgo; y F_{δ} corresponde a la primera derivada de F respecto a δ .

La tasa de interés interna de equilibrio se define de la siguiente manera:

$$\rho^e = \rho^x + (E^{\rho} - E)/E \quad (\text{iii})$$

⁵ Así las cosas; no sorprende que algunos estudiosos (como J. Frieden [1984], o D. Félix [1990]) hayan indicado que México debería haber pagado su deuda externa con los recursos que sacaron sus ciudadanos.

Donde ρ^x equivale a la tasa de interés internacional, y E y E^p corresponden a la tasa de cambio nominal corriente y a la esperada, respectivamente.

La fuga de capitales denota la preferencia de los inversionistas por los activos financieros extranjeros respecto a los nacionales. Desde el punto de vista de la teoría dominante, por una parte, el tipo de cambio nominal esperado se basa en expectativas consistentes, de modo que hay un valor inequívoco para el tipo de cambio interno de equilibrio. Por otra, las autoridades pueden impedir la fuga de capitales con medidas apropiadas.

Así pues, las medidas monetarias restrictivas que elevan la tasa de interés interna hasta su nivel de equilibrio, inducirán un volumen mayor de ahorro para invertir en activos financieros nacionales, y producirán un equilibrio externo al mejorar la cuenta de capital de la balanza de pagos.

Por otra parte, el banco central puede retirarse del mercado de divisas, lo que se traduce en devaluación. Ello acercará el tipo de cambio corriente al esperado, y también acerca la tasa de interés corriente a la de equilibrio, y se fomenta un cambio a activos financieros denominados en pesos.

Ex post resulta obvio que la fuga de capitales implica que en México prevalecían fuertes perspectivas de devaluación. Pero no queda claro si *ex ante* esas perspectivas eran acertadas (o consistentes) o si no lo eran. Por otra parte, las posibilidades de impedir la fuga de capitales con medidas convencionales no eran tan simples como quisiera hacernos creer una versión convencional.

Considérese para empezar el periodo 1977-1981. Cuando empezó el auge petrolero en 1977, el Estado aplicó medidas expansionistas y permitió que cayera el tipo de cambio real.⁶

⁶ El tipo de cambio real se define como $e = E(p^*/p)$, donde E representa el tipo de cambio nominal, y p^* y p equivalen a los índices de precios internacional y nacional, respectivamente.

En consecuencia, los agentes privados perdieron confianza en el valor de la moneda nacional y en todos los activos financieros denominados en pesos.

Sin embargo, el sector privado tuvo un comportamiento no carente de ambigüedades: comenzó simultáneamente a sacar capital del país y a incrementar su endeudamiento externo. Una encuesta a directivos empresariales muestra que entre 1978 y 1981, la porción de la deuda de las empresas denominada en dólares respecto al total de su deuda aumentó de 30 a 63 %. Los motivos de este comportamiento también se pueden inferir del mismo estudio: a mediados de 1981, cuando el tipo de cambio nominal era 24.5 (pesos por dólar), los directivos empresariales esperaban que llegase a 29 y 39 durante los dos siguientes años, respectivamente. En realidad, saltó a 57 y 150 [López, 1991a].⁷

De esta manera, el comportamiento del sector privado se puede entender a la luz de la ambigüedad de la situación general misma. Es verdad que *ex post* se puede ver que la economía de México se endeudaba excesivamente cada vez más. Pero *ex ante* eso no era obvio ya que los “factores fundamentales” parecían muy sólidos y no había indicios patentes que anticiparan la crisis. En efecto, tanto las ganancias como la economía se estaban expandiendo, y el mundo parecía estar frente a una situación de escasez de petróleo en el futuro previsible. Además, la inversión estaba aumentando, de modo que se podía prever que los créditos externos se pagarían en el futuro mediante exportaciones más elevadas (y un coeficiente menor de importaciones). Tanto así que en 1981 México no solo estaba en condiciones de prorrogar su deuda externa pendiente, sino también de ampliar su endeudamiento.

⁷ Esto puede reflejar un comportamiento racional por parte de los agentes, en cuanto a que se refiere a la posibilidad de reducir el riesgo mediante la diversificación de la cartera. (Debo esta observación a Ilene Grabel).

Considérese la crisis de la deuda y lo que vino después. A inicios de los años ochenta la escasez de petróleo se transformó en saturación, y el precio del hidrocarburo cayó. Además, las tasas de interés internacionales se dispararon y no había créditos disponibles. Entonces México se vio obligado a renegociar el servicio de su deuda pendiente. Las autoridades también aplicaron una estrategia de ajuste muy restrictiva [López, 1991b]. Decididas a cumplir plenamente con sus compromisos externos pendientes, las autoridades pusieron en práctica las siguientes medidas:

1. Devaluación del tipo de cambio.
2. Reducción del gasto público.
3. Un tope al crecimiento de los salarios nominales.
4. Reducción de los créditos bancarios.
5. Liberalización del mercado nacional para las importaciones.

La estrategia de ajuste suponía de manera implícita que al inicio de la crisis de la deuda el potencial productivo de la economía estaba plenamente utilizado, y que la contracción del crédito externo reducía todavía más la capacidad de la oferta. La crisis de la deuda desencadenó una devaluación que rebasó con mucho lo esperado, debido al excesivo déficit comercial y a la existencia de fuertes perspectivas de devaluación. Con todo, se esperaba que la devaluación redujera más adelante el déficit externo hasta hacerlo llegar a su nivel de equilibrio, y que también estimulara la demanda agregada.

Como la oferta interna se encontraba en su nivel potencial y las importaciones excedían la posibilidad de financiarlas, y debido al impacto de la propia devaluación (así como a lo que se esperaba), las presiones inflacionarias se mantendrían elevadas. Para moderarlas era necesario contraer la demanda agregada. Eso se lograría reduciendo el gasto público, los salarios reales y el crédito para el sector privado, así como incrementando la tasa de interés.

Los principales resultados obtenidos de la aplicación de estas disposiciones fueron muy diferentes de los esperados. Aunque sí se corrigió el desequilibrio externo, el PIB, el empleo, los salarios reales y la inversión cayeron espectacularmente. En efecto, entre 1983 y 1994 el PIB *per cápita* cayó a una tasa media anual de 0.9 % (es decir, un 11 % global).⁸ Además, no se controló la inflación sino hasta aplicarse una nueva estrategia de estabilización, un tanto heterodoxa, en diciembre de 1987.

Como ya se mencionó, la fuga de capitales prosiguió aun después de la crisis de la deuda. En el periodo 1982-1988 se fugaron de México más de 8 000 millones de dólares. Esta fuga reflejaba la incertidumbre financiera interna de México y la situación caótica surgida tras la estrategia de ajuste. En términos generales, definió una situación de incertidumbre financiera como aquella en que para los valores “normales” de los argumentos que determinan la doble relación ganancia/riesgo de una cartera financiera, los agentes privados prefieren invertir en activos denominados en divisas que en pesos. Así pues, para evitar la fuga de capitales, la tasa de interés interna tiene que estar por encima (y el vector de las variables asociadas al riesgo tiene que estar por debajo) de los niveles que serían normales en otras circunstancias.

La crisis y la estrategia de ajuste intensificaron la incertidumbre financiera de México. En realidad, esa estrategia empeoró los factores “fundamentales” internos ya que el PIB, las ganancias y la inversión privadas disminuyeron simultáneamente, conforme se aceleraba la tasa de inflación. Por otra parte, pese a sus esfuerzos, el Estado no logró incrementar la tasa real de interés, que de hecho fue negativa —menos 25 % y menos 3.8 %— en 1982 y 1983.

Esto último se debió, al menos en parte, a la relación perversa que existe entre la fuga de capitales, el tipo de cambio y

⁸ En el periodo 1983-1987, cuando se aplicó la mayor parte de la estrategia de ajuste, el PIB *per cápita* cayó más de 15 por ciento.

las tasas de interés. Para impedir este fenómeno, se requería un incremento en las tasas de interés. Pero la fuga de capitales también empeoraba la balanza de pagos, lo que exige devaluar la moneda. La devaluación a su vez aceleró la inflación, lo que redujo la tasa de interés real y generó perspectivas de próximas devaluaciones. Así pues, los argumentos de la cartera financiera se movieron de manera caótica y siguió la fuga de capitales.

LOS COSTOS DE LA FUGA DE CAPITALES. PERSPECTIVA POSKEYNESIANA

Como ocurre con muchos otros temas, no hay acuerdo sobre si la fuga de capitales entraña un costo para el país afectado por ella o no.

Los economistas de la corriente dominante consideran que la fuga de capitales supone un costo. Pero desde su punto de vista también se podría considerar un fenómeno positivo. En efecto, la fuga de capitales indica que el ahorro ha estado mal asignado entre los activos financieros internos y extranjeros, lo que produce un desequilibrio fundamental en la balanza de pagos. En consecuencia, constituye un aviso para las autoridades de que algo está funcionando mal básicamente en sus disposiciones macroeconómicas, y en el marco institucional de la economía. Así, la fuga de capitales puede inducir un cambio de curso que podría ayudar a impedir costos más altos para la economía.

Por otra parte, los economistas que suelen identificarse con el enfoque keynesiano considerarían sin duda un costo la fuga de capitales. De esta manera, Bhaduri y Matzner [1990], por ejemplo, indican que el costo a corto plazo de la fuga de capitales está estrechamente relacionado con el ingreso nacional perdido debido a la posición fiscal de contracción que impone o induce. De manera más específica, identifican diversos tipos de costos: primero, “la pérdida de producción potencial”.

Segundo, la desalineación “de la estructura industrial interna del país, que experimenta movimientos giratorios en su tipo de cambio”. Tercero, “el sesgo [...] contra la inversión real en capital en equipo”.

Es evidente que si la fuga de capitales supone un costo o no, dependerá de la situación particular de la economía. En las circunstancias específicas de México, tras la crisis de la deuda, la perspectiva keynesiana parece muy convincente. A continuación se explica por qué.

Una de las razones tiene que ver con los obstáculos para combatir la fuga de capitales en una situación de caos de los mercados financieros. Como ya se mencionó, en el periodo 1987-1991, fue ambigua la “señal” que supuestamente debía emitir la fuga de capitales respecto a lo adecuado, u otra cosa, de las medidas oficiales. La situación internacional no ofrecía información clara sobre si las variaciones presentes en algunas de las variables importantes —es decir, los precios del petróleo y las tasas de interés— iban a durar o no. Entonces, como no estaba claro en absoluto que los factores “fundamentales” habían empeorado, la fuga de capitales podía continuar, a la vez que el Estado y el sector privado podían fácilmente prorrogar su deuda pendiente y aun obtener créditos adicionales. Pero cuando se hizo patente el desequilibrio externo —es decir, después de la crisis del petróleo—, ya también este era demasiado grande, al igual que la depreciación del tipo de cambio necesaria para corregirlo. Entonces, cuando se devaluó la moneda, se creó una situación caótica en la que los precios, los salarios, el tipo de cambio y las tasas de interés comenzaron a perseguirse, sin que las autoridades lograran restablecer un orden, no se diga modificar con suavidad su política económica.⁹

⁹ En estas circunstancias, la afirmación del desaparecido Josef Steindl respecto a que “...está en la naturaleza de los movimientos del capital (internacional) la incapacidad para manejarlos mediante un mecanismo, es decir, de manera automática, sino que solo es posible hacerlo a través de medidas discrecionales”.

Otra razón tiene que ver con el hecho de que, desde 1982, la situación caótica de los mercados financieros trajo aparejada una restricción de divisas, es decir, debido a la crisis, México no podía endeudarse más. Además, esta restricción se convirtió en una limitación impuesta al nivel global de la actividad económica durante los años ochenta (ya que había amplias capacidades inutilizadas). Abundemos sobre este punto.

Los antecedentes sobre la utilización del ahorro privado reflejan el primer problema que se presenta en una situación de incertidumbre financiera, es decir, la profundización de la “crisis fiscal del Estado”: el público no acepta las obligaciones del Estado (ni el dinero), y prefiere ahorrar en activos financieros denominados en divisas. Esto constituye un primer factor que impone un límite a las medidas fiscales: la venta de títulos del Estado fue muy difícil o muy costosa, de modo que el gasto público tuvo que financiarse a través de impuestos o de emisión de moneda.

Las cifras correspondientes a México reflejan con claridad este problema. En 1980 el sector privado estaba cerca del equilibrio financiero, pero sus adquisiciones netas de deuda pública ascendían a 2.1 % del PIB, mientras que redujo sus adquisiciones netas de activos financieros externos por una cantidad equivalente a 2.3 % del PIB. En 1983 esta situación se había modificado espectacularmente: el sector privado redujo sus adquisiciones netas de deuda pública en 0.9 % del PIB, pero sus adquisiciones netas de activos financieros extranjeros representaron 5.7 % del PIB. De manera más general, entre 1982 y 1987 las adquisiciones netas de activos financieros externos por parte del sector privado representaron 2.5 % del PIB, como media anual. Sin embargo, sus adquisiciones netas de deuda pública fueron negativas y representaron 1.7 % del PIB.¹⁰

¹⁰ Las cifras se tomaron de: Jaime Ros, 1991. Algunos de los argumentos que se presentan a continuación también le deben mucho a ese fecundo trabajo.

Pero la segunda limitación, y la más importante, de la política fiscal en una situación de incertidumbre financiera y de restricción de divisas, surge de sus repercusiones en el ahorro y en la balanza de pagos.

En términos generales, todo incremento del gasto autónomo no solo eleva el ingreso (a través del multiplicador de Keynes), sino que también aumenta el ahorro. Entonces, en una situación de incertidumbre financiera, toda expansión del gasto autónomo empeora la balanza de pagos en lo equivalente a ese incremento del ahorro. Esto se debe a que el aumento del ahorro externo equivale al empeoramiento de la balanza comercial, mientras todo el ahorro interno se fuga al extranjero y empeora el equilibrio del capital.¹¹

A partir de lo anterior se advierte con facilidad que cuando la incertidumbre financiera coexiste con la restricción de divisas, la política fiscal solo puede funcionar “hacia abajo”: solo podría aplicarse para hacer disminuir, pero no para expandir, el nivel de la actividad económica. Lo que es más, la política fiscal se equilibra en una suerte de “filo de la navaja”, en donde, por ejemplo, todo aumento del gasto privado requiere una caída de compensación en el gasto público.¹²

Como con el incremento del gasto privado, cuando ocurre la fuga de capitales también se exigirá una reducción de compensación del gasto interno. Pero si la demanda de activos denominados en divisas tiene un comportamiento asimétrico —es decir, se eleva más cuando crece el ahorro de lo que disminuye cuando este se reduce—, que bien puede ser el caso cuando la

¹¹ Esta afirmación puede ligarse con la de Kalecki según la cual todo aumento del gasto autónomo acarrea un incremento equivalente del ahorro que “financia” el anterior. En una situación de incertidumbre financiera, todo el ahorro privado se utiliza para adquirir bienes financieros extranjeros.

¹² En condiciones normales el equilibrio de la balanza de pagos puede forzar a las autoridades a restringir su gasto cuando el sector privado aumenta el suyo. Pero el orden de magnitud será diferente en circunstancias normales que en un panorama de incertidumbre financiera y restricción.

incertidumbre financiera es grave, la reducción requerida del ahorro —y, por tanto, del PIB— será mucho mayor de lo que sería para compensar un incremento del gasto privado.

Este tipo de situación, en donde la incertidumbre financiera coexiste con una restricción de divisas y con la fuga de capitales, afectó gravemente a México después de la crisis de la deuda y durante la mayor parte del proceso de ajuste. En consecuencia, el Estado tuvo que aplicar medidas fiscales y monetarias contradictorias.

Estas disposiciones condujeron directa e indirectamente a un exceso de ajuste —es decir, un ajuste excesivo respecto a lo necesario—. En primer lugar, el nivel reducido de la demanda —y los niveles inferiores de utilización de la capacidad— también supusieron menos necesidades de importación que las que se hubieran podido pagar con el ingreso en divisas del día. En segundo, el Estado redujo su gasto por debajo del nivel que hubiera podido financiar con los impuestos vigentes. En efecto, un estudio reciente muestra que durante la mayor parte del decenio, incluso el llamado déficit público sostenible superó lo que de hecho se alcanzó,¹³ así pues, una política fiscal menos restrictiva no hubiera acarreado problemas internos insuperables: las autoridades tenían de hecho los recursos para financiar un déficit interno más alto.

En otras palabras, se hubieran podido aplicar disposiciones que mantuvieran el nivel de la demanda interna, lo que hubiera hecho menos doloroso el proceso de ajuste. No obstante, el exceso de ajuste en la balanza comercial y en la política fiscal (y monetaria) que se aplicó tuvo su *raison d'être* y no fue un simple error de juicio de las autoridades. En efecto, el exceso de ajuste es la única posibilidad que tiene una economía

¹³ El llamado déficit público sostenible se puede definir como la cantidad del déficit que no generaría un incremento exponencial en su participación en el PIB, para los valores “normales” de las tasas de interés, fiscal y de inflación [cf. García-Yévenes, 1994].

en condiciones de incertidumbre financiera y con restricción de divisas, si opta a la vez por mantener su apertura financiera internacional.

Es evidente que el capital se fugó de México porque los inversionistas consideraron rentable sacar sus ahorros. Pero, al margen de todo beneficio individual que hubiera podido suponer esta acción, la fuga de capitales sin duda tuvo un costo enorme para el país. En la sección siguiente se evaluará dicho costo.

LOS COSTOS DE LA FUGA DE CAPITALES. UN CÁLCULO PARA MÉXICO

Los costos derivados de la salida de capitales privados dependen de las características específicas de cada economía. Un rasgo distintivo de una economía semindustrializada como México es que su capacidad de importar corriente no permite al país explotar plenamente su capacidad productiva, entonces, una parte de la fuerza de trabajo y del equipo suelen permanecer ociosos.¹⁴ Dado el nivel de las exportaciones y suponiendo que no se pueda reducir las reservas internacionales ni incrementar la deuda, es decir, que exista una restricción de divisas, la salida del capital supone que el PIB tiene que contraerse a fin de mantener el equilibrio de la balanza externa.

Así pues, puede afirmarse que —como señalaron Bhaduri y Matzner—, el costo real de la fuga de capitales se puede medir de acuerdo con la reducción del PIB que obedece a la salida del capital.¹⁵

¹⁴ Las cifras oficiales sobre la capacidad ociosa en el plano nacional no existen, pero el banco central de México publica con regularidad cálculos sobre el sector manufacturero. Según estas cifras, en los años ochenta el grado de utilización de la capacidad de ese sector varió entre 70 y 75 por ciento.

¹⁵ Esta contracción puede deberse a la caída correspondiente del gasto privado. Pero es más probable que la disminución de la demanda obedezca a la tendencia oficial a recortar el gasto conforme empeora la balanza de pagos externa.

Además, se puede sostener que la disminución de la producción (potencial) será de hecho un múltiplo del volumen de la fuga de capitales. Si la fuga de capitales hubiera sido de 1 000 dólares, por ejemplo, en consecuencia las importaciones también deben reducirse 1 000 dólares. Si el coeficiente de estas es 10 %, entonces la disminución requerida del PIB para equilibrar la balanza comercial sería 10 000 dólares.

Este costo también tendría efectos acumulativos, que se pueden observar al analizar la demanda, la oferta y la capacidad productiva.

Primero considérese el aspecto de la demanda. Si la demanda cae durante un periodo debido a un empeoramiento potencial (o real) de la balanza externa, entonces las ganancias y la utilización de la capacidad productiva también van a disminuir. Además, como la inversión privada depende críticamente de estos dos factores, entonces la inversión, el gasto privado y la demanda total van a reducirse (con cierto retraso).

Considérese ahora el aspecto de la oferta. Si el PIB disminuye debido a una capacidad de importación reducida, entonces también será menor la inversión de lo que hubiera sido, lo que repercutirá negativamente en la expansión de la capacidad productiva.

Así pues, la influencia dañina de la fuga de capitales se percibe tanto en el proceso de crecimiento a corto plazo como en el de largo plazo, y afecta negativamente tanto a la demanda como a la oferta.¹⁶

A partir de este razonamiento, se puede elaborar un cálculo del costo de la fuga de capitales para México. Para hacer este cálculo se ha preparado un modelo muy sencillo. Este modelo supone una economía cuya producción está restringida por la capacidad de la oferta, misma que se ve limitada por:

¹⁶ El razonamiento teórico que se propone aquí es análogo al de J. Williamson y D. R. Lessard [1987], de la obra antes citada. El concepto se derivó de la teoría keynesiana y T. Balogh [1963] lo elaboró de manera convincente en diversos artículos.

a) el nivel de las importaciones, dado el coeficiente de importación; o b) por el capital productivo existente, dada la relación producción-capital. El supuesto implícito es que el Estado puede manejar la demanda global (a través de una intervención fiscal o monetaria), y que se apega a la regla según la cual la demanda se establece en el nivel en que la capacidad de la oferta está plenamente utilizada.

El nivel de las importaciones está determinado por la capacidad neta de importar (que se toma como dada), y por el monto de la fuga de capitales. El capital productivo crece año tras año, gracias a las inversiones del año anterior, y se da por constante la relación producción-capital. No hay crédito externo, y la fuga de capitales supone una disminución igual a la capacidad de importar. Se establece un coeficiente fijo de importación, de modo que una caída de las importaciones exige una disminución del producto (potencial) por un múltiplo de la disminución de las importaciones. La reducción del producto también causa una disminución de la inversión (potencial), dado que esta se considera una proporción constante del PIB.

En este modelo, por tanto, la fuga de capitales hace disminuir el PIB corriente y al mismo tiempo reduce la capacidad productiva total y el potencial productivo futuro. El costo de la fuga de capitales equivale entonces a la diferencia del PIB potencial —que se hubiera logrado de no ser por la fuga de capitales— y el PIB real. Dado que una disminución del PIB también reduce el consumo (potencial), la fuga de capitales acarrea una disminución del nivel de vida de la población en conjunto.

“*F*” va a designar el nivel de la fuga de capitales; “*Y*” el PIB real; “*K*” el capital existente; “*K**” el capital potencial; “*DY*” la disminución (potencial) del PIB; “*DI*” la disminución (potencial) de la inversión; “*DC*” la disminución (potencial) del consumo; ‘*b*’ el coeficiente de las importaciones; ‘*g*’ la relación entre producción y capital; ‘*i*’ la participación de la inversión en el PIB; y ‘*c*’ la participación del consumo en el PIB. La pérdida de PIB, inversión, consumo y potencial productivo como consecuencia de

la fuga de capitales, puede expresarse simbólicamente de la siguiente manera:

$$DY_t = \min [(gK_t^* - Y_t), F_t(1/b)], \forall F_t > 0 \quad (1)$$

$$DY_t = F_t \left(\frac{1}{b} \right), \forall F_t < 0 \quad (1a)$$

$$K_{t+1}^* = K_0 + \sum DI_t \quad (2)$$

$$DI_t = i(DY_t) \quad (3)$$

$$DC_t = c(DY_t), \forall (gK_t^* - Y_t) > F_t(1/b) \quad (4)$$

$$DC_t = c(DY_t) + [F_t - b(DY_t)], \forall (gK_t^* - Y_t) < F_t(1/b) \quad (4a)$$

$$K_0^* = K_0 \quad (5)$$

La primera ecuación presenta la pérdida de PIB (potencial) en cualquier año dado como el menor de los dos valores: por un lado, la diferencia entre la producción, que se hubiera logrado utilizando todo el capital productivo potencial y el producto real ($gK^* - Y$); y, por otro, la fuga total de capitales por el coeficiente de las importaciones. Esto implica que si, por ejemplo, en un año dado, la limitación impuesta al PIB real fuera el capital productivo, entonces las divisas perdidas a consecuencia de la fuga de capitales en ningún caso hubieran sido susceptibles de utilización productiva.

Sin embargo, esta situación no es válida cuando hay entrada de capitales, porque en estos casos se da de hecho una ganancia (pérdida negativa) igual al flujo de capital por la inversa del coeficiente de importaciones (ecuación 1a).

La ecuación 2 define el capital potencial como igual al capital real durante el primer año más la suma después de n años (donde n equivale a la vida útil del capital físico) de la inversión potencial perdida (con un retardo de un año suponiendo

un periodo de un año entre el momento en que se ordenan los bienes de equipo y su entrega).

La ecuación 3 define la pérdida de inversión (potencial) como una participación i de la pérdida del producto potencial.

La ecuación 4 define la pérdida de consumo potencial como participación c de la pérdida del producto potencial. Esto es válido cuando la restricción impuesta a la oferta potencial consiste en la capacidad de importar —es decir, cuando $(gK^* \cdot Y) > F(1/b)$ —. Pero cuando la oferta potencial está restringida por el capital productivo —es decir, cuando $(gK^* \cdot Y) < F(1/b)$ —, entonces esa cantidad de divisas que no podría utilizarse con fines productivos, podría utilizarse de todos modos para importar bienes de consumo (ecuación 4a).

La ecuación 5 define la igualdad entre el capital real y el capital potencial al inicio del proceso.

Las cifras necesarias para evaluar el costo de la fuga de capitales no se encuentran fácilmente, pero sobre bases razonables es posible obtener cifras plausibles de la relación entre producción y capital correspondientes al periodo 1980-1991. Con este propósito me atengo a un meticuloso trabajo elaborado en la Comisión Económica para América Latina, donde se elaboran series prolongadas tanto del capital como del PIB en dólares estadounidenses constantes de 1980.¹⁷

Sin embargo, ese modelo no podía utilizarse para la totalidad del periodo 1973-1991.¹⁸ Así pues, para ese periodo las ecuaciones 1, 4 y 4a se sustituyeron por las siguientes:

¹⁷ André Hofman, "The Role of Capital in Latin America: a Comparative Perspective of Six Countries for 1950-1989), Cepal, Documento de trabajo 4, diciembre de 1991. Quisiera agradecer al señor Hofman la actualización de sus cálculos, los cuales me proporcionó.

¹⁸ A partir de las cifras de Hofman, la relación calculada de la producción y el capital disminuye persistentemente a lo largo del periodo 1970-1991, lo que parece poco plausible ya que en ese caso el PIB también hubiera quedado muy rezagado respecto del PIB potencial. Supongo que la caída que se calculó de la relación producción-capital se debe solo a la evolución diferente de los precios de los bienes de capital y de la producción.

$$DY_t = [(Y_t^* - T_t), F_t(1/b)], \forall F_t > 0 \quad (1b)$$

$$DC_t = c(DY_t), \forall (Y_t^* - Y_t) > F_t(1/b) \quad (4b)$$

$$DC_t = c(DY_t) + [F_t - b(DY_t)] \forall (Y_t^* - Y_t) < F_t(1 - b) \quad (4c)$$

Donde Y_t^* denota el PIB potencial.

En el cálculo para el periodo 1982-1991, tomé el valor más alto de la relación producción-capital para el periodo 1980-1992 —es decir, un valor de 0.5381, alcanzado en 1981; y un coeficiente de inversión de 20 %—. Por otra parte, a fin de llevar a cabo un análisis de sensibilidad, consideré otros dos valores para el coeficiente de importaciones: 10 y 15 %.¹⁹ En el cálculo correspondiente al periodo 1973-1991, mantuve estos supuestos para los coeficientes de inversiones y de importaciones, y dos supuestos optativos para el PIB potencial. En un caso supongo que en cualquier año, es 10 % más alto que el PIB real, mientras que por otra parte supongo que es 15 % más alto.²⁰ Por otro lado, supongo que en 1980 y 1981, la fuga de capitales no causó una contracción del PIB potencial, lo que se deduce de que en esos años la economía mexicana no enfrentó una restricción de divisas.

Así pues, a partir de este modelo y bajo los supuestos mencionados, se calculó el costo de la fuga de capitales, en términos de la producción y el consumo perdidos. A continuación se presentan las cifras obtenidas. No hace falta decir que la medida del costo de la fuga de capitales se propone sea aproximada más que precisa.

El cuadro 2 presenta cifras acumuladas de los periodos 1982-1988, 1982-1991 y 1973-1991, correspondientes a la

¹⁹ El coeficiente de importaciones de 10 % es un promedio del periodo 1980-1985, mientras que al final de los años ochenta el coeficiente alcanzó un valor de 15 %. El coeficiente de inversión de 0.20 es la media del periodo 1975-1991.

²⁰ Aunque no existen cifras pertinentes, parece ser que en ese periodo la capacidad ociosa fue relativamente amplia.

pérdida del producto potencial (DY), la proporción de esa pérdida respecto al PIB real (dy), la disminución del consumo potencial (DC) y la proporción de este respecto al consumo real (todas las cifras se expresan en dólares estadounidenses de 1980). En cada periodo, el costo de la fuga de capitales puede medirse desde el punto de vista de la pérdida del producto potencial, es decir, igual a la cifra (DY). La caída de los niveles de vida puede suponerse equivalente a DC .²¹

Cuadro 2. Estimaciones alternativas del costo de la fuga (cifras en millones de dólares en %)

A)	b=0.15;	Y*=1.1Y	
	1973-1991	1982-1991	1982-1988
DY	91 967	32 876	77 005
dy	1.49 %	0.89 %	3.07 %
DC	76 520	30 079	65 382
dc	1.55 %	1.02 %	3.26 %
B)	b=0.1;	Y*=1.15Y	
	1973-1991	1982-1991	1982-1988
DY	155 979	75 662	141 856
dy	2.53 %	2.05 %	5.65 %
DC	124 783	61 673	114 682
dc	2.53 %	2.09 %	5.71 %

Fuente: estimaciones del autor.

Resaltan con claridad dos cosas en este cuadro. En primer lugar, en todos los periodos México sufrió una pérdida neta

²¹ En el apéndice se presentan las cifras anuales del PIB real (Y) correspondientes a los periodos 1981-1991 y 1973-1991, la pérdida del producto potencial (DY) y la disminución del consumo potencial (DC).

debido a la fuga de capitales. En otras palabras, los efectos positivos de los aflujos de capital no han sido suficientes para compensar las repercusiones negativas de la salida de capitales. En segundo lugar, la pérdida ha sido sin duda muy grande.

Como muestra el cuadro 2, durante todo el periodo 1973-1991 el desperdicio acumulativo del producto (potencial) hubiera sido de entre 156 y 92 000 millones de dólares, es decir, hubiera representado entre 2.53 y 1.49 % del PIB total generado en ese periodo. En cuanto al consumo, la pérdida hubiera sido de entre 125 000 y 76 500 millones de dólares, es decir, entre 2.53 y 1.55 % del consumo total. Para el periodo 1982-1991, la producción perdida hubiera representado entre 0.89 y 2.05 % del PIB, y la pérdida de consumo entre 1 y 2.53 % del consumo.

Al observar el periodo 1982-1988, es decir, el periodo característico del ajuste, cuando hubo fuga de capitales en gran escala, se advierte que la pérdida fue mucho mayor. La correspondiente a la producción se puede calcular entre 142 y 77 000 millones de dólares, lo que representa 5.7 y 3.1 % del PIB total del periodo; en tanto que el desperdicio de consumo representó entre 5.7 y 3.3 % del consumo. Resulta casi innecesario señalar que esta enorme pérdida hizo todavía más difícil el ya de por sí doloroso proceso de ajuste.²²

La conclusión de lo anterior puede formularse como sigue. A partir de 1982, México enfrentó una situación muy adversa que incluyó una crisis de la deuda en despliegue, tasas de interés internacionales al alza y la caída de los precios del petróleo (que cayeron todavía más en 1986). Al mismo tiempo, sufrió el peor desastre natural de su historia reciente (el terremoto de 1985). Con todo, no hay que perder de vista que heredó una enorme infraestructura de capital que mejoró considerablemente su potencial productivo. Si se hubiera

²² Cabe mencionar también que salvo 1982, la limitación impuesta al nivel de la actividad económica hubiera sido todos los años la capacidad de importar (es decir, en la ecuación 1 el argumento $DY_t = F_t(l/b)$ fue la limitación impuesta).

explotado plenamente ese potencial, su PIB y su nivel de vida hubieran podido ser sustancialmente mayores.²³ Sin embargo, este potencial no podía explotarse plenamente debido a una insuficiente capacidad de importación. La fuga de capitales, al reducir la cantidad disponible de divisas, hizo el proceso de ajuste más difícil y doloroso.

CONCLUSIONES

1. Entre 1973 y 1988 en México hubo fuga de capitales, que representó entre 0.4 y 0.9 % de su PIB acumulativo del periodo 1973-1991. Debido a esto, se vio obligado a transferir recursos reales y financieros al exterior. Además, durante este periodo de ajuste correspondiente a 1982-1988, la fuga de capitales sumó casi 19 000 millones de dólares estadounidenses y representó entre 0.6 y 1.7 % de su PIB.

2. Durante el periodo de ajuste se fugaron de México capitales debido al despliegue de una situación de incertidumbre financiera más bien difícil de impedir. El intento por parte de las autoridades de evitar la fuga de capitales aumentando las tasas de interés y devaluando el peso no tuvo éxito y fue contraproducente. La señal que se supone que debiera dar la fuga de capitales para modificar la posición de la política económica, llegó demasiado tarde, cuando la fuga había alcanzado niveles altos, y la enorme depreciación de la tasa de cambio que acarreo, contribuyó al despliegue de una situación caótica.

3. El costo de esta fuga de capitales ha sido enorme. Dio pie a un endeudamiento excesivo cuando todavía había financiamiento exterior, y acarreo pérdidas a corto y a largo plazos de la producción que hubiera podido generar el país. Es posible calcular la pérdida de producción entre 1.5 y 2.5 % del PIB total

²³ Lo que es más, podría sostenerse que estos cálculos subestiman la pérdida del producto potencial, ya que las instalaciones productivas se habían expandido, podría lograrse una reducción del coeficiente de importaciones.

en el periodo 1973-1991, entre 0.9 y 2 % en el periodo 1982-1991, y entre 3.1 y 5.7 % en el periodo de ajuste 1982-1988.

4. Si este capital no hubiese salido del país, la producción y el gasto interno hubieran sido más altos, y el proceso de ajuste impuesto por la crisis de la deuda no exigiría tan enormes sacrificios de la población. Los problemas económicos de México no estarían resueltos, pero al menos el costo del proceso de ajuste disminuiría si no hubiese habido esa fuga de capitales.

APÉNDICE. OTROS CÁLCULOS DEL COSTO DE LA FUGA DE CAPITAL

Cuadro 1a. Estimación del costo de la fuga de capitales
(cifras en millones de dólares constantes de 1980)

Año	PIB Mill. Dols. 1980	DY	DC
1973	215 684	9 654	7 723
1974	228 864	11 853	9 482
1975	241 705	6 597	5 277
1976	251 950	27 852	22 282
1977	260 624	7 684	6 147
1978	282 126	-819	-655
1979	307 954	-9 276	-7 421
1980	333 588	0	0
1981	362 852	0	0
1982	360 574	36 057	31 792
1983	345 443	6 622	5 297
1984	357 914	8 095	6 476
1985	367 196	18 287	14 629
1986	353 412	-1 815	-1 452
1987	359 970	293	235
1988	364 454	15 012	12 010
1989	376 657	-5 619	-4 495
1990	393 398	-6 107	-4 886
1991	407 666	-32 403	-25 923
Total	6 172 031	91 967	76 519.4

Proporción del PIB 1.49 %

Proporción del consumo 1.55 %

Coef. Import. = 0.15

Y* = 1.1 Y

Cuadro 2a. Estimación del costo de la fuga de capitales
(cifras en millones de dólares constantes de 1980)

Año	PIB Mill. Dols. 1980	DY	DC
1980	333 588		
1981	362 852		
1982	360 574	30 511	28 187
1983	345 443	6 622	5 297
1984	357 914	8 095	6 476
1985	367 196	18 287	14 629
1986	353 412	-1 815	-1 452
1987	359 970	293	235
1988	364 454	15 012	12 010
1989	376 657	-5 619	-4 495
1990	393 398	-6 107	-4 886
1991	407 666	-32 403	-25 923
1992	419 101		
Total 1982-91	3 686 684	32 876	30 079
Total 1982-88	2 508 963	77 006	65 382

Proporción del PIB

1982-91	0.89 %
1982-88	3.07 %

Proporción del consumo

1982-91	1.02 %
1982-88	3.26 %

Coef. Import = 0.15

Fuente: estimaciones del autor.

REFERENCIAS

- Balogh, T. [1963], *Unequal partners*, 2 vol., Oxford, Basil Blackwell.
- Bhadurí, A., y E. Matzner [1990], "Relaxing the international constraint on full employment", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, marzo.
- Eggerstedt, H., R. Brideau y S. van Wijnbergen [1993], *Measuring capital flight. A case study of Mexico*, Banco Mundial, WPS 1121.
- Eichengree, B., A. Rose y Ch. Wyplosz [1995], "Exchange market mayhem: the antecedents and aftermath of speculative attacks", *Economic Policy*, octubre.
- Félix, D., y J. Sánchez [1990], "El papel de la fuga de capitales en la crisis de la deuda en América Latina", en C. Ruiz y C. Tello (eds.), *Crisis financiera y mecanismos de contención*, México, FCE/UNAM.
- Félix, D. [1993], *Suggestion for international collaboration to reduce destabilizing effects of international capital mobility in LDC*, Universidad de Washington, Working Papers Series, WP núm. 173.
- _____ [1985], "How to resolve Latin America's debt crisis", *Challenge*, noviembre-diciembre.
- Frieden, J. [1984], "Para acabar con la deuda externa", *Nexos*.
- García-Yévenes, L. M. [1994], "De déficit a superávit: la evolución reciente de las finanzas públicas en México", en López Gallardo, J. (ed.), *Cambio estructural y potencialidades de crecimiento de la economía mexicana*, México, Nuevo Horizonte Editores.
- Kaminsky, G., y C. M. Reinhart [1996], "The twin crises: the causes of banking and balance of payments problems", *International Finance Discussion Paper*, núm. 544.
- López, J. [1991a], *La economía del capitalismo contemporáneo. Teoría de la demanda efectiva*, México, UNAM/Diana.

- _____ [1991b], “Contractive adjustment in Mexico”, *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 44 [178]: 293-318.
- Ros, J. [1991], “La movilidad del capital y la eficacia de la política en una corrida del crédito. La economía mexicana en los ochenta”, *El Trimestre Económico*, 58 [231]: 561-587.
- Steindl, J. [1990], “Relaxing the international constraint on full employment. A comment”, *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, marzo.
- Williamson, J., y D. R. Lessard [1987], *Capital flight: the problem and policy responses*, Institute for International Economics. Washington, D. C.

VENTAJAS COMPARATIVAS, CRECIMIENTO Y COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO*

Uno de los objetivos de largo plazo del gobierno mexicano con la estrategia económica iniciada en 1983 fue modificar la especialización productiva y el patrón de comercio exterior de México. Concretamente, con la apertura externa, se buscaba elevar la participación relativa en la producción y en el comercio de los bienes transables, y dentro de estos muy en especial de los bienes producidos con métodos intensivos en trabajo.

En efecto, la mayor competencia de las importaciones provocada por la disminución de los aranceles y la eliminación de las barreras no arancelarias, rebajaría los precios de todos los bienes transables. Sin embargo, los precios de los bienes intensivos en trabajo caerían proporcionalmente menos, ya que es en ellos en donde —dada su abundancia de fuerza de trabajo— México goza de ventajas comparativas y, por consiguiente, son relativamente menores los costos y los precios de la producción nacional, comparados con la externa. La competencia externa, entonces, elevaría los precios relativos de estos bienes y su rentabilidad y, como consecuencia, los recursos se desplazarían desde la fabricación de bienes intensivos en capital hacia bienes intensivos en trabajo.

El objetivo de este artículo es doble:

a) En primer lugar, estudiar, desde un punto de vista teórico, las ventajas asociadas con el aprovechamiento de las

* Publicado en *Investigación Económica*, 57 [222]: 47-72. Se han mantenido los criterios editoriales de la versión original (n. del e.).

ventajas comparativas; el que entenderemos como un alza de la participación relativa de los bienes intensivos en trabajo tanto en la producción como en el intercambio externo, en una economía del tipo de la mexicana.

b) En segundo lugar, presentar alguna evidencia sobre el aprovechamiento en la economía mexicana de estas ventajas en el pasado, y respecto de los efectos de la apertura comercial reciente sobre el aprovechamiento de las mismas.

Como se sabe, el principio de las ventajas comparativas y la teoría neoclásica del comercio internacional, han sido y son objeto de un extenso debate. Por restricciones de espacio, nos hemos visto forzados a acotar drásticamente la revisión de ese debate, limitándonos a analizar aquellas fuentes más estrechamente vinculadas con el enfoque que aquí hemos adoptado, y con las preguntas a las que queremos responder.

Es preciso dejar en claro que no es nuestro objetivo analizar por qué la economía mexicana tiene el patrón de especialización productiva que la caracteriza, o por qué este ha evolucionado como lo ha hecho en el pasado reciente. Además, asumiremos que las ventajas comparativas de México residen en los bienes intensivos en trabajo. Discutir ese supuesto también escapa a los objetivos de esta investigación.

EL PRINCIPIO DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS

El estudio teórico de los beneficios o prejuicios de aprovechar las ventajas comparativas requiere un marco conceptual macroeconómico, a la vez que dinámico. En nuestra investigación utilizaremos un enfoque teórico no neoclásico; y nos apoyaremos en la teoría del crecimiento de la economía socialista elaborada por M. Kalecki.¹ Es verdad que Kalecki

¹ Véase M. Kalecki [1976], en "Economía socialista y mixta" (parte I), México, FCE. También recogemos ideas presentadas por K. Laski [1996], "The influence of

no analizó en términos normativos el principio de las ventajas comparativas. Sin embargo, su teoría se presta bien para responder a las preguntas macroeconómicas fundamentales asociadas con ese principio; y es también lo suficientemente sencilla como para que podamos obviar una exposición detallada de la misma.

Para entrar en materia, conviene precisar en qué consiste el Principio de las ventajas comparativas. En términos sencillos, este establece que una economía en particular obtendrá ganancias estáticas y dinámicas si se especializa en la producción de bienes en cuya fabricación se utilizan intensivamente los recursos que posee de manera abundante. Por ejemplo, en un país semindustrializado donde existe una reserva abundante de fuerza de trabajo en condiciones de desocupación abierta o disfrazada —como es el caso de México— convendría orientar la especialización productiva hacia bienes intensivos en trabajo, y relativamente poco intensivos en capital.²

A continuación analizaremos la lógica y la racionalidad del principio de las ventajas comparativas. Para ello, un paso preliminar consistirá en precisar algunas definiciones y examinar los vínculos entre ellas.³

En primer término, definiremos la intensidad de capital, o relación capital-producto, en la fabricación de un bien cualquiera, como los requerimientos de capital fijo por unidad de producción generada. A su vez, la intensidad de trabajo serán los requerimientos de trabajo por unidad de producto

foreign trade on the rate of economic growth”, en J. Soldaczuk (comp.), *International trade and development theory and policy*, Varsovia, Polish Scientific Publishers. Hemos omitido las referencias puntuales a estos dos trabajos, para aligerar el texto.

² Por su parte, la teoría neoclásica del comercio internacional va más lejos, pues sostiene que en una economía de libre competencia y sin interferencia gubernamental, las fuerzas y señales del mercado orientarán la producción y las inversiones de acuerdo con las ventajas comparativas de cada país. En este trabajo no discutiremos la validez de esta teoría.

³ Lo que sigue recoge algunos conceptos básicos de la teoría de Kalecki.

generado. Esto es, si k_i y l_i son, respectivamente, la intensidad de capital y de trabajo en la fabricación del bien i , tenemos

$$k_i = K_i/Y_i \quad (1)$$

$$l_i = L_i/Y_i \quad (2)$$

Donde estamos haciendo unitarios tanto el precio del bien i , como el del bien del capital que se utiliza para fabricarlo, y en que:

L_i = número de trabajadores empleados en la fabricación del bien i :

K_i = número de unidades de capital empleados en la fabricación del bien (y valor de esos bienes de capital).

Y_i = número de unidades del bien i producido, y valor de esos bienes.

Por definición, la productividad del trabajo en la fabricación del bien i que denotamos por α_i , es idéntica a la inversa de la intensidad de trabajo en la fabricación de ese bien.

$$\alpha_i = Y_i/L_i = 1/l_i \quad (3)$$

En una economía que produce j bienes la relación promedio capital-producto k , será igual a:

$$k = (K_1 + K_2 + \dots + K_j)/(Y_1 + Y_2 + \dots + Y_j)$$

$$k = k_1\lambda_1 + k_2\lambda_2 + \dots + k_j\lambda_j \quad (4)$$

Donde λ_i es la participación relativa del bien i en el producto total

$$Y (\lambda_i = Y_i/Y; Y = Y_1 + Y_2 + \dots + Y_j).^4$$

⁴ En la expresión 4, K_i y Y_i denotan el valor de los bienes de capital y el valor del producto, respectivamente.

A su vez, la productividad promedio del trabajo a será igual a:

$$a = a_1\gamma_1 + a_2\gamma_2 + \dots + a_j\gamma_j \quad (5)$$

Donde γ_i es la participación relativa del empleo en la fabricación del bien i , en el empleo total

$$L (L = L_1 + L_2 + \dots + L_j)$$

Es obvio que un aumento de la participación de los bienes intensivos en trabajo, y poco intensivos en capital, en la producción total (suponiendo que las intensidades de trabajo y capital en la fabricación de cada uno de los bienes se mantiene constante), elevará la intensidad de trabajo promedio, y reducirá la relación capital-producto, así como la productividad del trabajo promedio.

Esta idea elemental constituye la base del principio de las ventajas comparativas. Si una economía cualquiera puede obtener mercancías en el mercado mundial, de manera que, por ejemplo, intercambia bienes intensivos en trabajo por bienes intensivos en capital, entonces se podría especializar en el primer tipo de bienes y aumentará su intensidad promedio de trabajo.

ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA E INTENSIDAD EN EL USO DE LOS FACTORES

Conviene traer a colación la conocida distinción entre ventajas absolutas y ventajas comparativas. Supóngase que una economía puede intercambiar como equivalentes bienes que son poco intensivos tanto en capital como en trabajo, recibiendo bienes que son más intensivos tanto en capital como en trabajo. Entonces goza de una ventaja absoluta en los primeros y podrá especializarse en ellos. Gracias a esa especialización,

se reducirá su relación promedio capital-producto, a la vez que aumentará la productividad promedio de sus trabajadores. Las ventajas del intercambio y de la especialización son aquí obvias.

Supóngase ahora que esta economía goza de ventajas comparativas, y que el intercambio implica entregar bienes poco intensivos en capital y altamente intensivos en trabajo, recibiendo a cambio bienes muy intensivos en capital y poco intensivos en trabajo. En este caso, su especialización en los primeros implicará una reducción de su relación promedio de capital-producto, pero acompañada ahora de una reducción también de la productividad promedio de sus trabajadores.

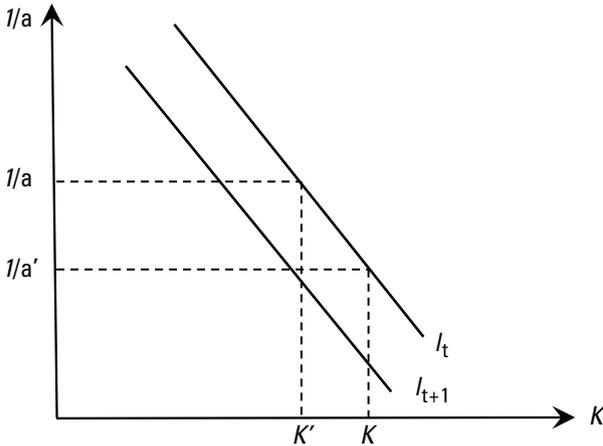
Así, esta economía dejará de producir algunos bienes altamente intensivos en capital, debido a lo cual el valor del parámetro λ correspondiente a ellos (en la ecuación 4) se hará cero, mientras se eleva el valor de λ correspondiente a bienes poco intensivos en capital; lo que reducirá el valor promedio de k . A su vez, el valor de γ para los bienes con alta productividad del trabajo que ahora deja de producir caerá a cero, elevándose ese valor para algunos bienes para los que la productividad del trabajo es baja, lo que reducirá el valor promedio de α en la ecuación 5.

Los efectos de una mayor especialización entre distintos tipos de bienes, respecto de los cuales se poseen ventajas comparativas, mas no absolutas, sobre la relación promedio capital-producto y sobre la productividad del trabajo promedio pueden expresarse en la gráfica 1.⁵

En el diagrama, indicamos en el eje horizontal la relación capital-producto, y en el vertical la inversa de la productividad

⁵ En la gráfica 1 adaptamos la “curva de posibilidades de producción” de Kalecki [*op. cit.*, cap. 7]. Sin embargo, a diferencia del planteamiento de Kalecki, aquí suponemos dada la técnica de producción, mientras la composición de la producción cambia.

Gráfica 1.



del trabajo. La recta l_t muestra diferentes grados de especialización productiva que permiten obtener una unidad de producto nacional, suponiendo que las intensidades de capital y de trabajo de cada uno de los bienes no se modifican. Por ejemplo, una mayor especialización en bienes poco intensivos en capital, pero muy intensivos en trabajo, reducirá la relación capital-producto promedio, pero implicará necesariamente una caída de la productividad promedio del trabajo α : de allí la pendiente negativa de la recta l_t .

La recta l_{t+1} refleja los efectos del progreso técnico. Ella muestra que en el año $t + 1$, una unidad de producto nacional podría obtenerse manteniendo constante la relación promedio capital-producto (k), pero logrando una mayor productividad promedio del trabajo que en el año anterior (el paso de $(1/a)$ a $(1/a')$). Alternativamente, esa unidad de producto podría generarse manteniendo constante la productividad promedio del trabajo (en α) pero rebajando la relación capital-producto (de k a k').

Como dijimos, cuando una economía cambia su grado de especialización productiva aprovechando sus ventajas comparativas, una menor intensidad de capital —por ejemplo— irá acompañada con una menor productividad del trabajo. En este caso, entonces, los beneficios del intercambio y de la especialización son menos evidentes que cuando se goza de ventajas absolutas, y dependerán de cuál sea la dotación relativa de factores productivos de que ella disponga. A continuación analizamos cómo se expresan estos beneficios, mediante un razonamiento sencillo pero riguroso.⁶ Expresemos la tasa de crecimiento del producto de dos maneras alternativas, pero no independientes [Kalecki, 1976: cap. 2]. En primer término, esta puede expresarse en función de la inversión en bienes de capital, la eficacia promedio de esos bienes, y la depreciación de los bienes de capital que antes se utilizaban pero que ahora se dejan de utilizar. Sea R la tasa de crecimiento del producto, i , el coeficiente de inversión (la participación de la inversión en el producto), y d el coeficiente de depreciación (la pérdida de producto debida a que los bienes de capital más viejos se dejan de utilizar, respecto del producto). Entonces:

$$R = i/k - d \quad (6)$$

Por otra parte, podemos expresar la tasa de crecimiento del producto en función de la tasa de crecimiento del empleo, que denotamos por β , y la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo, que denotamos por α . Así:

$$R = \alpha + \beta \quad (7)$$

⁶ Para concentrarnos en el tema que queremos estudiar, supondremos que la demanda efectiva, el grado de aprovechamiento de las capacidades, y la tasa y orientación de la inversión, no dependen de la especialización productiva de la economía. Admitiremos, entonces, que el Estado puede establecer el nivel de la demanda y el nivel y la orientación de la inversión.

LAS GANANCIAS DINÁMICAS DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS

Consideremos ahora el caso de una economía semindustrializada. Supondremos que ella cuenta con una amplia reserva de fuerza de trabajo desempleada, y que sus ventajas comparativas están en la fabricación de bienes intensivos en trabajo, y poco intensivos en capital.

Analizaremos de manera detallada las ganancias que esta economía podría obtener si cambia su patrón de especialización de acuerdo con sus ventajas comparativas, mediante un ejemplo numérico sencillo. Antes de ello, introduciremos el concepto de productividad incremental del trabajo: esta es la productividad del trabajo en las plantas que entran en operación en el año más reciente, gracias a las inversiones que “maduran” (inician su operación) ese año. Ubicaremos la productividad incremental del trabajo como a' , y su tasa de crecimiento por α' . La productividad promedio del trabajo a , es el promedio ponderado de la productividad en las plantas que fueron entrando en operación durante los últimos n años, en que n es el número de años de vida útil del equipo productivo (esto es, las máquinas que cumplen $n + 1$ años, se eliminan).

El ejemplo 1 ilustra numéricamente los efectos de un cambio en la especialización productiva, y en la relación capital-producto, sobre la trayectoria de la productividad del trabajo, suponiendo que el número de años de vida útil del equipo productivo es de ocho años. Se consideran dos casos; en el primero no existe progreso técnico; en el segundo sí hay progreso técnico. Este se expresa a través de un crecimiento, año con año, de la productividad *incremental* del trabajo.

Para simplificar el análisis, hacemos tres supuestos. Supondremos que el progreso técnico es neutral, en el sentido que la tasa de progreso técnico es la misma para cualquier especialización productiva y cualquier relación capital-producto. Suponemos también que es *homogéneo*, en el sentido que todos los años esa tasa es idéntica. Por último, suponemos que el

progreso técnico es *exógeno*, en el sentido que es independiente de la tasa de crecimiento, y la estructura de producción, de la economía.

Admitamos que durante un periodo de al menos n años se mantuvieron constantes tanto la estructura productiva como la intensidad de capital en la fabricación de todos y cada uno de los bienes que componen el producto nacional. Entonces, si esta situación no cambia, la relación capital-producto se mantendrá constante. Si no existe progreso técnico, las productividades incremental y media del trabajo serán iguales y constantes (las tasas de crecimiento respectivas serán cero). Si existe progreso técnico —y este es homogéneo— las productividades incremental y media del trabajo crecerán a una tasa igual y constante.⁷⁷

Supóngase ahora que en un año cualquiera (1997 en nuestro ejemplo) se produce un cambio en la especialización productiva, en favor de bienes intensivos en trabajo y poco intensivos en capital; de tal manera que la relación capital-producto baja de 3 a 2. Si no existiera progreso técnico, entonces este cambio provocaría una caída de las productividades incremental y media del trabajo (las caídas proporcionales son de 13 y 1.6 % en el ejemplo). De mantenerse este nuevo patrón de especialización, la productividad incremental del trabajo se estabilizaría en su nuevo nivel; pero la productividad promedio seguirá cayendo, hasta que toda la estructura inversionista esté de acuerdo con el nuevo patrón de especialización.

Cuando existe progreso técnico, la productividad incremental del trabajo no necesita caer (en nuestro ejemplo sí cae, 5 %) aunque su tasa de crecimiento se reducirá en el año en que ocurre el cambio. Esto es, la tasa de crecimiento de la

⁷ Estamos simplificando el análisis porque, como se dijo, la productividad promedio del trabajo es un promedio *ponderado* por la proporción que representan los trabajadores que trabajan con equipos de diferentes “generaciones”, respecto del total de trabajadores. El supuesto implícito —que mantendremos en lo que sigue— es que todas las “generaciones” de equipo ocupan el mismo número de trabajadores.

productividad promedio del trabajo será ahora $\alpha - \delta_t$, en que δ_t es la caída proporcional en la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo que ocurre debido al cambio en el patrón de especialización.

La tasa de crecimiento de la productividad promedio del trabajo será menor que aquella original a hasta que se complete el cambio total de la estructura inversionista. Una vez finalizado ese proceso, las productividades incremental y promedio volverán a crecer a su tasa original (esto es, δ será cero a partir de ese momento); pero la relación capital-producto se mantendrá en su nuevo nivel.

¿Qué efectos tendrá este cambio en el patrón de especialización sobre las principales variables macroeconómicas? El ejemplo 2 permite responder a esta pregunta; ahí se presentan trayectorias hipotéticas del producto (Y) y su tasa de crecimiento (R), de la inversión (I) y el coeficiente de inversión (i), del consumo (C) y el coeficiente de consumo (c) ($c \equiv 1 - i$); del empleo (L) y su tasa de crecimiento (β). Suponemos un coeficiente de depreciación (d) constante e igual a 3 %. Asumimos también que a tasa de desempleo ϕ (que definimos como $\phi = (L^* - L)/L^*$, donde L^* es la oferta de fuerza de trabajo en el año de 1996 es de 23.3 %, y que la oferta de fuerza de trabajo crece a una tasa anual de 2 por ciento.

Utilizando las ecuaciones 6 y 7, y con los supuestos recién mencionados, presentamos en el ejemplo los resultados numéricos de dos ejercicios. En ambos suponemos una aceleración del proceso de crecimiento de 2 a 4 % que ocurre en 1997. En el primero suponemos que este va acompañado de un cambio en la especialización productiva en favor de bienes intensivos en trabajo, que permite reducir la relación capital-producto de 3 a 2, pero que hace caer la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo (según los resultados numéricos del ejemplo anterior).

La comparación de los dos casos permite apreciar que, desde el punto de vista del consumo y del empleo (que son,

finalmente, las variables macroeconómicas más importantes, ya que ellas inciden directamente sobre el bienestar de la población), la mejor situación se alcanza cuando se acelera el crecimiento simultáneamente con un cambio de la especialización productiva en favor de bienes intensivos en trabajo.

En efecto, aunque la tasa de crecimiento y el nivel del producto son idénticos por construcción en los casos 1 y 2, en el primero el consumo y el empleo serán siempre superiores, hasta el año en que se absorbe totalmente la reserva de fuerza de trabajo (el año 2018 en el ejemplo). Entre 1996 y 2018, el consumo crece más que el producto en el caso 1, y menos que este en el caso 2; de manera que en el año terminal será cerca de 9 % superior en el primero. A su vez, en ese año el desempleo se absorbe totalmente, mientras que en el caso 2 la tasa de desempleo todavía es positiva, de 5.6 por ciento.

Como se ve, esta ganancia de consumo no se logra de manera gratuita. La reducción de la relación capital-producto va acompañada por una caída de la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo. De manera que el empleo debe crecer mucho más rápidamente en el caso 1 que en el 2. Esto es, la ganancia de consumo se paga con un mayor empleo. Pero este es un costo que puede permitirse una economía que cuenta con una amplia reserva de fuerza de trabajo desocupada.

En el año que sigue al terminal (2019), si se mantienen constantes la especialización productiva y la relación capital-producto en el caso 1, la tasa de crecimiento de 4 % del producto no podría mantenerse. Ello es así porque esa tasa no puede exceder el valor de la suma de la tasa de crecimiento del empleo más la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo. La primera no puede ser superior a 2 %, que es el ritmo al que crece la oferta de fuerza de trabajo, y la segunda es —para una especialización productiva y relación capital-producto dadas— de 1 %. Por tanto, en ese año la tasa de crecimiento debe reducirse a 3 %. Esto, a su vez, hace que el

coeficiente de inversión i descienda de 14 a 12 %, lo que permite un aumento ulterior del coeficiente de consumo c (de 36 a 38 %) y del nivel de consumo. Este último crece 5.3 % entre los años 2018 y 2019 (a pesar de que el producto creció solo 3 % entre esos años).

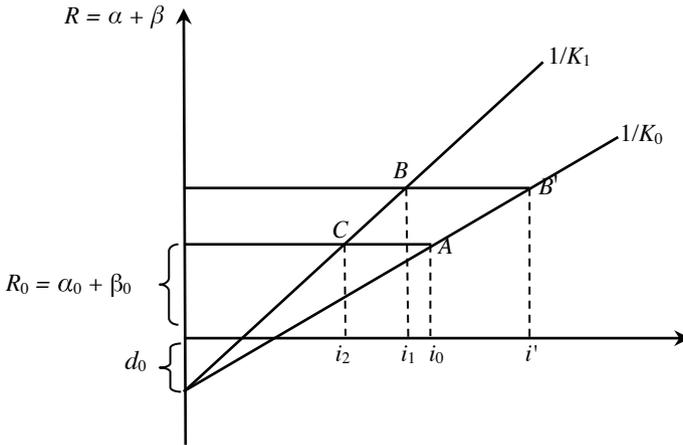
El proceso de aceleración del crecimiento, y de cambio de la especialización productiva, de la relación capital-producto y de la productividad del trabajo, se puede visualizar en la gráfica 2. En el eje horizontal expresamos el coeficiente de inversión y en el vertical la tasa de crecimiento del producto R .

En el año anterior al inicio del proceso de cambio en el patrón de especialización, a un coeficiente de inversión de i_0 , y una relación capital-producto R_0 (dado un coeficiente de depreciación d), corresponde una tasa de crecimiento del producto R_0 (punto A). Para la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo α_0 , la tasa de crecimiento del empleo será β_0 .

El cambio en el patrón de especialización permite rebajar la relación capital-producto de k_0 a k_1 ($k_1 < k_0$), de manera que la recta que asocia el coeficiente de inversión con la tasa de crecimiento del producto se desplaza hacia arriba. La aceleración del crecimiento de A a B se puede lograr entonces con un coeficiente de inversión i_1 , más pequeño que el inicial. En cambio, si se mantuviera el patrón de especialización y la relación capital-producto iniciales, esa tasa de crecimiento ($B' = B$) exigirá un coeficiente de inversión i' ($i' > i_0 > i_1$).

La aceleración del crecimiento podrá mantenerse mientras se cuente con fuerza de trabajo desocupada. Cuando esta reserva se agota, la economía tendrá que volver a crecer a su ritmo anterior. En la gráfica, ello exigirá un movimiento desde B hacia C . Pero el menor ritmo de crecimiento del producto permitirá también reducir el coeficiente de inversión desde i_1 hacia i_2 .

Gráfica 2.



CRÍTICAS AL PRINCIPIO DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS

El principio de las ventajas comparativas ha sido objeto de diversas críticas.⁸ En general, en esas críticas se plantea que si una economía semindustrializada se especializa en bienes intensivos en trabajo, en alguna medida estaría bloqueando o limitando su modernización.⁹ A continuación daremos una breve presentación de algunas críticas puntuales, y trataremos de sopesar su validez en el caso de una economía semindustrializada.

Una primera crítica alude a la pérdida de competitividad, y al menor dinamismo de las exportaciones resultante, que sufriría una economía que se especializa en bienes intensivos en trabajo. Esto se debería básicamente al hecho de que

⁸ En algunas de estas críticas se confunde el principio de las ventajas comparativas, con la teoría neoclásica del comercio internacional. Como dijimos, esta última no se discutirá en este trabajo.

⁹ Algunas de estas críticas se formulan en el trabajo de Jaime Ros [1987].

las elasticidades ingreso y precio de la demanda mundial para este tipo de bienes son pequeñas, por lo que los mercados de exportación para ellas crecen lentamente.

La verdad es que la hipótesis que sustentaría esa crítica no ha sido verificada empíricamente. Pero incluso si ella fuera válida, sus implicaciones no deberían exagerarse.

La razón es la siguiente: incluso una economía que no podría calificarse de pequeña, como la mexicana, por ejemplo, representa aún una proporción muy reducida en las exportaciones mundiales: en la primera mitad, estas aportaciones manufactureras equivalían a alrededor de 8 % de aquéllas de los llamados “Cuatro Tigres de Asia” (Corea, Hong-Kong, Singapur y Taiwán) y representaban cerca de 5 % de las importaciones manufactureras totales de Estados Unidos. De manera que incluso si el ritmo de expansión del mercado mundial para los bienes intensivos en trabajo fuera bajo, México tendría un mercado potencial enorme para ellos.

Lo anterior contribuye a explicar por qué la elasticidad-precio de las exportaciones mexicanas no petroleras es relativamente elevada. En un estudio del autor, por ejemplo¹⁰ se encontró que una ganancia de competitividad de 10 %, eleva su valor (en dólares corrientes) en 9.5 % (con un rezago de un año y medio). Si México mejorara levemente su competitividad en precios, su mercado se ampliaría de manera considerable.

Una segunda crítica alude al hecho de que una especialización en bienes intensivos en trabajo se traduce en una masa salarial y, por tanto, en un nivel de consumo mayor y un coeficiente de ahorro y de inversión menores, que una especialización en bienes poco intensivos en trabajo. Se estaría con ello limitando el proceso inversionista, o la acumulación de capital; y así, el proceso de crecimiento económico de largo plazo.

Sin embargo, en esta crítica se pierde de vista que la finalidad del proceso económico no es la acumulación ni siquiera la

¹⁰ López Gallardo [1994: 34-36].

producción, sino el consumo. Como se demostró, el crecimiento de este último —y también el de la producción— se puede lograr con tasas de inversión relativamente bajas si la relación capital-producto también es relativamente pequeña.¹¹

Podría argumentarse quizá que la adopción de un patrón de especialización que favorece inicialmente los bienes intensivos en trabajo y con baja productividad impediría, o haría más difícil, lograr altos niveles de productividad en el futuro, una vez agotada la reserva de fuerza de trabajo, porque fabricar los bienes en que la productividad del trabajo es alta requiere una elevada calificación de la fuerza de trabajo.

Sin embargo, se puede plantear exactamente lo contrario. Un patrón de especialización basado en bienes intensivos en trabajo generará niveles de ingreso, de empleo productivo y de consumo superiores durante una etapa inicial, lo cual permitiría un gasto educacional también mayor. Gracias al gasto educacional más alto y al mayor empleo, la capacitación de la fuerza de trabajo se elevará también de manera más rápida. En consecuencia, en el futuro, será más fácil (y no más difícil) empezar a producir bienes altamente intensivos en capital y poco intensivos en trabajo (o adoptar tecnologías más modernas y de elevada productividad).

Finalmente, una tercera crítica al principio de las ventajas comparativas sostiene que una especialización en bienes intensivos en trabajo podría afectar negativamente el progreso técnico. Pero esta crítica carece también de validez.

Ya se vio que una especialización inicial en bienes intensivos en trabajo genera mayores ingresos y ocupación productiva,

¹¹ Por cierto, si la economía mantuviera rígida su especialización en bienes en cuya fabricación la productividad del trabajo es pequeña —y si además en esos bienes no se pudiera recurrir a métodos productivos con una mayor productividad del trabajo— entonces, una vez agotada la reserva de fuerza de trabajo desocupada, ese nivel de producto sería forzosamente menor que si ella se hubiera especializado en la producción de bienes intensivos en capital y con una elevada productividad del trabajo. Sin embargo, una vez agotada esa reserva de fuerza de trabajo, esa economía puede modificar su patrón de especialización.

y permite que los gastos en educación sean superiores. No existe una formulación teórica de común aceptación sobre los factores determinantes del progreso técnico. Sin embargo, entre los factores que todas las teorías destacan, se cuentan la ocupación productiva y la educación.¹² Una estrategia de crecimiento en que se privilegian, en especial en las etapas iniciales, tanto la ocupación como la educación, indudablemente que estimulará el progreso técnico.

De cualquier manera, hay un cierto elemento válido en esta preocupación por el diferente ritmo que puede tener el progreso técnico. Se trata del hecho que existen algunas líneas de producción que son generadoras de progreso técnico. Quien carece de ellas puede quedar rezagado en el desarrollo tecnológico; o al menos puede perder bases para un desarrollo tecnológico autónomo. A menudo este tipo de actividades tiene un periodo de maduración largo, por lo que es preciso iniciarlas en etapas relativamente tempranas de la industrialización.

Este elemento, naturalmente, no anula las ventajas que pueden lograrse aprovechando el principio de las ventajas comparativas. Pero sí exige una cierta flexibilidad, evitando convertirlo en una norma absoluta. Esto es, una economía semindustrializada debería, desde una etapa temprana, buscar *algunas pocas*¹³ industrias que sean capaces de generar y/o difundir capacitación y progreso tecnológicos, aunque éstas sean intensivas en capital.

Así, pues, podemos concluir señalando que el principio de las ventajas comparativas puede brindar beneficios indudables a aquellas economías que lo adopten sin rigideces.

¹² Nos referimos, naturalmente, a aquellas formulaciones que buscan hacer endógeno el progreso técnico.

¹³ La capacidad de establecer industrias de punta en las economías semindustrializadas es limitada debido a su relativa escasez de cuadros técnicos. Véase sobre este punto, en especial en lo referido a la experiencia de Corea, H. Pack y L. Westphal [1986].

No está de más hacer notar, para finalizar, que las naciones que más rápidamente han vivido durante la posguerra han sabido aplicarlo de manera juiciosa. Es el caso en particular de los países del Sudeste Asiático y Japón. Allí, el patrón de especialización favoreció inicialmente las industrias altamente intensivas en trabajo —muy en especial en trabajo no calificado— y recién en etapas más avanzadas las industrias intensivas en capital (y en trabajo calificado) fueron adquiriendo una presencia más masiva. Ello se reflejó también en la estructura del comercio exterior de esas naciones.¹⁴

Como veremos de inmediato, la estrategia de los países del sudeste de Asia contrasta de manera clara con la de México.

VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO

Con anterioridad al proceso de apertura de la economía mexicana se realizaron diferentes estudios acerca de su patrón de comercio exterior. En general, los resultados obtenidos en ellos difieren en sus conclusiones.¹⁵

Por ejemplo, Hufbauer,¹⁶ en una investigación sobre 24 países (incluyendo México), y R. Boatler¹⁷ para el caso específico de México, concluyeron que el comercio de nuestro país no

¹⁴ Fujii, G. y N. Levy [1993].

¹⁵ Parte de las observaciones que siguen provienen de Pérez Nieto, A. [1996], *La apertura comercial mexicana de la década de los ochenta. Fundamentos teóricos y evidencia empírica*, tesis de maestría no publicada, maestría en ciencias económicas, UNAM.

¹⁶ Hufbauer, G. C. [1970], "The Impact of National Characteristics and Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Goods", en R. Vernon (ed.), *The Technology Factor in International Trade*, Nueva York, Oficina Nacional de Investigación Económica, Universities - National Conference Series: 145-231.

¹⁷ Boatler, R. W. [1974], "Las predicciones de la teoría del comercio internacional y el crecimiento de las exportaciones manufactureras de México", *El Trimestre Económico*, 61 (4), [164]: 811-858.

se corresponde con sus ventajas comparativas.¹⁸ Un estudio posterior, referido a 1970, llegó a conclusiones opuestas, en el sentido de que “existe especialización en la producción de bienes intensivos en mano de obra no calificada, con importaciones de bienes intensivos en trabajo calificado”.¹⁹

Prácticamente no existen estudios detallados de los efectos de la apertura sobre el comercio exterior mexicano. Sin embargo, en un trabajo ya citado se sostiene que:

... el perfil de ventajas comparativas que ha ido emergiendo (desde la segunda mitad de los ochenta) no parece ajustarse —en general— a lo que sería de esperar con base en la teoría tradicional del comercio internacional [...] [Con respecto a lo anterior] las ramas que tienen mayores avances de competitividad y que en particular constituyen el único grupo en donde las ventajas comparativas reveladas aumentan después de la apertura, muestran una intensidad mayor de capital que el resto de los grupos y pagos por patentes superiores al promedio. Por lo contrario, las ramas en que se pierde competitividad son particularmente intensivas en mano de obra y utilizan tecnologías mucho menos refinadas.²⁰

En un trabajo empírico más detallado, basado en las matrices insumo-producto, se utilizó como indicador el Coeficiente de la Intensidad del Factor Trabajo (CIFT).²¹ En términos generales, los resultados más importantes de ese estudio son los siguientes:

¹⁸ Sin embargo, la metodología de estas dos investigaciones ha sido criticada con argumentos bastante sólidos. Véase las referencias a las críticas en el trabajo de A. Pérez ya citado.

¹⁹ Clavijo, F., W. Saez y P. Scheuer [1978], “¿A qué modelo de industrialización corresponden las exportaciones mexicanas?”, *El Trimestre Económico*, 45 [177]: 109-135.

²⁰ G. Fujii, y N. Levy, *op. cit.*

²¹ En el numerador de ese coeficiente se considera la cantidad de mano de obra total que emplea cada rama, y en el denominador se utiliza la producción bruta correspondiente a cada rama. Véase Pérez Nieto, A. [1996], obra citada.

1) Antes de la apertura, la intensidad de trabajo del comercio exterior manufacturero mexicano no parece haberse correspondido con la abundancia de este factor en el país.

2) Esta situación no se corrigió, sino que se hizo incluso más marcada en el periodo 1985-1990; en estas ramas que alcanzaron un alto crecimiento exportador fueron aquellas en donde la intensidad de uso de trabajo fue bastante inferior que las de bajo crecimiento exportador. A la vez, el coeficiente de uso de trabajo de las ramas exportadoras netas resultó ser — junto con el de las ramas con bajo volumen de comercio exterior— el más pequeño de todos.

Finalmente, para los propósitos del presente trabajo, se llevaron a cabo algunas estimaciones econométricas de corte transversal.²² En ellas, se buscó identificar los factores que explican el distinto comportamiento de las exportaciones,²³ entre las diversas ramas de actividad económica. Se consideraron tanto las ramas productoras de bienes transables, como las ramas de la manufactura. La información proviene del *Sistema de Cuentas Nacionales* del Inegi (Esta información excluye las maquiladoras).

El procedimiento consistió en realizar un conjunto amplio de estimaciones, considerando todos aquellos factores que, eventualmente y de acuerdo con la, o las teorías, podría(n) ejercer alguna influencia sobre las exportaciones. Se tomó la participación de las exportaciones en el PIB de cada rama, o coeficiente de exportaciones, como variable dependiente. Entre las variables independientes consideradas, se trató de incluir aquellas referidas a la utilización de los factores productivos, ya que estas están asociadas con las ventajas comparativas. El periodo considerado se extiende solo hasta 1992, debido a que para algunas variables no existía información para años posteriores.

²² El autor agradece a Jesús Santamaría por su apoyo en la realización del trabajo econométrico que se reporta a continuación.

²³ Se realizaron también estimaciones para las importaciones, pero en este caso los resultados fueron poco satisfactorios y no se reportan aquí.

Las estimaciones econométricas fueron las siguientes:²⁴

a) Ramas productoras de bienes transables.

Variable dependiente: x_{86-92j}

Número de observaciones: 55

$$x_{86-92j} = 0.15 + 1.1x_{80-85j} - 0.05L_{80-85j} - 0.08k_{86-92j} + 0.51w_{86-93j}$$

(.06) (.09) (.02) (.02) (.18)

$$R^2 = 0.78$$

Donde:

x_{86-92j} es la participación de las exportaciones en el PIB de la rama j , promedio anual para el periodo 1986-1992.

x_{80-85j} es la participación de las exportaciones en el PIB de la rama j , promedio para el periodo 1980-1985.

w_{86-93j} es la participación de las remuneraciones en el PIB de la rama j , promedio para el periodo 1985-1992.

k_{86-92j} es el coeficiente de intensidad de capital de la rama (razón de acervos netos del PIB de la rama), promedio para el periodo 1985-1992.

L_{80-85j} es el coeficiente de intensidad de trabajo de la rama (razón de personal ocupado del PIB de la rama), promedio para el periodo 1980-1985.

b) Ramas manufactureras

Variable dependiente: x_{86-92j}

Número de observaciones: 48

$$x_{86-92j} = 0.24 + 1.24x_{80-85j} - 2.2ct_{85j} - 0.05k_{80-85j} + 0.004pn_{87j} - 0.001pe_{87j}$$

(.03) (.11) (1.2) (0.02) (0.001)

(0.0005)

²⁴ Para llegar a una estimación econométrica confiable un primer requisito es que esa estimación cumpla con los supuestos estadísticos del modelo de regresión lineal. Para efectos de la evaluación estadística de las ecuaciones propuestas se llevaron a cabo las siguientes pruebas: 1) correlación serial, 2) normalidad, 3) heterocedasticidad, 4) linealidad, y 5) cambio estructural. Ninguna de las pruebas ocasionó el rechazo de las estimaciones econométricas que aquí se presentan. En las estimaciones, la desviación estándar de los parámetros estimados se presenta entre paréntesis debajo de ellos. El valor estimado del estadístico t se puede obtener dividiendo el valor estimado del parámetro por la desviación estándar.

$$R^2 = 0.81$$

x_{85-92j} es la participación de las exportaciones en el PIB de la rama, promedio para el periodo 1986-1992.

x_{80-85j} es la participación de las exportaciones en el PIB de la rama, promedio para el periodo 1980-1985.

k_{80-85j} es el coeficiente de intensidad de capital de la rama (razón de acervos netos del PIB de la rama), promedio para el periodo 1980-1985.

pn_{87j} es la protección nominal implícita (equivale, *grosso modo*, a la razón de los precios internos respecto de aquellos internacionales) de la rama, a fines de 1987.

pe_{81j} es la protección efectiva (equivale a la protección al valor agregado; un valor de pe elevado indica, *grosso modo*, que la protección del bien final es relativamente mayor que la protección de los insumos intermedios utilizados) de la rama, a fines de 1987.

ct_{85j} es el coeficiente de intensidad de trabajo de la rama.²⁵

Las ecuaciones estimadas entregan los siguientes antecedentes de interés desde el punto de vista del presente trabajo.

En primer término, se observa que tanto a escala global como en la manufactura existe lo que podría llamarse una gran “inercia” en cuanto al coeficiente de exportaciones de las ramas. En efecto, el coeficiente del periodo reciente está positivamente relacionado con el coeficiente del periodo anterior (x_{80-85}).²⁶ Esto indica que hay elementos que dan rigidez al comercio y a los intercambios externos. Es muy posible que se trate sobre todo de elementos que la teoría relaciona con los llamados “costos de transacción”; por ejemplo, el conocimiento y la confianza entre proveedores y compradores, la existencia

²⁵ Este coeficiente es distinto del coeficiente L referido a todas las ramas productoras de bienes transables, porque en este caso incluimos los requerimientos directos e indirectos de mano de obra.

²⁶ De hecho, el coeficiente de determinación de las dos estimaciones se reduce de manera notable si se omite el coeficiente de exportaciones del periodo precedente como argumento.

de canales de comercialización adecuados y dignos de crédito, o de contratos de mediano plazo, etcétera.²⁷

En segundo lugar, la intensidad de trabajo relativa (*L o ct*, según el caso) parecería ejercer un impacto negativo sobre sus exportaciones: las ramas con mayor intensidad de trabajo tienden a un coeficiente de exportaciones más bajo. Dicho con otras palabras: el coeficiente de exportaciones tiende a ser mayor en aquellas ramas en donde más elevada es la productividad del trabajo.

Este hallazgo es de particular importancia desde el punto de vista del tema que nos ocupa, ya que si se cumpliera en México el principio de las ventajas comparativas, debería ocurrir exactamente lo contrario: las ramas con mayor coeficiente exportador deberían ser intensivas en trabajo.

Una segunda variable que ejerce un efecto estadísticamente significativo, y de nueva cuenta negativo, sobre el coeficiente de exportaciones, es la intensidad de capital *k*.²⁸ Las ramas con un alto coeficiente de exportaciones, tienden a ser también ramas en donde la productividad del capital —la relación producto-capital— es elevada.

Los dos resultados anteriores, en su conjunto, son de gran interés desde el punto de las teorías recientes del comercio internacional. Aunque este es un tema que escapa a los objetivos que nos hemos planteado en este trabajo, no podemos dejar de llamar la atención sobre el mismo. En realidad, el que tanto la productividad del trabajo como la del capital tiendan a ser relativamente altas en las ramas cuyo coeficiente de exportaciones es también alto, parece indicar que las exportaciones mexicanas se orientan a prevalecer en ramas en donde predomina el

²⁷ Este resultado econométrico sugiere, incidentalmente, que lo más probable es que aquellas políticas económicas que puedan influir sobre las exportaciones tendrán un efecto rezagado sobre ellas, y que su pleno impacto se sentirá después de que transcurra algún tiempo.

²⁸ En el caso de la manufactura, el coeficiente de capital *k* está rezagado, lo cual podría quizás explicarse por factores de inercia, sobre todo porque ese coeficiente cambia lentamente, al igual que el capital total.

progreso técnico y las economías de escala. En este sentido, en México parecieran cumplirse algunas predicciones de las nuevas teorías del comercio internacional, que ponen precisamente el acento en el progreso técnico y las economías de escala.²⁹

En tercer lugar, la participación de las remuneraciones en el PIB (w) parece ejercer un impacto favorable sobre las exportaciones, por lo menos en el sector productor de bienes transables.

Ahora bien, la mayor participación relativa de las remuneraciones en el PIB de las ramas altamente exportadoras no se debería a una más alta intensidad de trabajo de esas ramas; de acuerdo con el primer resultado que hicimos notar, las ramas exportadoras son poco intensivas en trabajo. Debido a ello, podría inferirse que esa alta participación de las remuneraciones obedece más bien a que los salarios promedios por trabajador en esas ramas son relativamente altos. Lo cual, a su vez, podría indicar que las ramas altamente exportadoras son relativamente intensivas en trabajo calificado.

Finalmente, las estimaciones de la manufactura incluyen variables adicionales que estarían ejerciendo influencia sobre el coeficiente de exportaciones de las ramas: la protección nominal y la protección efectiva.³⁰

Así, constatamos que las ramas que a primera vista aparecen como menos competitivas, porque su precio interno está por encima del internacional (pn relativamente elevado) tienden a ser más exportadoras que aquellas ramas con mayor competitividad (pn relativamente bajo).

²⁹ Véase por ejemplo, Krugman, P. [1994], *Rethinking international trade*, Cambridge, Massachusetts, MIT Press; y Dossi, G., K. Pavitt y L. Soete [1990], *The economics of technical change and international trade*, Nueva York, Nueva York University Press.

³⁰ No ha sido posible identificar las causas por las cuales el coeficiente de exportaciones podría estar asociado negativamente con la protección efectiva pe . Posiblemente la explicación del fenómeno exija un estudio a escala más detallada que el que podemos realizar aquí. Dejamos esta explicación pendiente por el momento.

Este resultado indica que un alto poder monopólico sobre el mercado interno, que está asociado con una alta protección nominal implícita (un valor de pn relativamente elevado), facilita las exportaciones. ¿Cuál podría ser la explicación? Quizá este hallazgo se pueda racionalizar en términos de que ese poder monopólico sobre el mercado interno permite a las ramas que se benefician del mismo, llevar a cabo lo que se ha denominado políticas de discriminación de precio. Esto es, el sobreprecio en el mercado interno sirve para apoyar un precio más bajo en el mercado externo, que a su vez es el factor que hace posible las exportaciones.³¹

En conclusión, los resultados de estudios previos, y nuestras estimaciones, sugieren que la apertura externa no parece haberse traducido en un cambio significativo en el patrón de exportaciones de México, y en especial no se puede detectar una dinamización de las exportaciones intensivas en trabajo. Después de la apertura, las ramas en donde el coeficiente de exportaciones es relativamente alto tienden a ser aquellas ramas cuyos coeficientes ya eran altos en el pasado reciente. Es más, se trata de ramas relativamente poco intensivas tanto en trabajo como en capital, lo que sugiere que en ellas el progreso técnico y las economías de escala se encuentran por encima del promedio. También parece que estas ramas tienden a ser intensivas en trabajo calificado, y es probable que también posean un poder monopólico superior al promedio en el mercado interno.

CONCLUSIONES

En este trabajo hemos llegado a dos conclusiones, correspondientes cada una de ellas a los objetivos que nos formulamos:

a) El aprovechamiento de las ventajas comparativas de un país resulta conveniente desde el punto de vista de su

³¹ H. Pack y L. Westphal (*op. cit.*) reportan una situación similar para algunos bienes manufacturados en Corea.

bienestar, si este lo entendemos asociado sobre todo con los niveles de consumo y de empleo, y con la trayectoria temporal de estas variables.

En particular, a una economía semindustrializada, que cuenta con una reserva abundante de fuerza de trabajo desocupada, le convendrá especializarse en la producción de bienes intensivos en trabajo, mientras persista el desempleo.

Sin embargo, una economía semindustrializada debería también, desde una etapa temprana, poseer unas cuantas industrias que sean capaces de generar y/o difundir capacitación y progreso tecnológicos, aunque estas sean intensivas en capital.

b) México no parece haber aprovechado en el pasado, ni estar aprovechando hoy, sus ventajas comparativas; al menos si aceptamos que estas se ubican en los bienes intensivos en trabajo. La evidencia empírica sugiere que la apertura externa no habría estimulado las exportaciones de este tipo de bienes; sino, más bien, que se ha mantenido el patrón exportador asociado con mercancías poco intensivas en trabajo, y especialmente poco intensivas en trabajo no calificado.

c) Aunque la formulación de propuestas de política escapa a los objetivos de este trabajo, no podemos dejar de mencionar que si se desean aprovechar las ventajas comparativas de México para acelerar la absorción de la desocupación —y si se acepta que esas ventajas comparativas residen en los bienes intensivos en trabajo— se deberían llevar a cabo políticas explícitas que sobrepasen las señales que da el mercado libre. Ello es así porque, de acuerdo con las modernas teorías del comercio internacional, el mercado libre no conduce a una especialización productiva coincidente con esas ventajas. Es más, debido a la fuerte inercia que presenta el coeficiente de exportaciones de las ramas respecto de su propia trayectoria en el pasado, incluso si se aplicaran políticas muy enérgicas con el propósito de modificar el patrón de especialización en el comercio, no deberían esperarse cambios espectaculares en ese patrón en el corto, o incluso en el mediano plazos.

Cuadro 1. Ejercicios de análisis del proceso de cambio en el patrón de especialización y de la relación capital-producto

Año	Caso 1. Sin progreso técnico				Caso 2. Con progreso técnico				
	k	a	α'	a	α	a	α'	a	α
1979	3	3.8				3.8			
1980	3	3.8	0 %			3.84	1 %		
1981	3	3.8	0 %			3.88	1 %		
1982	3	3.8	0 %			3.92	1 %		
1983	3	3.8	0 %			3.95	1 %		
1984	3	3.8	0 %			3.99	1 %		
1985	3	3.8	0 %			4.03	1 %		
1986	3	3.8	0 %	3.8		4.07	1 %		
1987	3	3.8	0 %	3.8	0 %	4.11	1 %	3.98	1 %
1988	3	3.8	0 %	3.8	0 %	4.16	1 %	4.01	1 %
1989	3	3.8	0 %	3.8	0 %	4.20	1 %	4.05	1 %
1990	3	3.8	0 %	3.8	0 %	4.24	1 %	4.10	1 %
1991	3	3.8	0 %	3.8	0 %	4.28	1 %	4.14	1 %
1992	3	3.8	0 %	3.8	0 %	4.32	1 %	4.18	1 %
1993	3	3.8	0 %	3.8	0 %	4.37	1 %	4.22	1 %
1994	3	3.8	0 %	3.8	0 %	4.41	1 %	4.26	1 %
1995	3	3.8	0 %	3.8	0 %	4.46	1 %	4.30	1 %
1996	3	3.8	0 %	3.8	0 %	4.50	1 %	4.35	1 %
1997	2	3.3	-13 %	3.74	-1.64 %	4.28	1 %	4.36	0.22 %
1998	2	3.3	0 %	3.68	-1.67 %	4.32	1 %	4.37	0.22 %
1999	2	3.3	0 %	3.61	-1.70 %	4.36	1 %	4.38	0.23 %
2000	2	3.3	0 %	3.55	-1.73 %	4.40	1 %	4.39	0.23 %
2001	2	3.3	0 %	3.49	-1.76 %	4.45	1 %	4.40	0.23 %
2002	2	3.3	0 %	3.43	-1.79 %	4.49	1 %	4.41	0.23 %
2003	2	3.3	0 %	3.36	-1.82 %	4.54	1 %	4.42	0.23 %
2004	2	3.3	0 %	3.3	-1.86 %	4.58	1 %	4.43	0.23 %
2005	2	3.3	0 %	3.3	0 %	4.63	1 %	4.47	1 %
2006	2	3.3	0 %	3.3	0 %	4.68	1 %	4.52	1 %
2007	2	3.3	0 %	3.3	0 %	4.72	1 %	4.56	1 %
2008	2	3.3	0 %	3.3	0 %	4.77	1 %	4.61	1 %
2009	2	3.3	0 %	3.3	0 %	4.82	1 %	4.65	1 %
2010	2	3.3	0 %	3.3	0 %	4.87	1 %	4.70	1 %
2011	2	3.3	0 %	3.3	0 %	4.91	1 %	4.75	1 %
2012	2	3.3	0 %	3.3	0 %	4.96	1 %	4.79	1 %
2013	2	3.3	0 %	3.3	0 %	5.01	1 %	4.84	1 %
2014	2	3.3	0 %	3.3	0 %	5.06	1 %	4.89	1 %
2015	2	3.3	0 %	3.3	0 %	5.11	1 %	4.94	1 %
2016	2	3.3	0 %	3.3	0 %	5.16	1 %	4.99	1 %
2017	2	3.3	0 %	3.3	0 %	5.22	1 %	5.04	1 %
2018	2	3.3	0 %	3.3	0 %	5.27	1 %	5.09	1 %

Cuadro 2. Ejercicios de aceleración del crecimiento

	Opción 1										Opción 2								
	Y	R	I	i %	c %	C	k	d	α	B	L	L*	ϕ	Y	C	k	Or	B	ϕ
1995	100	2.0 %	15	15.0 %	85.0 %	85	3	3.0 %	1.0 %	1.0 %	100	130	23.1 %	100	85	3	1.0 %	1.0 %	23.1 %
1996	102	2.0 %	15	15.0 %	85.0 %	87	3	3.0 %	1.0 %	1.0 %	101	133	23.8 %	102	87	3	1.0 %	1.0 %	23.8 %
1997	106	4.0 %	15	14.0 %	86.0 %	91	2	3.0 %	0.2 %	3.8 %	105	135	22.5 %	106	84	3	1.0 %	3.0 %	23.1 %
1998	110	4.0 %	15	14.0 %	86.0 %	95	2	3.0 %	0.2 %	3.8 %	109	138	21.2 %	110	87	3	1.0 %	3.0 %	23.3 %
1999	115	4.0 %	16	14.0 %	86.0 %	99	2	3.0 %	0.2 %	3.8 %	113	141	19.8 %	115	91	3	1.0 %	3.0 %	21.6 %
2000	119	4.0 %	17	14.0 %	86.0 %	103	2	3.0 %	0.2 %	3.8 %	117	144	18.4 %	119	94	3	1.0 %	3.0 %	20.8 %
2001	124	4.0 %	17	14.0 %	86.0 %	107	2	3.0 %	0.2 %	3.8 %	122	146	17.0 %	124	98	3	1.0 %	3.0 %	20.0 %
2002	129	4.0 %	18	14.0 %	86.0 %	111	2	3.0 %	0.2 %	3.8 %	126	149	15.5 %	129	102	3	1.0 %	3.0 %	19.2 %
2003	134	4.0 %	19	14.0 %	86.0 %	115	2	3.0 %	0.2 %	3.8 %	131	152	14.1 %	134	106	3	1.0 %	3.0 %	18.4 %
2004	140	4.0 %	20	14.0 %	86.0 %	120	2	3.0 %	0.2 %	3.8 %	136	155	12.6 %	140	110	3	1.0 %	3.0 %	17.6 %
2005	145	4.0 %	20	14.0 %	86.0 %	125	2	3.0 %	1.0 %	3.0 %	140	158	11.7 %	145	115	3	1.0 %	3.0 %	16.8 %
2006	151	4.0 %	21	14.0 %	86.0 %	130	2	3.0 %	1.0 %	3.0 %	144	162	10.9 %	151	119	3	1.0 %	3.0 %	16.0 %
2007	157	4.0 %	22	14.0 %	86.0 %	135	2	3.0 %	1.0 %	3.0 %	148	165	10.0 %	157	124	3	1.0 %	3.0 %	15.2 %
2008	163	4.0 %	23	14.0 %	86.0 %	140	2	3.0 %	1.0 %	3.0 %	153	168	9.1 %	163	129	3	1.0 %	3.0 %	14.4 %
2009	170	4.0 %	24	14.0 %	86.0 %	146	2	3.0 %	1.0 %	3.0 %	157	172	8.2 %	170	134	3	1.0 %	3.0 %	13.5 %
2010	177	4.0 %	25	14.0 %	86.0 %	152	2	3.0 %	1.0 %	3.0 %	162	175	7.3 %	177	140	3	1.0 %	3.0 %	12.7 %
2011	184	4.0 %	26	14.0 %	86.0 %	158	2	3.0 %	1.0 %	3.0 %	167	178	6.4 %	184	145	3	1.0 %	3.0 %	11.8 %
2012	191	4.0 %	27	14.0 %	86.0 %	164	2	3.0 %	1.0 %	3.0 %	172	182	5.5 %	191	151	3	1.0 %	3.0 %	11.0 %
2013	199	4.0 %	28	14.0 %	86.0 %	171	2	3.0 %	1.0 %	3.0 %	177	186	4.6 %	199	157	3	1.0 %	3.0 %	10.1 %
2014	207	4.0 %	29	14.0 %	86.0 %	178	2	3.0 %	1.0 %	3.0 %	183	189	3.6 %	207	163	3	1.0 %	3.0 %	9.2 %
2015	215	4.0 %	30	14.0 %	86.0 %	185	2	3.0 %	1.0 %	3.0 %	188	193	2.7 %	215	170	3	1.0 %	3.0 %	8.3 %
2016	223	4.0 %	31	14.0 %	86.0 %	192	2	3.0 %	1.0 %	3.0 %	194	197	1.7 %	223	177	3	1.0 %	3.0 %	7.4 %
2017	232	4.0 %	33	14.0 %	86.0 %	200	2	3.0 %	1.0 %	3.0 %	199	201	0.8 %	232	184	3	1.0 %	3.0 %	6.5 %
2018	242	4.0 %	24	14.0 %	86.0 %	208	2	3.0 %	1.0 %	3.0 %	205	205	0.0 %	242	191	3	1.0 %	3.0 %	5.6 %
2019	249	3.0 %	30	12.0 %	88.0 %	219	2	3.0 %	1.0 %	2.0 %	209	209	0.0 %						

ES POSIBLE ACELERAR EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE AMÉRICA LATINA: RELEYENDO A MICHAL KALECKI*¹

Para Ignacy Sachs y Osvaldo Sunkel

Durante los últimos quince años el desempeño económico de América Latina ha sido decepcionante y, si se mantiene la estrategia económica que han estado siguiendo la mayoría de estas naciones, las perspectivas futuras no parecen tampoco favorables.

Sin embargo, los países latinoamericanos necesitan asegurar un crecimiento económico rápido y sostenido. Los problemas acumulados, y las pérdidas sufridas en la década pasada, hacen que hoy esta exigencia sea aún más fuerte que antes.

En este trabajo haré una reflexión sobre la estrategia de crecimiento para las economías semiindustrializadas de América Latina.² Obviamente, la formulación de una estrategia de crecimiento económico está por encima de las facultades de cualquier autor individual. Pero mi objetivo es más modesto. Solo quiero hacer algunas sugerencias muy generales sobre la materia, utilizando el marco teórico elaborado por Michal

* Publicado en *Revista de Economía Contemporânea*, 3 [1]: 133-156. Se han mantenido los criterios editoriales de la versión original (n. del e.).

¹ Versión más extensa de la publicada originalmente en *Mondes en Développement* [1999], núm. 106, Bruselas-París. El autor expresó su enorme deuda intelectual con Ignacy Sachs, de quien aprendió y con quien discutió a lo largo de muchos años varias de las ideas que aquí se presentan.

² Se trata básicamente de Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Uruguay y Venezuela. El ingreso promedio per cápita de estos países era de alrededor de US\$ 7 000 en 1995 (de acuerdo con el método de paridad del poder de compra), con un valor mínimo de US\$ 5 400 para Brasil, y uno máximo de US\$ 9 520 para Chile. En Francia la cifra correspondiente era de US\$ 21 030.

Kalecki. Ello me permitirá, también, mostrar la validez y actualidad de este marco teórico.

1. CAPACIDADES PRODUCTIVAS, DEMANDA E INVERSIÓN

En términos de su ingreso por habitante, pero también desde un punto de vista analítico, las economías semiindustrializadas ocupan un lugar intermedio entre las de capitalismo avanzado, y las economías capitalistas subdesarrolladas, con las cuales comparten varias características. No es necesario mencionar aquí todas esas características. Solamente anotemos, en primer lugar, que una alta proporción del desempleo de su fuerza de trabajo es estructural, en el sentido que aun utilizando plenamente su equipo de capital, no estarían en condiciones de ocupar la totalidad de la fuerza de trabajo disponible en actividades de elevada productividad. Además de ello, su dotación de capital de infraestructura es pobre, sobre todo en el sector agrícola. Por último, aunque no en importancia, en este tipo de economías la elasticidad-ingreso de la demanda de alimentos es alta. Dada la reducida elasticidad de la oferta agrícola en el corto e incluso en el mediano plazo, la alta elasticidad de la demanda de alimentos hace que una elevación del ingreso por habitante vaya acompañada de presiones inflacionarias estructurales, o de un déficit externo muy fuerte. Es más, los desequilibrios interno y externo tenderán a ser mucho mayores que aquellos que siguen normalmente a una recuperación económica en una economía avanzada.

Pero, por otra parte, las economías semiindustrializadas se parecen a las plenamente desarrolladas en que una alta proporción de sus capacidades productivas normalmente no se utiliza, especialmente en la manufactura. Esta es una importante característica. En efecto, la idea central de la que partimos en este trabajo es que pese a sus problemas actuales, los países semiindustrializados de Latinoamérica tienen a su

disposición un potencial considerable de crecimiento. El desaprovechamiento de una parte importante de su capacidad de producción es prueba de este potencial. Sin embargo, las limitaciones de oferta de la agricultura y la necesidad de mantener en equilibrio sus balanzas de pagos impedirán que ellas puedan alcanzar ritmos de crecimiento espectaculares.

La alta tasa de capacidad ociosa existente en estas economías implica que la producción podría crecer de manera importante. Este incremento no sería fácil ni se podría lograr de un día a otro, pero indudablemente es posible de conseguir. En la sección siguiente haremos abstracción de las dificultades de oferta y de los requerimientos implícitos para poner en uso la capacidad ociosa. Supondremos que parte de la misma se puede utilizar en el corto plazo sin grandes dificultades, lo cual parece ser efectivamente el caso según muestra la información disponible. La política de inversiones necesaria para poner en uso la capacidad instalada se discute en una sección posterior.

1.1 La evidencia sobre el potencial de crecimiento

A pesar de la crisis, los países latinoamericanos tienen a su disposición un potencial considerable de crecimiento. El desaprovechamiento de una parte importante de la capacidad de producción es prueba de este potencial. Es más, ese desaprovechamiento parece ser un rasgo persistente, que no desaparece ni siquiera durante los periodos de auge.

Aunque la información sobre esta situación es fragmentaria y poco precisa, aquella que hemos podido obtener confirma la afirmación anterior. El primer tipo de evidencia en relación con este punto se refiere al crecimiento del capital total, que normalmente ha excedido el crecimiento del producto.

Considérese por ejemplo el caso de México. Entre 1981 y 1994 el capital total creció algo así como 70 % (la construcción

no residencial 67 %, y la maquinaria y equipo 43 % [Hofman, 1997]),³ y el PBI solo 20 %. Suponiendo que la capacidad de producción crece *pari passu* con el capital total, podemos estimar que en 1994 la utilización de la capacidad estaba 30 % por abajo de lo que era en 1981 (en un momento cuando era improbable que el capital se utilizara totalmente). Si restringimos la comparación al periodo más reciente, la utilización de la capacidad en 1997 era probablemente 12 % inferior a la de 1990.

Con base en el mismo procedimiento, para otros países obtenemos para 1989 los siguientes porcentajes de utilización de la capacidad con relación a sus tasas de 1980: Argentina: 77 %; Brasil: 73 %; Chile: 108 %; Colombia: 88 %; Venezuela: 77 %.

Existe evidencia adicional, para el sector manufacturero, que proviene normalmente de encuestas. En la encuesta semestral de opinión empresarial del Banco de México se estimaba una cifra de aproximadamente 30 % de capacidad ociosa para el segundo semestre de 1997. Para Chile, una encuesta sobre el sector manufacturero (basada también en las opiniones de empresarios) presentaba, en 1995, un grado de utilización del equipo de capital de 82 % en promedio [Frigolet y Rodríguez, 1993].⁴ En Brasil, el promedio de utilización de la manufactura fue de 77 % para 1996, y en el periodo 1990-1996 jamás excedió 80 % [Banco Central do Brasil, 1996].

Las cifras que hemos presentado parecen ser muy altas. Sin embargo, se debe hacer notar que estas estimaciones sobre la capacidad ociosa son conservadoras, e incluso podrían minimizar el fenómeno, porque no toman en cuenta el hecho de que el número de turnos operado por las empresas está por debajo del máximo. No hay información precisa a este respecto, pero la evidencia existente indica que solamente las empresas grandes, y

³ Agradezco al señor Hofman haberme facilitado la información de base de su estudio, y su explicación sobre su metodología, gracias a lo cual pude actualizar sus estimaciones.

⁴ Agradezco a H. Frigolett haberme proporcionado estimaciones provisionarias más recientes de su trabajo.

no todas de ellas, trabajan los tres turnos que son técnicamente posibles. Esto sugiere la existencia de un potencial no utilizado que por lo común no se ha considerado: si las fábricas pudieran trabajar el número de turnos que técnicamente son factibles, la producción podría crecer significativamente.⁵

La economía convencional normalmente subestima la importancia de, y el potencial asociado con el desaprovechamiento del equipo de capital, con base en que solo aquel equipo que no tiene valor económico quedará ocioso. Este razonamiento probablemente proviene de la noción de que en un modelo de equilibrio general con competencia perfecta, cualquier economía producirá en su frontera de posibilidades de producción. Sin embargo, aun la teoría económica neoclásica, cuando analizó las llamadas “distorsiones internas”, apuntó a una conclusión diferente: a saber, cuando los precios y costos sociales y del mercado no coinciden, no se alcanza el óptimo de Pareto. Esto es, los recursos no se aprovechan totalmente, ni de la manera más eficaz.

El denominado “costo doméstico de los recursos” es un instrumento útil para medir si la utilización del equipo productivo, y la producción interna que se podría generar con el mismo, es conveniente o no. El procedimiento consiste en tomar, para cualquier sector o actividad, el valor agregado interno a los precios sombra, dividido por el precio sombra del tipo de cambio extranjero. El resultado se compara con el valor agregado a los precios mundiales. Si esa relación es menor de 1, la actividad interna es eficiente; el sector de que se trate tiene ventaja comparativa y rentabilidad económica nacional.

Schydowsky [1995] presenta los resultados de estudios sobre la eficiencia industrial utilizando el procedimiento antes

⁵ Schydowsky [1983] realizó estimaciones para varios países de Latinoamérica sobre el incremento del empleo industrial que se generaría si las empresas aumentarían el número de turnos hasta tres. El crecimiento proporcional en el empleo podría estar entre 4.5 % (Colombia, 1973), y 14.3 % (Perú, 1971).

mencionado, para varios países de América Latina: Bolivia, Ecuador, Honduras, Guatemala, Jamaica, Perú, República Dominicana y Venezuela. En todos los casos, la proporción del sector industrial que fue eficiente excedió 50 por ciento.

Un estudio para el sector industrial de México, arroja resultados similares, o quizás incluso más contundentes [Huerta, 1996]. Puesto que el equipo ocioso es probablemente menos eficiente que el que está siendo utilizado, en el cálculo los coeficientes de insumo-producto se elevaron 50 % sobre sus valores originales. A pesar de esto, en 46 ramas —de un total de 49— la producción con equipo ocioso habría resultado conveniente.

Se puede concluir entonces que, en general, la utilización del equipo de capital ocioso resultaría conveniente desde el punto de vista macroeconómico. Es más, la tasa de capacidad ociosa da una medida aproximada de cuánto podría subir la producción. Este incremento no sería fácil ni se podría lograr de un día para otro, pero indudablemente no es imposible.

1.2 La demanda interna como base del proceso de crecimiento

Una primera exigencia asociada con una mayor utilización de las capacidades productivas, es el crecimiento de la demanda efectiva. Argumentaré en esta sección que en los países de América Latina, el gasto público debería ser el principal impulsor de la demanda interna. Además, el gasto público financiado con impuestos a las ganancias y a los grupos de altos ingresos deberá jugar un papel clave para igualar la distribución del ingreso.

En su artículo clásico sobre políticas económicas en economías de capitalismo avanzado, Kalecki [1990 (1944)]⁶ conside-

⁶ Las citas de Kalecki remiten, primero a la fecha de publicación del volumen correspondiente de sus obras completas, después a la fecha de publicación original del artículo, y por último a la página de la edición de las obras completas cuando se trata de una cita textual.

ró tres vías mediante las cuales podría lograrse un crecimiento de la demanda (interna) suficiente como para asegurar el pleno empleo tanto de la fuerza de trabajo como del equipo de capital. La primera vía es el gasto público deficitario, la segunda es el estímulo a la inversión privada, y la tercera vía es la redistribución del ingreso en favor de los grupos de ingresos bajos.

Ese trabajo ya citado y en varios otros Kalecki [1990 (1937); 1993 (1954)] demostró que el gasto deficitario contribuye a elevar la demanda y el empleo; y que el mismo no generará inflación ni elevará la tasa de interés, en la medida que existan capacidades ociosas amplias y siempre y cuando vaya acompañado de una política monetaria activa. Pero advirtió que el déficit también hace crecer las ganancias junto con la demanda. No contribuye entonces a igualar la distribución del ingreso; lo cual en economías como las latinoamericanas, en donde el ingreso está muy concentrado, es una limitación muy seria.

Kalecki era un fuerte partidario de la redistribución del ingreso, por razones de justicia social, pero también debido al impacto favorable de esa redistribución sobre la demanda y sobre el empleo. En diversos trabajos él consideró las ventajas de alcanzar alzas salariales que excedan el aumento de la productividad del trabajo [véase por ejemplo Kalecki, 1991 (1971)]. Sin embargo, él también observó que en ciertos países menos desarrollados “los trabajadores de cuello blanco y los poco numerosos obreros de las grandes empresas [...] se encuentran en una posición privilegiada en comparación con los pobres del campo y de la ciudad” [Kalecki, 1993 (1964): 8].

En el contexto de los países de Latinoamérica, la redistribución del ingreso por la vía de alzas salariales no parece ser la mejor solución. Las alzas salariales no benefician directamente a los más pobres, que en muchos casos no son asalariados en empresas formales sino campesinos sin tierra o con poca tierra, trabajadores por cuenta propia o empleados en establecimientos informales. De hecho, esas alzas pueden

incluso perjudicarlos si ellas se transmiten a los precios de los bienes básicos. Para evitar que esto último ocurra habría que tomar medidas específicas, tales como controlar los precios de esos bienes o subsidiarlos. Pero estas medidas en general son difíciles de implementar, tanto por razones técnicas y administrativas como políticas.

En parte debido a los problemas recién expuestos, Kalecki expresó su preferencia por la generación de demanda efectiva mediante gasto público financiado con impuestos a los sectores de altos ingresos. En su trabajo ya citado sobre las tres vías hacia la ocupación plena, Kalecki destacó que la redistribución del ingreso mediante el gasto público presenta la virtud suplementaria de que el mismo se puede encauzar de manera más precisa hacia los grupos más desamparados.

Él demostró también que si los impuestos recaen sobre las ganancias de las firmas, ellos no necesariamente restarán estímulos a la inversión privada, por cuanto (en una economía cerrada), en tanto se usen para financiar un mayor gasto gubernamental, ellos no reducen el nivel de las ganancias totales ya que las mayores ventas permiten compensar la caída de la ganancia unitaria neta de impuestos [Kalecki, 1990 (1937)]. Sin embargo, al evitar que las ganancias totales crezcan junto con la demanda y el producto, el gasto público financiado con este tipo de impuestos contribuirá a hacer menos desigual la distribución del ingreso, e impedirá que crezca el consumo de los capitalistas.

En un trabajo posterior, referido a las economías atrasadas, Kalecki agregó dos ventajas del gasto público financiado con impuestos a las ganancias.

“[La] reducción del consumo capitalista también será benéfica desde el punto de vista de la balanza de pagos, ya que reducirá la demanda de artículos de lujo importados [...]. Además [...] la financiación [...] mediante la imposición [...] [reduce] la creación de activos líquidos. [Si] se ha generado durante algún tiempo

una espiral inflacionista, la gran cantidad de activos líquidos estimulará el acaparamiento especulativo y así contribuirá a agravar el proceso inflacionista primario” [Kalecki, 1993 (1954): 41].⁷

Hay también otras razones, quizá más específicas para Latinoamérica, que justifican la idea de elevar de manera significativa el gasto público, y de financiarlo con impuestos a las ganancias y a los sectores más ricos de la población. La primera de esas razones es que en estos países el gasto público en servicios básicos a la población, como salud, educación, y otros, es sumamente reducido,⁸ en tanto que una parte importante de ese gasto se financia con impuestos que recaen en toda población, o con ingresos provenientes de empresas gubernamentales.

Otra razón adicional se asocia con la dinámica de la inversión en economías en donde existen capacidades amplias de producción ociosas, como es el caso de las que estudiamos aquí. En este tipo de economías, durante una primera etapa, que puede ser incluso larga, la inversión no necesita crecer mucho y, por lo tanto, no es indispensable que sea la inversión el componente de la demanda que muestre el mayor ritmo de aumento. Argumentaremos sobre este punto en lo que sigue.

1.3 Las capacidades ociosas y el proceso de crecimiento: un modelo macroeconómico

Con el fin de hacer más claro el potencial que representan las capacidades ociosas en una estrategia de crecimiento, resulta

⁷ En la época en que Kalecki se ocupó de estos problemas, en la mayoría de los países (tanto avanzados como atrasados), existía un estricto control de cambios. En la actualidad, en que ese tipo de controles ya no existe, el peligro de la existencia de grandes masas de activos líquidos no se limita al acaparamiento especulativo de mercancías, sino que además incluye la compra de divisas y la fuga de capitales.

⁸ Por ejemplo, entre 1990 y 1996 el gasto público total representó, en promedio para América Latina, 17.8 % del producto. En los países de la OCDE el porcentaje correspondiente fue 35.4, y en Francia fue 42.6 % [Cepal, 1998].

útil especificar un modelo simple, que permitirá comparar distintas alternativas.

Entre un año y otro el producto puede crecer gracias a que se realizaron nuevas inversiones productivas, o bien gracias a que el equipo productivo ya instalado se aprovecha más y mejor. A su vez, el deterioro y la eliminación de ese equipo de capital heredado reduce la capacidad de crecer. Con base en estos principios simples, Kalecki [1993 (1963) y 1993 (1970)] estableció la siguiente fórmula para la tasa de crecimiento económico:

$$r = i/\gamma + u - d \quad (1)$$

Donde r es la tasa de crecimiento del producto, i la tasa de inversión (bruta), es decir, la participación de la inversión en el producto, γ es la relación (técnica) capital-producto, que indica cuantas unidades de capital se necesitan para que el producto crezca en una unidad, d la pérdida de producto que se debe a la eliminación del equipo de capital antiguo o depreciación (como proporción del producto del año base), y u el porcentaje en que crece el producto como consecuencia de una más elevada y mejor utilización de las capacidades productivas más antiguas.

Esta fórmula simple muestra que, dados γ y d , el producto puede crecer gracias a un incremento en la tasa de inversión i , o bien por la mayor y mejor utilización del equipo de capital que está parcialmente no utilizado (u). Ambas modalidades no son antagónicas, pero conviene diferenciarlas para fines de análisis, y para comparar las bondades de dos tipos de estrategia de inversión: una que privilegia las inversiones necesarias para hacer posible la elevación del coeficiente u , frente a otra que privilegia más bien las inversiones totalmente nuevas en fábricas modernas.

Las ideas que argumentaremos a continuación son muy sencillas, pero son también algo polémicas. En el caso de las

economías semiindustrializadas de Latinoamérica, dirigir adecuadamente la inversión es más importante que hacerla crecer a ritmos muy altos. Además, se debería dar prioridad a las inversiones en capital fijo necesarias para hacer posible una mayor y mejor utilización del equipo capital heredado, y más antiguo. Las ideas son polémicas porque lo habitual en la literatura sobre estrategia industrial, es favorecer más bien una gran aceleración de la inversión, y dar prioridad a la realización de inversiones totalmente nuevas, para renovar y modernizar el capital al más breve plazo posible y con ello elevar drásticamente la productividad del trabajo.

Consideremos un proceso de crecimiento basado preferentemente en la elevación del coeficiente u . Al respecto, conviene insistir en la idea que esa elevación no depende exclusivamente de que exista demanda suficiente, y no siempre será posible si solo la demanda crece. En muchos casos será indispensable realizar previamente inversiones de infraestructura. En otros casos se necesitarán inversiones complementarias en las fábricas mismas. Finalmente, en muchas situaciones será indispensable invertir en equipo, no para la producción en cuanto tal, sino para controlar o impedir que ocurra un deterioro ambiental.

Sin embargo, y esto es lo que queremos recalcar, la generación de una unidad adicional de producto con base en el mayor uso del equipo productivo desocupado requerirá menores niveles de inversión que si esa unidad adicional de producto se genera con una fábrica totalmente nueva.⁹ Ello implica que en una estrategia que oriente la inversión de manera prioritaria hacia equipo e infraestructura necesarios para elevar la utilización de las capacidades productivas ociosas (el aumento del coeficiente u), la tasa de inversión será más baja respecto de otra estrategia que favorece la creación de nuevas fábricas.

⁹ Incluso si, como es probable, se necesitarán inversiones específicas para evitar los problemas de contaminación, que son mayores en la fábrica ya existente.

Por tanto en el corto plazo el consumo, o su tasa de crecimiento, no se reducirían, o se reducirían menos, en el caso de la primera estrategia.

Adicionalmente, el coeficiente de importaciones por unidad de producto adicional también sería menor bajo la primera estrategia, debido a que este coeficiente es mayor para la inversión que para el resto de los componentes de la demanda final. Este hecho es también de la mayor relevancia en economías con limitada capacidad para importar, como las de Latinoamérica.¹⁰

Antes de concluir el análisis general, conviene abrir un paréntesis para considerar la situación de la agricultura. A pesar de que las economías que estudiamos aquí son hoy semiindustrializadas, la pobreza en ellas es aún enorme, y se localiza sobre todo en el campo.

La miseria de los campesinos no se resolverá por la vía de su migración hacia las ciudades. El campo puede y debe generar nuevos puestos de trabajo, pues la producción agrícola deberá crecer con fuerza.

Es por ello que en cualquier estrategia, será preciso desarrollar una política de inversiones orientada al apoyo a la agricultura, y muy en especial a la agricultura productora de alimentos, para mejorar su capacidad de oferta.¹¹ Pero las inversiones agrícolas, y la mejora de las capacidades de oferta del sector, ejercerán también una contribución indirecta al crecimiento, puesto que permitirán que se reduzca el monto de la inversión requerido para obtener un determinado aumento del producto.

¹⁰ La tasa de inversión y el coeficiente de importaciones podrían reducirse más al hacer decrecer la relación capital-producto de las nuevas inversiones (g) siempre que sea técnicamente factible, y a través de alargar el lapso de vida útil del equipo de capital (lo que disminuiría el valor de d). Para no recargar excesivamente el texto, no nos detendremos aquí de estas cuestiones [véase Kalecki, 1993 (1963): capítulos 7 a 10].

¹¹ Kalecki [p. ej., 1993 (1954), (1963), (1966)] hizo también mucho énfasis en los obstáculos institucionales que limitan la oferta agrícola. Aquí no me ocuparé de esos obstáculos, lo cual no quiere decir que no los considere importantes.

En efecto. Uno de los costos de inversión necesarios para el crecimiento es aquel asociado con el mejoramiento y el mantenimiento de la infraestructura urbana, los cuales son en general muy altos. En la medida que la inversión en el campo se oriente preferentemente a elevar los rendimientos por hectárea —en lugar de dar prioridad a los aumentos de la productividad laboral— crecerá la demanda de fuerza de trabajo, lo que hará posible que mejoren las condiciones de vida de los obreros agrícolas. Gracias a esto la población se verá incentivada para mantenerse en sus lugares de origen, y se controlará por esta vía el proceso migratorio. Como consecuencia, la inversión necesaria para la infraestructura urbana será menor, y con ello la relación capital-producto agregada se reducirá.¹²

1.4 Hacia un crecimiento apoyado en el empleo

Los beneficios que se obtendrían con una estrategia que privilegia las inversiones para el aprovechamiento del equipo de capital actualmente ocioso no estarían libres de costos.

El crecimiento del producto requerirá normalmente el aumento del empleo. Pero si ese crecimiento se basa en medida importante en una mayor utilización del equipo más antiguo, entonces el nivel, o la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo, se reducirán, y por consiguiente la demanda de fuerza de trabajo será mayor.

Por tanto, el costo más alto a pagar para lograr el crecimiento con una estrategia basada en la mayor utilización de la capacidad ociosa, viene en la forma de menores tasas de crecimiento de la productividad del trabajo y, por tanto, más elevados requerimientos de empleo. Pero este es un costo que las economías latinoamericanas pueden soportar, dado que en todas ellas el desempleo laboral es muy amplio.

¹² Debo esta idea a Ignacy Sachs, a quien he citado aquí informalmente.

Desde cierto punto de vista, la estrategia que aquí apoyamos, que privilegia la inversión destinada a hacer posible el uso del equipo más antiguo, conlleva una desaceleración del progreso tecnológico. Sin embargo, en relación con esto, el argumento expuesto por Kalecki hace mucho tiempo (en su importante, aunque poco conocido estudio de la economía de Israel)¹³ sigue siendo enteramente válido.

La inversión en ramas de la industria en las que aún existen capacidades no utilizadas es un lujo que la economía israelí no puede permitirse por el momento, a pesar de que proceso implicaría una modernización considerable. Esto sucede especialmente porque [...] actualmente no existe escasez de mano de obra y, por tanto, este tipo de modernización, que estaría dirigido a ahorrar trabajo, no tiene mucho sentido desde el punto de vista del interés global de la economía considerada como un todo. Puede argumentarse que la modernización es necesaria para reducir los costes y, así, incrementar la capacidad para competir en el exterior, lo que incrementaría las exportaciones. No obstante, desde el punto de vista del ahorro de divisas, que es el factor más escaso en la economía israelí, es mucho más razonable pagar primas a la exportación, por muy artificial que parezca esta subvención de métodos de producción anticuados [Kalecki, 1993 (1951): 103].

Finalmente, es necesario tomar en cuenta que en la estrategia que aquí se recomienda, los niveles más elevados de la producción, los salarios, y las ganancias que se lograrían en el corto plazo gracias a la utilización plena de los recursos disponibles (pero desaprovechados), facilitarían e impulsarían de hecho una transición hacia una economía estructuralmente más eficiente.

¹³ Este trabajo de Kalecki sobre Israel es de especial importancia porque es, a mi juicio, el único en que nuestro autor considera el caso de lo que hoy llamamos una economía semi-industrializada.

La razón es la siguiente. La utilización más plena y eficiente de recursos que de otra forma permanecerían ociosos, permitiría elevar la ocupación así como alcanzar niveles de consumo más altos durante una etapa inicial. Parte de este consumo incrementado podría tomar la forma de mayores gastos en educación.¹⁴ Además, el mayor empleo, así como los mayores recursos destinados a la educación permitirían alcanzar una más rápida calificación y entrenamiento de la fuerza laboral. Por último, un consumo per capital más elevado es más fácil de estabilizar una vez que se ha alcanzado cierto nivel básico; y, posteriormente, una mayor proporción del crecimiento en el ingreso podrá ser canalizada a la inversión; esto es, hacia una elevación gradual del coeficiente de inversión. Por consiguiente, en el futuro sería más fácil incorporar tecnología más moderna y de una mayor productividad del trabajo, mientras que al mismo tiempo se hace crecer la tasa de acumulación.

2. EQUILIBRIO EXTERNO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

2.1 *Equilibrio externo, inversión y competitividad*

La experiencia enseña que un proceso de crecimiento sostenible exige mantener un equilibrio básico de las cuentas externas. Iniciaremos nuestra reflexión sobre este punto con base en una formalización sencilla. Podemos expresar el nivel del producto Y , en función de las importaciones M y del coeficiente de importaciones B , de manera que:

$$Y = M/B \quad (2)$$

¹⁴ Los gastos en educación se consideran aquí como un gasto en consumo, tal como se presentan en las cuentas nacionales.

Escribiendo la relación anterior en términos de las tasas de crecimiento respectivas y denotándolas con letras minúsculas, obtenemos (aproximadamente, para valores pequeños de las tasas de crecimiento):

$$r = m - b \quad (2a)$$

Si suponemos (para simplificar) que en el momento inicial las exportaciones y las importaciones son equivalentes, y que se mantiene el equilibrio de la balanza comercial, entonces denotando la tasa de crecimiento de las exportaciones por x obtenemos:

$$r = x - b \quad (3)$$

Esto es, en condiciones de equilibrio externo, la tasa de crecimiento del producto será igual a la tasa de crecimiento de las exportaciones menos la tasa de crecimiento del coeficiente de importaciones.

Esta fórmula elemental tiene su importancia. La experiencia latinoamericana (y también la mundial) enseña que una economía no puede crecer de manera estable y sostenida con base en el endeudamiento externo. Pero ello a su vez indica que la tasa de crecimiento sostenible no puede exceder la tasa de crecimiento de las exportaciones menos la tasa de crecimiento del coeficiente de importaciones. Con otras palabras, y en términos generales, una aceleración del crecimiento deberá ir acompañada con una expansión más veloz de las exportaciones, con sustitución de importaciones, o con ambos fenómenos de manera simultánea.

En el caso latinoamericano, esta idea general adquiere una formulación más específica. En efecto, aquí la dificultad no está por el lado de las exportaciones, ya que estas han crecido con bastante fuerza durante la década de los noventa. El problema está en el fuerte aumento del coeficiente

de importaciones. En consecuencia, la reanudación del crecimiento y el crecimiento acelerado en el largo plazo en América Latina exigirá sostener la dinámica exportadora mientras, simultáneamente se limita el aumento del coeficiente de importaciones.¹⁵ Todo lo anterior plantea de inmediato la búsqueda de instrumentos y vías capaces de asegurar, por una parte, la ampliación de las capacidades de oferta en los sectores productores de bienes transables, y por la otra la competitividad de los bienes de producción nacional. Estos dos temas son muy extensos, y en lo que sigue me limitaré a considerar algunas cuestiones muy puntuales, tratando sobre todo de recoger y eventualmente ampliar algunas consideraciones hechas en su momento por Kalecki.¹⁶

Como dijimos, una reanimación económica rápida y sostenida, sobre todo si ella se apoya en una fuerte elevación del empleo, genera una gran demanda de bienes alimentarios, porque la elasticidad-ingreso de la demanda por alimentos es elevada mientras su elasticidad precio es muy pequeña.

En diversos trabajos, Kalecki hizo hincapié que en las economías menos desarrolladas, las limitaciones de la oferta interna de bienes agropecuarios impiden que ella crezca a un

¹⁵ Dicho con otras palabras, si las exportaciones están creciendo más fuertemente que el producto, el crecimiento de este último se puede acelerar incluso si las importaciones también crecen más rápido que el producto y, por tanto, si crece el coeficiente de importaciones. Lo que se necesita, sin embargo, es que ese coeficiente crezca a ritmos menores que antes.

¹⁶ En su estudio para Israel Kalecki [1993 (1951)] recomendó diversas medidas para equilibrar las cuentas externas, tales como las inversiones para reducir las importaciones y expandir las exportaciones, los subsidios a la exportación, la asignación de materias primas importadas en función del desempeño exportador de las empresas, los controles estrictos a la fuga de capitales, etcétera. Kalecki solía decir que sus recomendaciones como experto internacional rara vez eran aplicadas, y reconocía que ello podría deberse al hecho que normalmente él era más radical que los gobiernos que lo invitaban. Sin embargo, medidas como las que acabamos de mencionar en esta nota, se aplicaron de manera muy radical en los países del sudeste de Asia, y contribuyeron mucho al éxito exportador y al fuerte dinamismo que alcanzaron esos países hasta fecha muy reciente.

ritmo acorde con el alza de la demanda. Por tanto, en condiciones de crecimiento rápido, si la capacidad para importar es limitada los precios tenderán a subir y la distribución del ingreso empeorará.¹⁷ Si existe comercio exterior de bienes agropecuarios, la aceleración del crecimiento irá acompañada más bien de una caída de las exportaciones de bienes alimenticios, o de un alza de las importaciones de los mismos. No está de más recordar aquí la experiencia de rápido crecimiento de México durante el auge petrolero. Entre 1977 y 1981 el producto total creció 42 % y, el producto agropecuario, 17 %. Pues bien, entre esos años las importaciones agropecuarias crecieron 380 %. En Chile durante el gobierno de la Unidad Popular sucedió algo parecido: entre 1970 y 1971 el producto creció 7.7 %; los salarios reales, 20 %; la producción agrícola, 6.7 % y, las importaciones de alimentos, 54 por ciento.¹⁸

Como acabamos de indicar, el déficit de la oferta interna de alimentos se podría cubrir con importaciones de estos bienes. Sin embargo, esta no puede ser una solución de largo plazo, porque impondría una gran tensión al balance externo, y además porque implicaría desaprovechar los recursos humanos y materiales del campo.

Un conjunto de inversiones bien dirigido hacia la agricultura es, entonces, indispensable para sostener las altas tasas de crecimiento que Latinoamérica necesita. La mayor capacidad de oferta de bienes agropecuarios permitirá abastecer la demanda interna asociada con el crecimiento, lo que tenderá

¹⁷ Él también argumentó que el alza de los precios relativos agropecuarios no necesariamente estimulará una mayor oferta de estos bienes en el mediano plazo, porque los obstáculos institucionales a menudo impiden que los mayores precios beneficien a los campesinos productores. La idea básica de Kalecki de la inflación debida a una insuficiente oferta de alimentos fue retomada posteriormente por la teoría estructuralista latinoamericana de la inflación. Véase al respecto, Noyola [1956] para la presentación original de esta teoría, y Olivera [1967] para una formalización de la misma idea.

¹⁸ Uno de los factores que seguramente contribuyó al rápido crecimiento económico de Brasil en el pasado, fue la elevada elasticidad de su oferta agrícola.

a reducir el coeficiente de importaciones tanto sectorial como global; en tanto que podrán también crecer las exportaciones y el coeficiente de exportaciones.

En lo que concierne a la ampliación de las capacidades de oferta de bienes manufacturados, como se dijo una característica importante del proceso económico reciente de América Latina es que el mismo ha estado acompañado con un crecimiento fuerte de las exportaciones, y muy en especial de aquellas manufactureras, lo cual ha sido posible gracias a un acelerado proceso de acumulación de capitales en las ramas correspondientes. Sin embargo, simultáneamente han crecido con igual o mayor fuerza las importaciones de insumos y de materias primas, y en especial aquellas que se utilizan para fabricar los bienes de exportación.¹⁹ Ello sugiere que la ampliación de las capacidades productivas en la manufactura ha descuidado relativamente las ramas capaces de sustituir importaciones —al contrario de lo que sucedió en la región en etapas anteriores de su proceso económico.

En este contexto, resulta válida también para la América Latina de hoy la siguiente observación hecha en su momento por Kalecki para Israel:

es evidente que se puede lograr un ahorro considerable de importaciones mediante la inversión en sectores básicos. En muchos casos, el coste de la inversión es reducido en relación con el ahorro de importaciones, y el valor añadido anual es tres o cuatro veces el valor de la inversión necesaria [Kalecki, 1993 (1951): 102].

Conviene agregar que el fuerte aumento del coeficiente de importaciones manufactureras de América Latina, abre

¹⁹ Por ejemplo, en el caso de México, según una estimación reciente el coeficiente de importaciones de la industria exportadora nacional (definido como las importaciones de insumo como proporción de las exportaciones) habría pasado de 8.6 % en 1983, a 61 % en 1994 [Vázquez, 1995].

posibilidades interesantes de inversión al capital privado en actividades de sustitución de importaciones. Las nuevas inversiones permitirían ampliar las capacidades productivas, moderar la tasa de aumento del coeficiente de importaciones, y acelerar el crecimiento.²⁰ Sin embargo, la experiencia también enseña que, incluso cuando existen buenas condiciones de rentabilidad, la inversión privada no necesariamente fluye hacia las ramas prioritarias. Para canalizar la inversión hacia esas ramas, se precisa una política industrial que establezca estímulos y límites a la inversión privada, y en donde el estado esté también dispuesto a entrar como inversionista cuando el sector privado no lo haga. Las recomendaciones de Kalecki siempre fueron en este sentido, y la validez de una política industrial de esta naturaleza quedó demostrada en la experiencia de las economías del sudeste de Asia.

Dijimos antes que una segunda condición necesaria para mantener las cuentas externas en equilibrio en condiciones de rápido crecimiento, es asegurar la competitividad de los bienes de fabricación nacional mediante un tipo de cambio real competitivo.²¹

La respuesta de la economía convencional a esta exigencia, es la de mejorar la competitividad por la vía de una devaluación de la moneda nacional. Sin embargo, esta vía no siempre es eficiente, y en la mayor parte de los casos no es la mejor alternativa. Mencionemos a continuación algunos de los problemas involucrados.

Por una parte, la devaluación genera presiones inflacionarias, porque las firmas elevan sus precios en proporción al (o incluso en mayor proporción que el) alza de sus costos, y los

²⁰ Puede anticiparse también que los costos de inversión para las actividades de sustitución de importaciones serán más bien bajos, debido a la existencia de capacidades ociosas.

²¹ El tipo de cambio real se define aquí como igual a $E(px/p)$, donde E es el tipo de cambio nominal (pesos por dólares), px el índice de precios de nuestros socios comerciales, y p el índice de precios de los bienes de fabricación nacional.

trabajadores luchan por defender su salario real. Por otra parte, incluso si la devaluación no se traspasa enteramente a los precios internos, y se eleva el tipo de cambio real y la competitividad, no es seguro que la balanza comercial mejore (esto es, la llamada “condición Marshall-Lerner” puede no cumplirse). Por último, cuando la devaluación no se traspasa enteramente a los precios de los bienes de fabricación nacional, los salarios reales y la participación de los salarios en el valor agregado se reducirán, generando una caída de la demanda interna que puede ser mayor que el posible aumento de la demanda externa neta (aumento que ocurre cuando la condición Marshall-Lerner sí se cumple). En este caso, la demanda global caerá y la devaluación será contraccionista. La experiencia de Latinoamérica muestra que las devaluaciones tienden efectivamente a ser contraccionistas.

Desde sus primeros estudios teóricos, Kalecki [1990 (1933), (1935)] reconoció los problemas que trae consigo una devaluación.²² Por ello mismo, por ejemplo en su trabajo sobre Israel ya citado, recomendó más bien subsidiar las exportaciones. Esta medida resulta plenamente válida también para el caso de América Latina. Tiene la ventaja de que mejora la rentabilidad y la competitividad de los bienes de fabricación nacional sin elevar sus precios internos y sin perjudicar a los consumidores nacionales.²³ Es más, estos subsidios se podrían también extender a algunos tipos de ventas en el mercado interno (con el compromiso de las firmas de rebajar su precio), en cuyo caso se estimularía la sustitución de importaciones.

²² Kalecki [1991 (1939): 36-38] consideró también la posibilidad que una devaluación sea contraccionista. Esta misma idea fue después desarrollada en un trabajo de Krugman y Taylor [1978]. Curiosamente, los autores no mencionan a Kalecki entre los pioneros de esta idea.

²³ Los subsidios a la exportación están prohibidos en los convenios de comercio internacionales. Sin embargo, ellos se usaron en el pasado y se siguen usando hoy. Por lo demás, los subsidios podrían tomar la forma de reducciones de algunos impuestos a la producción de las firmas, lo que no está vetado por este tipo de convenios [véase, por ejemplo, Dreze y Ealinvaud, 1994].

En síntesis, la existencia de capacidades ociosas importantes en la manufactura crea la posibilidad de que las economías latinoamericanas alcancen ritmos de crecimiento altos con un coeficiente de inversión más bien reducido. La demanda interna puede crecer a tasas elevadas liderada por el gasto público financiado con impuestos a las ganancias y a los grupos de ingresos elevados. Las cuentas externas se pueden mantener en equilibrio en condiciones de crecimiento rápido. Para ello se requiere, de una parte, dirigir las inversiones hacia la agricultura y hacia las actividades manufactureras productoras de bienes transables, en especial productoras de sustitutos de importación, y de la otra asegurar una competitividad adecuada de los bienes de fabricación nacional mediante subsidios bien canalizados y administrados.

2.2 Los límites al crecimiento

Pareciera, pues, que América Latina podría crecer en el futuro a tasas espectaculares. Sin embargo, este no es el caso. Hay límites al crecimiento, asociados con los obstáculos que se enfrentan para acelerar las tasas de expansión de la agricultura, por un lado, y con las dificultades de asegurar un alto crecimiento de las exportaciones, por el otro.

Hemos dicho varias veces que un alto ritmo de crecimiento económico va acompañado con elevadas tasas de aumento de la demanda de alimentos. Vimos también que el déficit de la oferta interna de bienes agrícolas puede pagarse con exportaciones de otros bienes transables con elevada elasticidad de oferta. Sin embargo, debemos considerar también que la agricultura es un sector claramente “determinado por la oferta”, entendiendo por tales aquellas “actividades que tienen un cierto techo para el crecimiento de largo plazo por razones técnicas y organizativas, tal que un incremento considerable de

los gastos de capital no bastará para elevar su producción a una tasa mayor” [Kalecki, 1992 (1962): 225].

En consecuencia, un crecimiento económico rápido tenderá a ir acompañado durante un periodo más bien prolongado con un desequilibrio en el comercio de bienes agropecuarios,²⁴ que deberá financiarse con exportaciones manufactureras. El problema, sin embargo, es que hacer crecer las ventas externas de estos bienes a ritmos altos puede ser bastante difícil.

En efecto. Con subsidios a la producción bien concebidos y administrados podemos hacer rentable y competitiva la producción con el equipo y los trabajadores desempleados. Sin embargo, los subsidios también generan algunos problemas, y más allá de ciertos niveles, sus beneficios se hacen progresivamente menores.

El primer problema es que un crecimiento persistente de los subsidios puede ocasionar una carga fiscal en aumento y difícil de manejar [Kalecki, 1990 (1944); 1997 (1943); véase también Schumacher, 1944]. Es cierto que los subsidios se pueden financiar elevando los impuestos a los grupos de altos ingresos. Pero si los impuestos crecen mucho, los beneficios de evadirlos se harán mayores, y surgirá la tendencia de buscar nuevas y más refinadas formas de evasión. Ello hará que la recaudación impositiva se haga cada vez más difícil y costosa, y puede traducirse incluso en una reducción de la percepción tributaria.

Es verdad también que el gobierno puede financiar los subsidios con déficit. Pero un déficit persistente eleva las ganancias y el ingreso de los rentistas, así como el consumo de los grupos más ricos de la población. Además, un déficit creciente elevará la participación de la deuda pública en el producto, así como la participación en el producto de los intereses necesarios para pagar esa deuda. Una situación de este tipo forzaría

²⁴ El caso de Brasil puede ser aquí diferente, debido a su elevada elasticidad de oferta del sector agropecuario. Debo esta observación a Fernando Carvalho.

de nueva cuenta al gobierno a buscar impuestos adicionales para servir los intereses de la deuda. A la vez, la deuda creciente puede estimular tendencias especulativas en contra de la moneda nacional, y en especial fugas de capitales.²⁵

Además de estos problemas, que aluden al manejo de los subsidios, hay limitaciones en basar la defensa del mercado interno, y la lucha por los mercados externos, exclusivamente en la competitividad de costos y precios (esto es, en aumentos del tipo de cambio real), que es la única competitividad que apoyan directamente los subsidios a la producción.

La primera limitación es la siguiente. Si el costo de oportunidad de la mano de obra desocupada fuera cero, se justificaría subsidiarla por completo. Entonces, los costos (de oportunidad) de los bienes de fabricación nacional incluirían exclusivamente el costo de las materias primas importadas o que pueden exportarse.²⁶ Por tanto, en casi todos los casos, con un margen de ganancia mínimo los bienes de producción nacional serían competitivos.

Sin embargo, el costo de oportunidad de la fuerza de trabajo no es cero en América Latina: la inmensa mayoría de los desocupados (abiertos o encubiertos) desarrollan alguna actividad productiva. Esto hace que nuestros costos de oportunidad excedan aquellos de otras naciones menos desarrolladas, cuya producción compite con la de nuestros países.

Ahora bien, los subsidios solo se justifican cuando el costo de oportunidad de fabricar un bien en el país es inferior a lo que costaría adquirirlo o venderlo en el mercado mundial. En la medida que para muchos bienes nuestros competidores tienen costos de fabricación y costos de oportunidad menores que los nuestros, el margen y el grado en que se justifica

²⁵ De cualquier forma, en mi opinión una estrategia de crecimiento en América Latina deberá incluir como un componente importante algunos mecanismos de control al movimiento internacional de capitales.

²⁶ Ello es así porque el costo del uso del capital ya instalado también es cero.

apoyar con subsidios la producción de esos bienes, y nuestra competitividad, se estrechan. Para poder competir, tendríamos que lograr bajar nuestros costos de oportunidad por debajo del de nuestros rivales. Los subsidios a la producción no bastan para esto.

Una segunda limitación de los subsidios es la siguiente. A pesar de que las exportaciones de las economías que aquí consideramos no son todavía demasiado significativas a escala general, en algunos países y sectores ellas sí constituyen una proporción elevada del mercado. Por ejemplo, en 1996 las exportaciones mexicanas a Estados Unidos representaban 9.2 % de las importaciones totales de ese país. Agréguese a ello que, en ese mismo año, México era “el principal proveedor de Estados Unidos en 926 productos, los cuales representan 39 % de las exportaciones mexicanas a ese país. Además, México es el segundo o tercer proveedor de Estados Unidos en otros 1 556 productos” [Banco de México, 1997].

Ahora bien, más allá de cierto punto, las rebajas de precio necesarias para colocar volúmenes crecientes de exportaciones en el mercado mundial pueden tener efectos contraproducentes. En particular, en los casos de aquellas mercancías para las que nuestros países ya son proveedores significativos en los mercados respectivos —y en donde los productos latinoamericanos enfrentan una curva de demanda relativamente inelástica— rebajas ulteriores de precio podrían no traducirse en un incremento, sino incluso en una caída del valor de nuestras ventas (aumentaría solo el número de unidades vendidas, más no su valor total). Adicionalmente, podrían estimular acciones de represalia hacia nuestras exportaciones por parte de los fabricantes locales.

En consecuencia, el crecimiento de nuestras exportaciones exigirá no solo rebajas de precios, sino también mejoras de calidad de nuestros productos de exportación. Será pues necesario, por así decirlo, combinar movimientos a lo largo de una curva dada de demanda, logrados mediante precios más bajos,

con un desplazamiento hacia la derecha de la curva de demanda por nuestras exportaciones, obtenidos por la vía de una calidad superior de los bienes que vendemos. Esto último no será fácil ni rápido, pues exige elevar la dotación y calidad de los recursos productivos, lo cual solo se logra en periodos largos.

CONCLUSIÓN

El análisis que hemos hecho con base en la teoría de Kalecki nos permite formular ahora la siguiente conclusión. En las condiciones actuales de los países semiindustrializados de América Latina, se justifica una visión optimista, pero también de cautela. Una estrategia de crecimiento alternativa podría y debería estimular y hacer posible el pleno aprovechamiento de las capacidades ociosas disponibles, con base en un gasto público en ascenso y una adecuada canalización de las inversiones. Es más, ello sería posible sin que la inversión tenga que elevarse a tasas espectaculares, y, por tanto, sin que sea necesario sacrificar el consumo de las clases populares. Finalmente, las cuentas externas se podrían mantener en equilibrio, incluso con tasas de crecimiento relativamente altas, subsidiando los bienes de fabricación nacional. Sin embargo, las condiciones económicas e institucionales de la agricultura, por una parte, junto con el lento crecimiento de la economía mundial, por la otra, tenderán a limitar el crecimiento de nuestros países, más allá de lo adecuadas que puedan ser las medidas que podamos adoptar en el futuro previsible.

RESUMO

En este trabajo se hace una propuesta de estrategia de crecimiento para las economías semiindustrializadas de América

Latina, utilizando el marco teórico elaborado por Michal Kalecki. Una estrategia de crecimiento eficaz podrá y deberá estimular y hacer posible el pleno aprovechamiento de las capacidades ociosas disponibles, con base en un gasto público en ascenso y una adecuada canalización de las inversiones. Ello será posible sin que la inversión tenga que elevarse demasiado, y las cuentas externas se podrán mantener en equilibrio, incluso con tasas de crecimiento relativamente altas, subsidiando los bienes de fabricación nacional. Sin embargo, las condiciones económicas e institucionales de la agricultura, por una parte, junto con el lento crecimiento de la economía mundial, por la otra, tenderán a limitar el crecimiento de nuestros países, más allá de lo adecuadas que puedan ser las medidas que podamos adoptar en el futuro.

ABSTRACT

This paper draws on Michael Kalecki's theoretical framework to propose a growth strategy for semi-industrialized Latin American economies. An efficient growth strategy can and should stimulate and enable a full utilization of available spare capacities on the basis of growing public expenditures and a proper channeling of investment. This should be possible without necessarily demanding a very significant increase in investment, and external accounts will remain in equilibrium even at relatively high growth rates, provided subsidies can be granted to locally manufactured products. However, the economic and institutional conditions of agriculture, on the one hand, and the slow growth of world economy, on the other, may tend to curb the development of our countries, no matter how adequate the measures we adopt in the future.

REFERENCIAS

- Banco de México [1997], *Informe anual 1996*, México.
- Banco Central do Brasil [1996], *Boletim do Banco Central do Brasil*, noviembre.
- Cepal [1998], *El pacto fiscal: fortaleza, debilidades, desafíos*, Santiago de Chile, Cepal.
- Dreze, J., y Ealinvand, E. [1994], "Growth and employment: the scope of a european initiative", *European Economic Review*, 38: 489-504.
- Frigolet, H., y Rodríguez, M. [1993], Intenciones de inversión y grado de utilización de la capacidad productiva en la industria manufacturera, *Estadística y Economía*, diciembre.
- Hofman, A. [1997], *Standardized capital stock estimates in Latin America: a 1950-1994 updates*, Santiago de Chile, Processed, Cepal.
- Huerta, R. [1996], "La medición de la ventaja comparativa en el sector manufacturero de México", en López Gallardo, J. (coord.), *Mercado, desempleo y política de empleo*, México, Nuevo Horizonte Editores.
- Kalecki, M. [1990 (1933)], "On foreign trade and 'domestic' exports", en Osiatyński, J. (ed.), *Collected works of Michal Kalecki*, vol. I, *Capitalism: business cycles and full employment*, Oxford, Clarendon Press.
- Kalecki, M. [1990 (1935)], "The business upswing and the balance of payments", en Osiatyński, J. (ed.), *Collected works of Michal Kalecki*, vol. I, *Capitalism: business cycles and full employment*, Oxford, Clarendon Press.
- Kalecki, M. [1990 (1937)], "A theory of commodity, income and capital taxation", en Osiatyński, J. (ed.), *Collected works of Michal Kalecki*, vol. I, *Capitalism: business cycles and full employment*, Oxford, Clarendon Press.
- Kalecki, M. [1990 (1944)], "Three ways to full employment", en Osiatyński, J. (ed.), *Collected works of Michal Kalecki*,

- vol. I, *Capitalism: business cycles and full employment*, Oxford, Clarendon Press.
- Kalecki, M. [1991 (1939)], “Money and real wages”, en Osiatyński, J. (ed.), *Collected works of Michal Kalecki*, vol. II, *Capitalism: economic dynamics*, Oxford, Clarendon Press.
- Kalecki, M. [1991 (1971)], “Class struggle and the distribution of national income”, en Osiatyński, J. (ed.), *Collected works of Michal Kalecki*, v. II, *Capitalism: economic dynamics*, Oxford, Clarendon Press.
- Kalecki, M. [1992 (1962)], “Outline of a method of constructing a perspective plan (based on Polish experience)”, en Osiatyński, J. (ed.), *Collected works of Michal Kalecki*, vol. III, *Socialism. Functioning and long-run planning*, Oxford, Clarendon Press.
- Kalecki, M. [1993 (1951)], “Report on the main current economic problems of Israel”, en Osiatyński J. (ed.), *Collected works of Michal Kalecki*, vol. V, *Developing economies*, Oxford, Clarendon Press.
- Kalecki, M. [1993 (1954)], “Problems of financing economic development in a mixed economy”, en Osiatyński, J. (ed.), *Collected works of Michal Kalecki*, vol. V, *Developing economies*, Oxford, Clarendon Press.
- Kalecki, M. [1993 (1954)], “The problem of financing economic development”, en Osiatyński, J. (ed.), *Collected works of Michal Kalecki*, vol. V, *Developing economies*, Oxford, Clarendon Press.
- Kalecki, M. [1993 (1964)], “Observations on social and economic aspects of ‘intermediate regimes’”, en Osiatyński, J. (ed.), *Collected works of Michal Kalecki*, vol. V, *Developing economies*, Oxford, Clarendon Press.
- Kalecki, M. [1993 (1966)], “The difference between crucial economic problems of developed and underdeveloped non-socialist economies”, en Osiatyński, J. (ed.), *Collected works of Michal Kalecki*, vol. V, *Developing economies*, Oxford, Clarendon Press.

- Kalecki, M. [1993 (1963)], "Introduction to the theory of growth in a socialist economy", en Osiatyńsky, J. (ed.), *Collected works of Michal Kalecki*, vol. IV, *Socialism: economic growth and efficiency in investment*, Oxford, Clarendon Press.
- Kalecki, M. [1993 (1970)], "Theories of growth in different social systems", en Osiatyńsky, J. (ed.), *Collected works of Michal Kalecki*, vol. IV, *Socialism: economic growth and efficiency in investment*, Oxford, Clarendon Press.
- Kalecki, M. [1997 (1943)], "The burden of the national debt", en Osiatyńsky, J. (ed.), *Collected works of Michal Kalecki*, vol. VII, *Studies in applied economics 1940-1967; Miscellanea*, Oxford, Clarendon Press.
- Krugman, P. y Taylor, L. [1978], "Contractionary effects of devaluation", *Journal of International Economics*, noviembre.
- Noyola, J. [1956], "El desarrollo económico en México y otros países latinoamericanos", *Investigación Económica*, núm. 27.
- Olivera, Julio H. G. [1967], "Aspectos dinámicos de la inflación estructural", *Desarrollo Económico*, núm. 27.
- Sachs, I. [1964], "Levels of satiety and rates of growth", en Kowalik, T. (ed.), *Problems of economic dynamics and planning. Essays in honour of Michal Kalecki*, Varsovia, Państwowe Wydawnictwo Naukowe: 343-364.
- Schumacher, E. [1944], "Public finance: its relation to full employment", *The Economics of Full Employment*, The Oxford University Institute of Statistics, Oxford, Blackwell.
- Schydłowsky, D. [1983], "El potencial de generación de empleo en el corto plazo de la capacidad instalada en la América Latina", en Urquidi, V. y Trejo, S., *Recursos humanos, empleo y desarrollo en la América Latina*, México, FCE.
- Schydłowsky, D. [1995], "Structural adjustment for the 1990s", en Schydłowsky, D. (ed.), *Structural Adjustment. Retrospect and Prospect*, Greendowd-Praeger.

Sunkel, O. [1958], “La inflación chilena: un enfoque heterodoxo”, *El Trimestre Económico*, 25 (4) [100]: 570-599.

Vázquez, H. [1995], “Medición del flujo efectivo de divisas de la balanza comercial de México”, *Comercio Exterior*, 45:8.

MÉXICO Y LOS PAÍSES DE INDUSTRIALIZACIÓN RECIENTE EN EL MERCADO NORTEAMERICANO, 1985-2000*

INTRODUCCIÓN

En los últimos 20 años, en particular a lo largo del decenio de los noventa, Estados Unidos lideró el crecimiento económico y la dinámica de las importaciones respecto al resto de países de capitalismo avanzado. De 1985 a 2001 el ritmo de crecimiento de las importaciones de ese mercado promedió 8.0 %. En el mismo lapso las importaciones de Europa Occidental y de Japón aumentaron en promedio 4.7 y 5.7 %, respectivamente. Así, todos los países, incluso aquellos en desarrollo, encontraron en el mercado de Norteamérica¹ una gran demanda para sus exportaciones. En este trabajo se analiza el desempeño y la experiencia reciente de México y de China como exportadores de manufacturas al mercado norteamericano en el periodo 1985-2000, se identifican sus determinantes y se comparan sus resultados. Con el fin de ofrecer una visión más amplia, se contrasta el desempeño de estos dos países con el de otras economías en desarrollo exportadoras de manufacturas relativamente importantes. Además de México y China, se incluye a Argentina, Brasil, Corea del Sur, Filipinas, Hong-Kong, India,

* Publicado en *Economía UNAM*, 2 [6]: 102-125. Se han mantenido los criterios editoriales de la versión original (n. del e.).

¹ El mercado de importación norteamericano incluye Canadá y Estados Unidos, pues estos dos países aparecen agrupados en nuestra principal fuente de información: Trade CAN 2002.

Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia. Estos países representan la mayor parte de las exportaciones totales, así como de las exportaciones manufactureras, que actualmente realizan los países en desarrollo.

En una primera parte se revisa la evolución de las exportaciones totales de los países de la muestra a los mercados mundial y norteamericano; dentro de este último, se analiza la manufactura en su conjunto, así como las ramas que la componen (ramas 5, 6, 7 y 8 según la Standard International Trade Classification, SITC, revisión 2). Para cada nivel de agrupamiento se examina la participación de las exportaciones, así como los rubros más dinámicos, entendidos como aquellos que presentan las más altas tasas de crecimiento de las importaciones en el mercado correspondiente. La segunda sección ofrece los resultados del Análisis de la Participación Constante en el Mercado (Constant Market Share Analysis) correspondiente a cada país y para cada una de las ramas seleccionadas, así como para el total de las importaciones del mercado norteamericano que se originan en los países de la muestra. La tercera sección incluye algunos ejercicios econométricos con base en la técnica de panel con el fin de identificar algunos determinantes del crecimiento exportador. En la cuarta se exponen algunas observaciones y se propone una explicación provisional sobre el diferente impacto macroeconómico del desempeño exportador de los distintos países. La última sección resume los resultados.

DESEMPEÑO EXPORTADOR

Durante el periodo de estudio las relaciones comerciales de los países de la muestra con el mundo registran una profunda transformación; en el año 2000 alcanzan una participación de casi 20 % de las exportaciones totales mundiales frente a 12 % en 1985. En el mercado norteamericano esos países

contribuyeron con 29 % del total de las importaciones en 2001 contra 17 % en 1985. De manera más particular, de 1985 a 2000 China y México se consolidaron como los países en desarrollo más importantes respecto de su participación en el comercio internacional. El país asiático llegó a ocupar el primer lugar con una participación en el mercado mundial de 5.9 % y México el segundo con 2.5 %. Detrás de ellos se ubicaron Corea (2.4 %), Malasia (1.7 %), Singapur (1.5 %) y Tailandia (1.1 %). En el mercado norteamericano, sin embargo, la jerarquía de los países fue distinta; en 2002 México ocupó el primer lugar con 8.5 % de las importaciones totales y China el segundo con 7.5 %. Detrás se ubicaron Corea (2.9 %), Malasia (2 %), Singapur (1.8 %) y Tailandia (1.5 %).

Mercado mundial

Como primer paso para el análisis, es importante tomar en cuenta algunos rasgos y diferencias de los países de la muestra en cuanto a su desempeño exportador.

El cuadro 1 muestra la participación de los países de la muestra en la exportación en el mercado mundial; en el lapso 1985-2000 la participación de los países en desarrollo en el mercado mundial aumentó de manera muy significativa y de hecho la contribución de las economías de la muestra creció casi 8 puntos porcentuales. Naturalmente, no todos ellos tuvieron la misma dinámica exportadora y la misma penetración de mercado, pues solo China, México y Corea aportaron 10.8 % de las exportaciones que se realizaron en el mercado mundial en el año 2000, en tanto que los demás explican el otro 10 por ciento.

En el comercio mundial de manufacturas en 2000, China, México y Corea, de manera conjunta representaron 12 % y el grupo de países de la muestra poco más de 18 % (véase el cuadro 2). Sin embargo, las 12 economías registran un incremento

Cuadro 1. Participación de los países de la muestra en las exportaciones del mercado mundial, 1985-2000

País	Periodo			
	1985-1988	1989-1992	1993-1996	1997-2000
México	1.38	1.58	1.46	2.51
Argentina	0.35	0.37	0.39	0.46
Brasil	1.28	1.11	1.05	0.95
Corea	1.77	1.89	1.99	2.42
China	1.88	2.81	4.20	5.88
Filipinas	0.32	0.31	0.36	0.66
Hong Kong	1.37	1.52	1.35	0.99
India	0.48	0.52	0.62	0.68
Indonesia	0.88	0.79	0.94	0.99
Malasia	0.95	1.07	1.45	1.73
Singapur	0.94	1.15	1.49	1.52
Tailandia	0.50	0.72	0.96	1.11
Muestra	12.9	13.83	16.25	19.87

Fuente: elaboración propia con estadísticas de Trade CAN CD-Room 2002.

importante de sus exportaciones durante los noventa, debido a que los envíos de manufacturas cobraron mayor importancia frente a los correspondientes a productos básicos intensivos en recursos naturales en el patrón de comercio de cada una de esas economías.

Ahora bien, la estructura del comercio de México y China, por mercado de exportación, constituye una primera diferencia importante entre los dos países. Aunque en ambos el peso de las exportaciones en el PIB del año 2000 fue relativamente similar, cercano a 30 %, la diversificación de las exportaciones por mercado fue muy superior en el caso de China.² En ese año 11.5 % de las exportaciones de China se destinaron a Japón

² La situación de las exportaciones de Corea, Hong Kong, Malasia y Singapur es similar a la de China, aunque con participaciones menores.

Cuadro 2. Porcentajes de participación de las exportaciones manufactureras mercado mundial, 1985-2000

País	Periodo			
	1985-1988	1989-1992	1993-1996	1997-2000
México	1.01	1.16	1.68	2.53
Argentina	0.15	0.16	0.18	0.20
Brasil	0.89	0.80	0.75	0.69
Corea	2.28	2.31	2.52	2.71
China	1.73	3.31	5.30	6.54
Filipinas	0.26	0.28	0.41	0.70
Hong Kong	1.85	1.92	1.46	1.20
India	0.43	0.51	0.64	0.66
Indonesia	0.23	0.42	0.61	0.69
Malasia	0.53	0.87	1.56	1.75
Singapur	0.93	1.28	1.76	1.70
Tailandia	0.34	0.64	0.96	1.07
Muestra	9.62	12.51	16.15	17.90

Fuente: elaboración propia con estadísticas de Trade CAN CD-Room 2002.

y 7.5 % a Norteamérica; México destina 95 % de sus exportaciones a este último mercado. Para ilustrar la diferencia, considerando solo el caso de los bienes manufacturados, téngase en cuenta que mientras en 2001 México exportó a Norteamérica aproximadamente 125 000 millones de dólares y cerca de 10 000 millones al resto del mundo, China exportó a Norteamérica 98 000 millones y al resto del mundo 215 000 millones, esto es, más de veinte veces lo que exportó México (véase los cuadros 3 y 4).

Lo anterior se traduce en que, por ejemplo en el periodo 1998-2001, la participación de las exportaciones mexicanas en las importaciones de Japón y de los países de Europa Oriental fuera considerablemente menor que la registrada en el mercado norteamericano: 0.5, 0.2, y 9.2 %, respectivamente. Situación análoga ocurre con la participación de las exportaciones

Cuadro 3. Participación promedio de los países de la muestra
por mercado de referencia,
1998-2001^a

Países	Norteamérica		Japón		Europa Occidental	
	Participación en las M	Participación en las M manufactureras	Participación en las M	Participación en las M manufactureras	Participación en las M	Participación en las M manufactureras
China	7.2	36.7	11.5	59.9	2.4	2.8
México	9.2	28.0	0.5	1.4	0.2	0.2
Argentina	0.2	0.7	0.2	0.3	0.2	0.0
Brasil	1.0	4.0	0.8	2.2	0.7	0.3
Corea	2.7	9.7	4.5	19.1	0.9	1.2
Filipinas	1.1	3.3	1.4	4.3	0.3	0.3
Hong Kong	0.9	4.6	0.8	3.7	0.8	1.0
India	0.8	5.3	0.8	3.5	0.5	0.6
Indonesia	0.8	3.7	3.5	8.7	0.5	0.4
Malasia	1.9	5.4	3.2	10.1	0.6	0.7
Singapur	1.6	4.4	1.9	6.9	0.7	0.9
Tailandia	1.3	4.5	2.5	9.1	0.5	0.6

^a M = importación

Fuente: Trade CAN CD Room 2002 y Base de datos de UNCTAD.

Cuadro 4. Estructura de las exportaciones de los países de la muestra hacia el mercado norteamericano. Porcentaje de exportaciones hacia el mercado, 1985-1988 y 1998-2002^a

Países	X Totales		X de Manufacturas		X de la Rama 5		X de la Rama 6		X de la Rama 7		X de la Rama 8	
	1985 1988	1998 2000	1985 1988	1998 2000	1985 1988	1998 2000	1985 1988	1998 2000	1985 1988	1998 2000	1985 1988	1998 2000
México	74.9	88.9	86.8	89.9	40.9	41.8	77.2	82.6	94.1	92.3	91.3	94.5
Argentina	18.4	12.3	29.6	13.4	22.2	9.8	36.7	23.9	10.8	3.7	45.8	27.6
Brasil	33.8	25.8	41.4	31.2	24.4	18.1	31.9	28.4	45.2	32.5	75.2	49.6
China	17.8	29.4	21.8	31.0	11.0	18.0	11.8	23.8	18.4	30.5	30.5	34.2
Corea	44.1	26.9	47.0	28.6	14.9	7.9	30.3	16.4	52.3	34.1	54.9	40.9
Filipinas	38.9	38.6	49.7	40.3	13.3	12.8	23.9	25.5	48.9	36.4	65.4	65.7
Hong Kong	36.4	22.9	37.2	22.5	8.0	3.9	14.4	12.2	33.0	14.8	47.5	33.6
India	30.0	28.5	32.0	31.2	17.4	17.1	32.9	30.8	13.3	21.1	38.1	41.7
Indonesia	23.4	20.5	27.3	28.5	9.8	7.3	20.4	14.8	24.4	34.0	59.6	43.9
Malasia	16.5	25.7	33.7	29.8	9.6	11.0	10.9	10.1	40.9	32.5	38.6	33.2
Singapur	30.9	41.0	24.7	26.6	10.8	10.4	14.1	5.2	47.9	29.6	41.3	25.1
Tailandia	24.0	27.2	32.7	28.9	8.6	4.8	23.3	23.5	37.9	27.2	38.7	43.6

^a. X = exportación

Fuente: Trade CAN CD Room 2002 y Base de datos UNCTAD

de manufacturas; muy pequeñas en el mercado de Japón y Europa Oriental (1.4 y 0.2 %, respectivamente) y muy importante en el mercado de Norteamérica (28 %). De hecho, México representa un caso extremo de concentración de las exportaciones hacia un solo mercado, lo cual podría considerarse una debilidad frente a sus competidores.

La concentración de las exportaciones manufactureras en unos pocos rubros es otra peculiaridad del comercio exterior mexicano y un segundo rasgo distintivo frente a China. Este país muestra una relativa diversificación de sus manufacturas exportadas, mientras que en México solo tres actividades —dos de ellas relacionadas con la industria automotriz y la tercera con la electrónica— acaparaban prácticamente 60 % de las exportaciones mexicanas en 1998 [Cepal, 2000].

Una última diferencia importante entre México y China se relaciona con las características tecnológicas de los bienes exportados. En el caso del país asiático se observa un avance en el grado de complejidad tecnológica de los bienes manufacturados exportados, aunque aún predominan los bienes de contenido tecnológico bajo o intermedio. En el caso de México, predominan los bienes de contenido tecnológico alto. Más precisamente “el contenido tecnológico de [las] exportaciones [de México] aumenta en forma significativa de 25 % en 1985 a 56.8 % en 1996 [...]. La composición de las exportaciones mexicanas de contenido tecnológico medio y alto, en 1996, no solo se encuentra muy por encima de las de América Latina, sino que incluso presenta un nivel semejante al de Estados Unidos” [Cepal, 2000].

EL MERCADO NORTEAMERICANO

México es el país con mayor orientación al mercado norteamericano y la rama con mayor orientación a este mercado es la de maquinaria y equipo de transporte, pues en promedio

94.2 % de las exportaciones mexicanas de este rubro se destinan a Norteamérica. Entre 1985 y 2000 la orientación de China a ese mercado también se incrementó de manera notable, al aumentar en más de 10 % sus envíos. Las exportaciones chinas con mayor orientación a Norteamérica corresponden a la rama de manufacturas diversas (rama 8).

Ahora bien, la posición privilegiada de México en el mercado norteamericano se presenta desde el inicio del periodo de análisis y se mantiene hasta el último año de nuestro estudio; de hecho, el valor de las exportaciones mexicanas tuvo un crecimiento muy importante (de 6.7 veces). A su vez, China, que ocupaba el quinto lugar en el periodo de 1985-1988, se convirtió en el principal competidor de México en su principal mercado de exportación, al registrar en el año 2000, 92 000 millones de dólares de exportaciones, contra 118 500 millones de México (sus exportaciones se multiplicaron por 22 en ese lapso).

Corea y Hong-Kong, que en el periodo inicial ocupaban los puestos segundo y tercero en las exportaciones hacia el mercado norteamericano, perdieron peso relativo (sus envíos se multiplicaron por 3.3 y 1.3, respectivamente). Las restantes economías asiáticas mantuvieron o aumentaron sus tasas de participación, destacando Tailandia y Malasia, aunque sus valores exportados son comparativamente pequeños y no significan más de 2 % de participación en el mercado. Argentina y Brasil perdieron participación en ese mercado a lo largo del periodo, aun cuando la participación de Argentina en el mercado mundial creció levemente.

La participación de los países de la muestra en las importaciones de manufacturas de Norteamérica guarda una estructura similar a la de su comercio total. Nuevamente México es el principal exportador en todos los subperiodos; al año 2000 China es el competidor más cercano seguido por Corea (que registra una constante pérdida de participación de mercado) y finalmente la participación del resto de los países de la muestra fue menor de 1 % (excepto Malasia).

Exportaciones de manufacturas al mercado norteamericano

En lo que sigue se realiza un análisis detallado por sectores de la manufactura, en primer lugar la rama 5, de productos químicos y conexos.³ El peso relativo de esta rama en las importaciones manufactureras de los países avanzados fue de 6.2 % en 2000 y su peso en las importaciones de Norteamérica de 8.7 %. Esta rama mostró un crecimiento promedio anual de las importaciones en escala mundial de 3.3 % y de 0.8 % en el mercado norteamericano. Ahora bien, por la naturaleza de los procesos de producción de estas manufacturas —que requieren elevados gastos de investigación y desarrollo y que se caracterizan por una alta complejidad tecnológica o economías de escala o ambas cosas a la vez— los países de la muestra tienen una presencia relativamente escasa en este tipo de exportaciones.

En efecto, la participación de las exportaciones de productos químicos y conexos de los países de la muestra hacia Norteamérica fue apenas de 9 % en 2000 (en 1985 era de 7.3 %). Con todo, China en particular duplicó su participación al pasar de 1 a 2 %, incremento que fue suficiente para desplazar a México del primer lugar que ocupaba dentro de la muestra. En un análisis más detallado, destaca que las exportaciones chinas se basan principalmente en la categoría 57 Explosivos y productos de pirotecnia, que en 2000 presentan una participación de 36.7 % en el mercado de Estados Unidos. En las exportaciones mexicanas, por su parte, predominan los rubros SITC 52 Químicos inorgánicos, 55 Aceites esenciales y perfumería, y el rubro 57 Explosivos y pirotecnia. Las

³ De acuerdo con la clasificación del SITC, la rama 5 se desagrega a un dígito de la siguiente manera: 51 Productos químicos orgánicos; 52 Productos químicos inorgánicos; 53 Materias tintóreas, curtientes y colorantes; 54 Productos medicinales y farmacéuticos; 55 Aceites esenciales y productos de perfumería; 56 Abonos manufacturados; 57 Explosivos y productos de pirotecnia; 58 Resinas y materias plásticas artificiales, esteres y éteres, y 59 Materias y productos químicos.

exportaciones de Corea ocuparon en 2000 el tercer lugar en esta rama con una participación de 1 %. Los restantes países de la muestra registran tasas de participación menores a 0.8 por ciento.

Respecto de la Rama 6 artículos manufacturados clasificados según el material,⁴ su peso relativo en las importaciones manufactureras de los países avanzados fue de 19.5 % en 2000 y de 23.2 % en las importaciones de Norteamérica. Esta rama mostró un crecimiento promedio anual de las importaciones en escala mundial de 4.4 % y de 3 % en el mercado norteamericano.

La participación de los países de la muestra en el mercado norteamericano es significativa y creció en el periodo considerado de 16 a casi 23 %. Los países responsables de este aumento fueron especialmente China y México; el primero aumentó 5.5 puntos porcentuales su participación y México 4.7 puntos. Corea, que en la segunda mitad de la década de los ochenta y principios de los noventa era el país con mayor participación de mercado, en 2000 fue desplazado al cuarto lugar, después de China, México e India. Otros países que perdieron participación fueron Argentina, Brasil, Hong Kong y Singapur.

Las exportaciones de China se integran principalmente por las categorías 65 Hilados y tejidos, y 69 Manufacturas de metales, ambas intensivas en mano de obra. En este último rubro la participación de China se elevó de menos de 2 a 11.3 % en 2000. Algo similar ocurrió con sus exportaciones de los rubros 61 Cuero y manufacturas de cuero y 63 Manufacturas de corcho, que presentan un gran dinamismo y cuya participación en el mercado de Estados Unidos se elevó de 1 a poco más de 8 por ciento.

⁴ En la clasificación SITC la rama 6 es: 61 Cuero y manufacturas de cuero y peletería curtida; 62 Manufacturas de caucho; 63 Manufacturas de corcho y de madera (excepto muebles); 64 Papel, cartón y artículos de pasta de papel; 65 Hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textiles; 66 Manufacturas de minerales no metálicos; 67 Hierro y acero; 68 Metales no ferrosos, y 69 Manufacturas de metales.

México registra un fuerte aumento de su participación, en especial en la categoría 61 Cuero y manufacturas de cuero donde su participación creció de 3.5 a 9.2 % entre 1985 y 2000. México también tiene presencia en las exportaciones de 65 Hilados y tejidos, 66 Manufacturas de Minerales, 67 Hierro y Acero y 69 Manufacturas de metales, en cada una de las cuales su participación fue mayor a 5 % en 2000.

La participación de Corea disminuyó, muy en particular en la categoría 69 Manufacturas de metales, en la que su participación cayó de 6.7 a 3.1 %. En contraste, la India se ubicó como el tercer mayor exportador de esta categoría, debido sobre todo a sus exportaciones de la categoría 65 Manufacturas de minerales, en la cual registró la participación más alta de la muestra con 9.2 % en el último trienio de estudio. Los demás países de la muestra presentan participaciones menores a 1.5 % en la mayoría de los rubros de esta rama, aunque hay casos importantes, como el de Argentina, que en la categoría 61 Cuero y manufacturas de cuero, presenta una participación constante de 15 % (la más alta de todos los países de la muestra); Brasil destaca en el rubro 67 Hierro y Acero (con una participación de alrededor de 6 %).

El peso relativo de la rama 7 Maquinaria y equipo de transportes⁵ en las importaciones manufactureras de los países avanzados fue de 25.4 % en 2000 y en las importaciones de Norteamérica de 30.4 %. Esta rama registró un crecimiento promedio anual de 9.5 % en las exportaciones en escala mundial y de 7.4 % el mercado norteamericano. Así, las manufacturas comprendidas en esta categoría son las más

⁵ La clasificación SITC de la rama 7 a un dígito se desagrega de la siguiente manera 71 Maquinaria y equipo generadores de fuerza; 72 Maquinarias especiales para determinadas industrias; 73 Máquinas para trabajar metales; 74 Maquinaria y equipo industrial en general; 75 Máquinas de oficina y para elaboración automática de datos; 76 Aparatos y equipo para telecomunicaciones y grabación del sonido; 77 Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos; 78 Vehículos de carretera (incluso aerodeslizadores), y 79 Otro equipo de transporte.

dinámicas en el comercio internacional, en particular para las industrias de Maquinaria de oficina y para la elaboración automática de datos, Aparatos y equipo para telecomunicaciones y grabación de sonido y Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos. Los países en desarrollo se han convertido en importantes exportadores de estas manufacturas, principalmente por las redes internacionales de producción de las empresas transnacionales que se han extendido a estos países, así como por la mayor integración de esas economías a la economía internacional.

Las exportaciones de los países de la muestra en esa categoría registran una importante penetración en el mercado norteamericano; su participación se elevó de 12.6 % en 1985 a casi 30 % en 2000. Ello obedeció principalmente a tres países, México, China y Corea, los cuales representaron 19.5 % del mercado; los restantes nueve países aportaron alrededor de 10 %. Los principales proveedores del rubro Aparatos y equipo para telecomunicaciones en el mercado norteamericano son los países en desarrollo, ya que 57 % de las importaciones de Norteamérica provienen de los países de la muestra; 40 % de esa participación se debe a México, China, Malasia y Corea. Lo mismo ocurre con las importaciones de la rama Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos, donde la participación de la muestra es de 47 % concentrándose la mitad en México, China y Corea.

México ha sido el país con mayor participación de mercado de esta rama desde 1985. En segundo lugar se encontraba Corea, pero China lo desplazó en la última parte de los noventa. Los rubros en los cuales México tiene una importante participación en el mercado norteamericano son Aparatos y equipo de telecomunicación con 21.5 % para 2000, Vehículos de carretera con 12 % (1.8 % en 1985), Maquinaria y equipos generadores, Máquinas y equipo industrial en general, y Máquinas para oficina, todas ellas con participaciones superiores a 8 por ciento.

Las exportaciones de China tuvieron un crecimiento impresionante al pasar de una participación de 0.25 % en 1985 a 4.6 % en 2000. El rubro más importante fue el de Aparatos y equipos de telecomunicaciones, cuyo aporte se elevó de 1.1 % en 1985 a 13.5 % en 2000.

La rama 8 Artículos manufacturados diversos⁶ son productos de intensidad tecnológica diversa, pues esta categoría incluye rubros como Instrumentos y aparatos de óptica (871), que son manufacturas de alta intensidad de mano de obra calificada y de tecnología, así como artículos como Ropa de punto o gancho (844), que son manufacturas intensivas en fuerza de trabajo. El peso relativo de esta rama en las importaciones manufactureras de los países avanzados fue de 60 % en 2000 y su peso en las importaciones de Norteamérica de 47 %. Esta rama tuvo un crecimiento promedio anual de 5.1 % en las exportaciones en escala mundial y de 2.2 % en el mercado estadounidense. En 2000 la participación de los países de la muestra dentro de este grupo de productos en ese mercado fue superior a 47 %. De nuevo China es un caso notable, al aumentar su participación de 5.5 % en 1985 a 23 % en 2000. En segundo lugar destaca México, cuya participación ascendió de 2.1 a 8.5 % en ese lapso. A pesar de que la tasa de participación de los países de la muestra en esta rama en 2000, fue la más alta de las nueve ramas de la manufactura, solo son relevantes las exportaciones de China y México a ese mercado.

En 1985 la participación de Corea y Hong Kong era superior a 10 %; sin embargo, ambas economías perdieron peso relativo, con drásticas caídas de más de siete puntos porcentuales. Ello obedeció a la reducción de su participación en los rubros 83 Artículos de viaje y 85 Calzado, aunque ello no afectó el monto

⁶ La clasificación de la rama 8 es: 81 Artefactos y accesorios sanitarios; 82 Muebles y sus partes; 83 Artículos de viaje, bolsas, bolsos, maletines, etcétera; 84 Prendas de vestir y sus accesorios; 85 Calzado; 87 Instrumentos y aparatos profesionales, científicos; 88 Aparatos y materiales fotográficos y artículos de óptica, y 89 Artículos manufacturados diversos.

total exportado por los países de la muestra, pues en esos rubros China tiene participaciones superiores a 50 % en 2000.

México elevó su participación en seis puntos porcentuales. Ese crecimiento se basó en los rubros Muebles y sus partes e Instrumentos y aparatos profesionales y científicos, con una participación superior a 15 % en 2000. El resto de los países de la muestra tiene una participación modesta; sin embargo, al agrupar las tasas de participación de todos ellos en algunos rubros, se puede observar que, por ejemplo, en la categoría de Artículos de viaje, el mercado norteamericano importa 79 % de estos bienes de los países de la muestra; situación similar presenta la categoría 85 Calzado, con una participación de 80 % en 2000.

LOS CAMBIOS DE LA PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO

El método conocido como Análisis de Participación Constante de Mercado (Constant Market Share Analysis) ofrece un procedimiento sencillo para estudiar las relaciones entre los cambios del comercio internacional y la estructura exportadora de un país. Según esta metodología, el cambio de la participación de las exportaciones de un país en cualquier mercado de referencia y en cualquier periodo, responde a tres efectos, más un residual.

El primer nivel de análisis identifica el crecimiento de las exportaciones de un país como el resultado del aumento general de las importaciones del mercado destino. Si un país mantiene su cuota de mercado, entonces sus exportaciones crecerían en rV , donde r es la tasa de crecimiento de las importaciones del mercado en estudio del año inicial al año final, y V es el valor de las exportaciones del país A al mercado en estudio en el año final.

El segundo nivel se refiere a la composición de las exportaciones; es decir, productos más o menos dinámicos desde el

punto de vista de la demanda. El efecto de la composición de las exportaciones se define por:

$$\sum_i (r_i - r) V_i$$

Donde r_i es la tasa de crecimiento de las importaciones mundiales del sector i del año inicial al final y V_i es el valor de las exportaciones del país A del sector i en el año inicial.

El tercer nivel explica el aumento de las exportaciones refiriendo a su estructura según los mercados a que están dirigidas; mercados que muestran normalmente distintos ritmos de crecimiento. Este nivel de análisis queda fuera de los alcances de este trabajo, pues este último solo comprende a Norteamérica como mercado de destino de las exportaciones.

El residual es el valor que se obtiene al restar al aumento total de las exportaciones de un país las que se explican por el crecimiento de las importaciones del mercado de destino, por un lado, y el aumento de las exportaciones que se debe a la estructura de las exportaciones del país, por otro. Este residual se atribuye al crecimiento de la competitividad y puede tener varias explicaciones; por ejemplo, cambios en los precios relativos, mejoras en la calidad y desarrollo de nuevas exportaciones, así como en la eficiencia del marketing o mejores términos de financiamiento de las ventas de exportación, etcétera.

En esta sección se realiza el análisis en primer lugar para el total de las exportaciones de los países de la muestra; posteriormente se presentan los resultados del análisis para las exportaciones de manufacturas, y luego para los bienes pertenecientes a las categorías SITC 5, 6, 7 y 8.

Las exportaciones totales

El cuadro 5 contiene los resultados para los países de la muestra del análisis de participación constante en el mercado

Cuadro 5. Análisis de participación constante en el mercado norteamericano. Países seleccionados

	Porcentajes			Periodo 1986-1995			Periodo 1995-2000		
	1986	1995	2000	Debido al crecimiento de las importaciones de Norteamérica (%)	Debido a la composición de sectores (%)	Debido a la competitividad (%)	Debido al crecimiento de las importaciones de Norteamérica (%)	Debido a la composición de sectores (%)	Debido a la competitividad (%)
México	4.30	7.19	9.53	3.0	0.4	96.6	10.5	-0.6	90.1
Argentina	0.26	0.24	0.23	11.2	-4.0	92.8	24.9	-2.4	77.5
Brasil	1.83	1.10	1.01	42.6	-0.5	57.9	29.8	-1.6	71.8
Corea del Sur	3.17	2.70	2.87	13.7	4.2	82.1	19.3	0.3	80.4
China	1.25	5.57	7.34	1.2	0.0	98.8	11.7	1.9	86.4
Filipinas	0.50	0.83	1.04	4.3	0.5	95.3	13.2	0.7	86.2
Hong Kong	2.22	1.22	0.89	88.4	27.0	-15.4	143.5	19.7	-63.2
India	0.58	0.70	0.80	6.9	-1.2	94.3	16.4	0.8	82.8
Indonesia	0.92	0.91	0.80	10.0	-10.0	99.9	36.6	5.3	58.1
Malasia	0.61	1.95	1.82	1.8	0.4	97.8	27.2	0.2	72.6
Taiwán	4.60	6.00	4.36	23.6	6.9	69.4	58.5	2.1	-160.6
Tailandia	0.43	1.33	1.23	1.9	-0.1	98.2	29.7	-1.1	71.4
Singapur	1.11	2.10	1.44	3.5	0.7	95.8	500.3	-18.6	-381.7

Fuente: elaboración propia con estadísticas Trade CAN 2002.

para las exportaciones totales en los periodos 1986-1995 y 1995-2000.

En el lapso 1986-1995 la participación de México en el total de las importaciones norteamericanas se elevó de 4.3 a 7.2 %. El aumento de las exportaciones se explica en 96.6 % por el crecimiento de la competitividad, lo cual implica que la tasa de crecimiento de las exportaciones mexicanas a este mercado fue mayor que la tasa de crecimiento de las importaciones de Norteamérica. El efecto conjunto del crecimiento de la demanda del mercado norteamericano y de la composición de las exportaciones, no explica más que 3.4 % del crecimiento de la participación de las exportaciones mexicanas en dicho mercado. En el segundo periodo, 1995-2000, México aumentó nuevamente su participación a 9.5 %, y una vez más el efecto de la competitividad fue el más importante con un peso relativo de 90 %. El crecimiento general de las importaciones de Norteamérica ganó importancia respecto al periodo anterior al ser la causa de 10.5 % del crecimiento de la participación de las exportaciones mexicanas en ese mercado. El efecto de la composición de sectores fue negativo, aunque pequeño (menor a 1 %), debido a que la tasa de crecimiento de las importaciones de la SITC 7, donde México concentra más de 50 % de sus exportaciones, fue menor a la tasa de crecimiento de las importaciones totales de Norteamérica (10.7 frente a 11.2 %). En principio, esta información sugiere que la incorporación de México en 1995 al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) no alteró de manera significativa la forma en que México logró elevar sus exportaciones al mercado norteamericano.

En el primer periodo la participación de China en el mercado norteamericano subió de 2.5 a 5.6 %. La principal fuente de aumento de las exportaciones fue la mayor competitividad, que explica 98.8 % del crecimiento; la segunda fuente fue el crecimiento general de las exportaciones de Norteamérica con 1.2 % y finalmente el efecto de la composición de exportaciones no jugó casi ningún papel. En el segundo periodo la

participación de China se elevó a 7.3 %. Las fuentes del crecimiento de su participación fueron similares a las del lapso anterior, aunque el efecto del crecimiento de la demanda del mercado fue algo mayor; el efecto de la composición de sectores, también fue un poco mayor al registrado el periodo anterior, pero solo responde a 2 % del crecimiento de las exportaciones. Esto se debe principalmente a que China concentra parte de sus exportaciones en las categorías que registran una tasa de crecimiento de las importaciones mayor a la tasa general de crecimiento de las importaciones del mercado; pero al igual que México concentra más de 50 % de sus exportaciones en la categoría SITC 7, la cual tiene una tasa de crecimiento menor a la de la demanda total del mercado. Dado que los efectos de la demanda general del mercado y de la composición de las exportaciones fueron más fuertes en este periodo, el efecto de la competitividad es menor.

Las exportaciones de manufacturas

En este apartado se revisan los resultados del análisis de participación constante de mercado a las exportaciones de manufacturas (esto es, la suma de las exportaciones de las categorías SITC 5, 6, 7, y 8) de los países de la muestra. México destaca con la mayor participación de mercado y con una tendencia creciente. En ambos periodos el principal responsable de este crecimiento es el efecto de la competitividad, aunque su importancia en el segundo periodo decreció y cobró mayor importancia el efecto de ampliación del mercado. Nótese que el efecto de la composición de las exportaciones fue negativo en ambos intervalos, lo cual indica que las exportaciones de México se han concentrado en manufacturas cuya demanda creció por debajo de la media (véase el cuadro 6).

El segundo país de la muestra con alta y creciente participación en el mercado es China. En el primer periodo el

Cuadro 6. Análisis de participación de las exportaciones de manufacturas en el mercado norteamericano de países seleccionados

	Porcentajes			Periodo 1986-1995			Periodo 1995-2000		
	1986	1995	2000	Debido al crecimiento de las importaciones de Norteamérica (%)	Debido a la composición de sectores (%)	Debido a la competitividad (%)	Debido al crecimiento de las importaciones de Norteamérica (%)	Debido a la composición de sectores (%)	Debido a la competitividad (%)
México	3.11	7.02	9.75	29.9	-0.5	70.5	45.7	-0.1	54.4
Argentina	0.16	0.12	0.10	208.2	-18.6	-89.68	143.8	-6.2	-37.6
Brasil	1.41	0.94	0.85	260.9	-5.2	-155.6	142.3	-5.8	-36.5
Corea del Sur	4.09	3.24	3.41	163.0	4.3	-67.3	86.6	-0.5	13.9
China	1.28	6.62	8.78	11.3	0.8	87.8	50.3	-0.2	49.9
Hong Kong	2.84	1.43	1.02	1389.1	111.2	-1400.3	748.7	-1.5	--647.2
Filipinas	0.47	0.92	1.19	35.7	2.0	62.3	51.9	0.2	47.9
India	0.51	0.76	0.85	53.9	-6.0	52.7	71.5	-4.3	32.8
Indonesia	0.24	0.77	0.78	19.7	-1.5	81.8	99.0	-2.0	2.9
Malasia	0.63	2.30	2.17	16.9	0.1	83.0	120.3	0.7	-21.0
Tailandia	0.36	1.29	1.24	17.0	0.0	82.9	112.4	-1.0	-11.4
Singapur	1.29	2.48	1.63	37.0	0.8	62.3	-2700.4	-40.8	2841.2

Fuente: elaboración propia con estadísticas Trade CAN 2002.

efecto de la competitividad fue el más importante al determinar 87 % del crecimiento exportador; en el segundo, el efecto de la demanda del mercado fue el de mayor importancia al determinar 50.3 % del crecimiento. En el primer lapso el efecto composición explica menos de 1 % del aumento de las exportaciones, y en el segundo este efecto fue negativo.

El caso de Corea, el tercer mayor exportador de manufacturas, es diferente al de China y México, ya que su participación cae de 4 % en 1986 a 3.2 % en 1995 y se estanca en este nivel. La pérdida de mercado en ese periodo fue el efecto negativo de la competitividad. Hong Kong también pierde participación de mercado debido, asimismo, al efecto negativo de la competitividad. A continuación se realiza un análisis desagregado del sector manufacturero.⁷

Exportaciones comprendidas en el SITC 5

Las exportaciones de la clasificación 5 de SITC corresponden a productos químicos y conexos. En el lapso 1985-2000 la participación de México en estos bienes se mantuvo más o menos constante (primero se elevó para luego decrecer). El aumento de las exportaciones de esta categoría estuvo fuertemente determinado por el crecimiento general de las importaciones de Norteamérica en los dos periodos. Entre 1986 y 1995 el efecto de mercado explicó 67 % del crecimiento y de 1995 a 2000 ese efecto fue incluso superior a 100 %. Esto último implica que si México solo hubiera respondido a la demanda del mercado, en 2000 hubiera exportado casi el doble de lo que efectivamente realizó. Los responsables de la pérdida de participación de México en ese periodo fueron el efecto de composición de sectores en 35 % y el efecto negativo de la competitividad de 69 %.

⁷ Para no sobrecargar el texto no se incluyen los detalles estadísticos, los cuales están disponibles con los autores.

Así, resulta claro que el efecto composición fue negativo en los dos periodos debido a que la economía mexicana concentra sus exportaciones en rubros para los cuales la tasa de crecimiento de las importaciones en el mercado norteamericano fue menor a la registrada en el sector en su conjunto, es decir, en categorías que no presentan demanda dinámica.

El caso de China es muy interesante, pues es la economía que más aumenta su participación de mercado a lo largo del periodo (Corea presenta un comportamiento similar, aunque menos fuerte). En los casos de China y Corea, el crecimiento de las exportaciones respondió principalmente al crecimiento de la demanda del mercado, siendo este efecto mayor en el segundo periodo.

Exportaciones comprendidas en el SITC 6

Las exportaciones comprendidas en la clasificación 6 de SITC se refieren a artículos manufacturados según el material. En el periodo 1985-2000 la participación de México creció de 2.8 % en 1985 a 4.6 % en 1995, para estabilizarse en ese porcentaje. De 1986 a 1995 el crecimiento de las exportaciones mexicanas clasificadas en esta división se explica en 40.7 % por el efecto del crecimiento general de las importaciones de Norteamérica, -0.2 % por el efecto de la composición sectorial y 59.5 % por el efecto de la competitividad.

De 1995 a 2000 el efecto del crecimiento de la demanda del mercado de Norteamérica fue más fuerte que el registrado en el periodo anterior, a tal grado que desplazó del primero al segundo lugar el efecto de la competitividad, el cual en ese lapso solo determinó 46.3 % del crecimiento de la participación en el mercado.

China elevó su participación de 1.3 % en 1985 a 4.4 % en 1995. El alza de las exportaciones se explica principalmente por el efecto de la competitividad que determinó 82.2 % de ese

crecimiento. En el periodo 1995-2000 las exportaciones de esta categoría de China vuelven a ganar mercado respecto a 1995 al significar 6.7 % en 2000. Tal crecimiento se debe nuevamente al efecto de la competitividad, así como al aumento general de las importaciones del mercado norteamericano que ahora tuvo mayor importancia al determinar 35.4 % del crecimiento. De igual manera, el efecto de la composición de sectores fue más fuerte pues determinó 4.9 % del crecimiento exportador.

Exportaciones comprendidas en la SITC 7

Los productos clasificados en la SITC 7 se caracterizan por ser intensivos en capital y de intensidad tecnológica diversa. La especialización comercial de los países de la muestra en este tipo de productos es en general alta, excepto en Argentina (que se especializa en manufacturas basadas en recursos naturales).

En el periodo de estudio la participación de México en este grupo de productos creció ininterrumpidamente de 3.7 % en 1985 a 8.6 % en 1995 y a 12 % en 2000. El aumento en el lapso 1986-1995 se explica principalmente por la competitividad (63.1 %); el crecimiento general del mercado norteamericano influyó en 29.1 % y el efecto de la composición fue de solo 7.8 %. En el periodo 1995-2000 el efecto de la composición de las exportaciones perdió importancia en el caso de México y de todos los países de la muestra excepto de China. Esto significa que los productos que México exportó a partir de 1995 han perdido el dinamismo mostrado a principios de los noventa. De tal modo, la influencia de la demanda general del mercado sobre el crecimiento de la participación de las exportaciones nacionales fue de 45 %, en tanto que la competitividad explica 52.3 % por ciento.

La participación de China también aumentó de 0.1 % en 1985 a 3 % en 1995 y a 5.2 % en 2000. Dicho crecimiento fue

determinado en ambos periodos principalmente por el efecto de la competitividad, pero al igual que todos países de la muestra, en el segundo periodo el efecto de la demanda cobró mayor importancia respecto del lapso anterior.

Corea muestra una evolución similar a la de México, ya que su participación creció de 2.4 % en 1985 a 3.8 % en 1995 y a 4.3 % en 2000. El crecimiento de las exportaciones se explica sobre todo por la mayor demanda norteamericana y por la mayor competitividad, siendo este último mayor en el primer periodo.

Exportaciones comprendidas en la SITC 8

En el caso de los productos clasificados en la SITC 8, artículos manufacturados diversos, el principal exportador de los países de la muestra es China, que logró un crecimiento espectacular de 1986 a 1995 al elevar su participación de 4.9 a 20.7 %, hasta alcanzar 23 % en 2000. En el periodo 1986-1995 el crecimiento obedeció al efecto de la competitividad que determinó 85.8 % del alza de las exportaciones. En el segundo periodo la demanda norteamericana tuvo el mayor efecto al determinar 72 % del crecimiento exportador. El hecho de que el efecto de la composición de las exportaciones sea negativo, se debe a que si bien China es un gran exportador de estas categorías, la demanda de sus productos es poco dinámica.

México, por su parte, muestra una tendencia ascendente en su participación: 1.9 % en 1986, 6 % en 1995 y 9 % en 2000. El determinante principal de este crecimiento en el lapso 1986-1995 fue la competitividad que explicó 78 % del crecimiento; de 1995 a 2000 el efecto de la demanda determinó 41 % del crecimiento.

Corea y Hong Kong registran una constante pérdida de mercado. En el primer país ello se debió a la demanda general del mercado y en el caso de Hong Kong al efecto de la pérdida de competitividad. En el segundo periodo la pérdida obedeció

al efecto negativo de la competitividad y la composición de sus exportaciones. Otros casos de pérdida de mercado en el periodo 1986-2000 fueron Singapur y Brasil.

ANÁLISIS ECONOMÉTRICO

Cuestiones de método

Con el fin de disponer de mayores antecedentes en torno a los determinantes de las exportaciones manufactureras, en esta sección se realiza un estudio econométrico con base en métodos dinámicos de estimación con datos de panel. Una de las ventajas de esa estimación es que es posible evitar ciertos problemas de especificación, como la agregación y la omisión de variables. Igualmente, la mayor cantidad de datos aumenta los grados de libertad y reduce el riesgo de colinealidad entre las variables explicativas; todo ello realza la eficiencia de los estimadores. Finalmente, al usar métodos dinámicos se evitan posibles problemas de especificación incorrecta derivados de la dependencia temporal de las variables.

Nuestra ecuación estimada de la exportación será del siguiente tipo

$$w_{i,t} = \alpha_1 w_{i,t-1} + \beta'(L) X_{i,t} + \lambda_t + \eta_i + v_{i,t}, (i=1 \dots N; t=2 \dots T)$$

Todas las variables están expresadas en logaritmos: L es el operador polinómico de retrasos y $w_{i,t}$ el valor de las exportaciones manufactureras para el país i del año t. El vector $X_{i,t}$ contiene todas las variables explicativas que podemos asumir influyen a las exportaciones. Por otra parte, η_i denota el efecto específico individual inobservable y $v_{i,t}$ denota una perturbación de residual.⁸ El parámetro α mide la persistencia o

⁸ η_i es invariable en el tiempo.

la inercia de la variable dependiente; es decir, proporciona la información sobre la dinámica de exportaciones, una vez que hayamos controlado por la presencia de efectos inadvertidos temporales e individuales (λ_t y η_i , respectivamente).⁹ Además, hemos incluido diversas variables temporales ficticias (*dummies*). Las condiciones suficientes para identificar y estimar α_1 son:¹⁰

$$(2) \quad \begin{aligned} E(\eta_i) &= E(v_{it}) = 0, E(\eta_i v_{i,t}) = 0 \quad \forall i, t; \\ E(v_{i,t} v_{i,t-1}) &= 0 \quad \forall t \neq i; \\ E(w_{i,t} v_{i,s}) &= 0 \quad \text{para } s \geq t \\ E(x_{i,t} v_{i,s}) &= 0 \quad \text{para } s \geq t \end{aligned}$$

Es decir, hay exogeneidad estricta de la variable dependiente retrasada y del término del error.

La dinámica de las regresiones de panel de datos descritas en (1) se caracteriza por dos fuentes de persistencia en el tiempo: la autocorrelación debida a la presencia de una variable dependiente retrasada entre los regresores, y los efectos individuales que caracterizan la heterogeneidad entre individuos. Esto hace que los estimadores de Mínimos Cuadrados Ordinarios sean inconsistentes y sesgados. Así, la estructura dinámica del modelo, al igual que la presencia de variables predeterminadas en el lado derecho de la ecuación (1), requiere el uso de un método de estimación diferente que el de Mínimos Cuadrados Ordinarios. Por consiguiente, en este

⁹ El parámetro α_1 podría ser inconsistente si el efecto temporal (λ_t) se excluyera, un problema común en los modelos de sección cruzada. Además, los efectos individuales fijos introducen la heterogeneidad inadvertida que implica que las diferencias observadas entre exportaciones pueden ser permanentes y no productos del azar.

¹⁰ Se supone que las perturbaciones se distribuyen individual e idénticamente entre los individuos con una media cero, pero puede haber formas arbitrarias de heteroscedasticidad entre individuos. La doctora Verónica De Jesús Romo incluye el desarrollo correcto de la expresión (n. del e.).

trabajo se utiliza el método generalizado de momentos (GMM, por sus siglas en inglés) conforme a lo propuesto por Arellano y Bond [1991]. El GMM produce una estimación no sesgada en modelos dinámicos cuando los efectos fijos no observados se correlacionan con los regresores. La idea básica detrás del procedimiento de GMM es eliminar el efecto individual (η_i) tomando las primeras diferencias de la ecuación 1. El resultado es:¹¹

$$(3) \Delta w_{i,t} = \alpha_1 \Delta w_{i,t-1} + \beta'(L) \Delta X_{i,t} + \Delta v_{i,t} \quad (i=1 \dots N; t=2 \dots T),$$

El GMM se basa en las condiciones de momento tales que:

$$E(w_{i,t-s} \Delta v_{it}) = 0; E(x_{i,t} \Delta v_{i,s}) = 0, \quad (t=3, \dots, T; s \geq 2)$$

Es decir, $w_{i,t-s}$ es ortogonal a $\Delta v_{i,s}$ de modo que se convierte en un instrumento plausible basado en el supuesto de ortogonalidad; por ejemplo, bajo la hipótesis nula de no correlación serial en v_{it} .

Resultados

Se estimaron siete modelos de panel de datos, donde las estimaciones se llevaron a cabo con las variables en logaritmos. A continuación se exhiben los resultados en el siguiente orden. Primero se exponen los resultados para el conjunto de países para el periodo 1985-2000. Después se presentan los resultados para México y luego los correspondientes a China. En ambos casos se estimaron las ecuaciones para los periodos 1985-2001, 1985-1994 y 1994-2001. La variable dependiente en todos los casos son las exportaciones manufactureras al mercado norteamericano.

¹¹ La doctora Verónica De Jesús Romo incluye el desarrollo correcto de las expresiones (n. del e.).

Todos los países

En este primer modelo la variable dependiente son las exportaciones manufactureras totales de los 12 países de la muestra (véase el cuadro 7). Según los resultados, el crecimiento de esta variable en el periodo 1985-2001 se debió principalmente al impacto positivo del aumento de las importaciones manufactureras de Estados Unidos, con una elasticidad de corto plazo de 0.5 y una elasticidad de largo plazo¹² de 3.1. Esta se explica, a su vez, por el alto componente inercial de las exportaciones manufactureras. Esto sugiere que una vez que un exportador ha logrado ingresar al mercado norteamericano, tenderá a mantener su presencia. De igual modo, tanto el tipo de cambio real como la acumulación de capital, son variables que también afectan de manera positiva las exportaciones manufactureras de los países de la muestra.

Cuadro 7. Modelo: todos los países, 1985-2001

	Coefficiente	Error estándar	Valor-t	Probabilidad t-
XT (-1)	0.843702	0.04212	20	0
Musa (-1)	0.500869	0.2168	2.31	0.022
TCR (-2)	0.358673	0.1625	2.21	0.029
VA (-1)	0.138073	0.0765	1.8	0.073
Constante	0.0300705	0.01501	2	0.047

Donde:

XT: exportaciones manufactureras de los países de la muestra

Musa: importaciones manufactureras de Estados Unidos

TCR: tipo de cambio real*

VA: valor agregado

Constante: acumulación de capital

El tipo de cambio real se define como $tcr = E(p^/p)$, donde E es el tipo de cambio nominal (pesos por dólar, por ejemplo), y p^* y p son los índices de precios internacionales y nacionales, respectivamente.

¹² La elasticidad de largo plazo se obtiene haciendo $x_t = x_{t-1}$.

Modelos para México

En los modelos de panel de datos para el caso mexicano se encontró que, en general, las variables que influyen sobre las exportaciones manufactureras son bastante parecidas a las correspondientes a la muestra del conjunto de países, aunque también el valor agregado ejerce un efecto positivo (véase los cuadros 8, 9 y 10). Donde:

Xmex: exportaciones de México a Estados Unidos

Musa: importaciones manufactureras de Estados Unidos

TCR: tipo de cambio real

VA: valor agregado total

Cuadro 8. México, 1985-2001

	Coficiente	Error estándar	Valor-t	Probabilidad t-
Xmex (-1)	0.339974	0.1183	2.87	0.006
Musa (-1)	0.229711	0.04639	4.95	0
TCR (-2)	0.176459	0.08387	2.1	0.04
VA (-1)	0.661387	0.1859	3.56	0.001
Constante	0.0762681	0.01324	5.76	0

Cuadro 9. Modelo: todos los países,
1985-1994

	Coficiente	Error estándar	Valor-t	Probabilidad t-
Xmex (-1)	0.128101	0.02588	4.95	0
Musa	0.155701	0.03535	4.4	0
TCR	0.181284	0.01141	2.45	0
Constante	4.42451	0.4086	10.8	0

Cuadro 10. Modelo: todos los países,
1994-2001

	Coefficiente	Error estándar	Valor-t	Probabilidad t-
Xmex (-1)	0.6030119	0.087227	8.34	0
Musa (-1)	0.4734968	0.01437	3.31	0.004
TCR	0.358547	0.01063	3.37	0.004
VA	0.0441451	0.001746	2.55	0.022
Constante	0.236706	0.042442	6.84	0

La variable dependiente son las exportaciones manufactureras de México a Estados Unidos. Las variables que afectan de manera positiva el crecimiento de las exportaciones de manufacturas son también el tipo de cambio real y las importaciones manufactureras de Estados Unidos, así como la propia variable dependiente. Es interesante constatar que en el caso de estas tres variables, la elasticidad fue mayor en el segundo periodo, esto es, después de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Además de estas variables, se encontró que, en particular en el segundo periodo, el valor agregado de las ramas industriales de México ejerce un impacto positivo sobre el aumento de las exportaciones. Esta asociación positiva sugiere que las exportaciones manufactureras de México tienden a estimular, o hacen posible que sea mayor, la producción del sector o que la producción manufacturera tienda a estimular las exportaciones (eventualmente debido a que existen economías de escala o de alcance) o ambas cosas a la vez.

Modelos para China

Como variables significativas en los modelos para el caso chino, se obtuvieron las siguientes (véase los cuadros 11, 12 y 13).

Cuadro 11. Modelo: China 1985-2001

	Coefficiente	Error estándar	Valor-t	Probabilidad t-
Xchn (-1)	0.146651	0.02716	5.4	0
Musa	0.167672	0.04452	3.77	0.002
TCR (-2)	0.0161174	0.007922	2.03	0.056
VA (-2)	0.0306213	0.013265	2.31	0.035
Constante	0.149993	0.02374	5.85	0

Xchn: exportaciones de las ramas manufactureras chinas (dependiente)

Musa: importaciones manufactureras de Estados Unidos

TCR: tipo de cambio real

VA: valor agregado total

Cuadro 12. Modelo: China 1985-1994

	Coefficiente	Error estándar	Valor-t	Probabilidad t-
Xchn (-1)	0.0687523	0.1001	6.86	0
Musa (-1)	0.0450184	0.016626	2.47	0.022
TCR	0.0545739	0.01457	2.75	0.002
Constante	0.4595208	0.01068	4.3	0

Cuadro 13 Modelo: China 1994-2001

	Coefficiente	Error estándar	Valor-t	Probabilidad t-
Xchn (-1)	0.619935	0.1041	5.96	0
Musa	0.038534	0.0147	2.61	0.031
TCR (-2)	0.551067	0.1805	3.05	0.016
Constante	0.042174	0.01298	3.25	0.012

En el periodo 1985-2001 las exportaciones manufactureras chinas tienen como principal variable explicativa a las importaciones manufactureras de Estados Unidos, aunque la elasticidad es menor que en el caso mexicano. La propia variable dependiente impacta de manera positiva a las exportaciones, en tanto que el tipo de cambio real y el valor agregado (con dos rezagos) influyen de manera positiva, pero con una elasticidad reducida, al crecimiento de las exportaciones manufactureras

chinas. El efecto de inercia de las exportaciones es bastante similar en los dos periodos. Sin embargo, la elasticidad de las exportaciones respecto del tipo de cambio real aumenta de manera significativa en el segundo periodo, siendo su valor de largo plazo de 1.45.

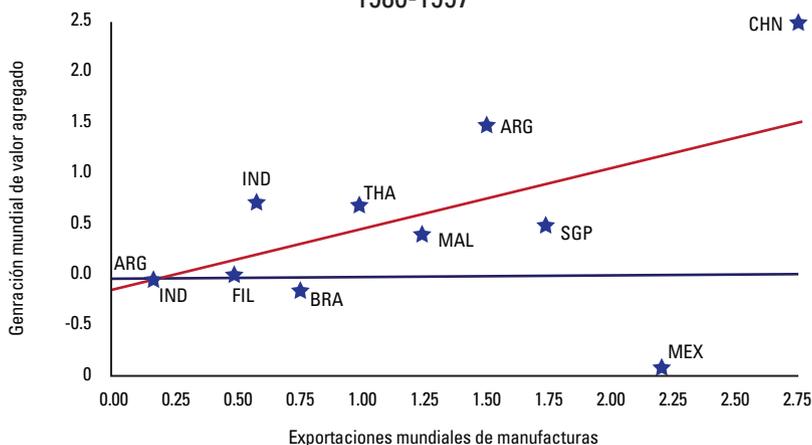
En síntesis, ha sido posible estimar modelos econométricos, estadísticamente válidos y plausibles en términos económicos, que permiten identificar los determinantes de las exportaciones manufactureras hacia el mercado norteamericano, tanto para el conjunto de los países de la muestra, como para México y China. Se ha encontrado que en todos los casos las exportaciones manufactureras tienen un componente inercial significativo y que el tipo de cambio real —esto es, la competitividad de precios— también desempeña un papel relevante en el comportamiento exportador de esos países. Se observa, además, que la marcha interna de la economía —por la vía de la acumulación de capital o de la evolución del valor agregado— se asocia de manera positiva con el desempeño exportador.

EXPORTACIONES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

En lo que sigue se exponen unas breves reflexiones sobre los efectos macroeconómicos de las exportaciones manufactureras. El tema es muy vasto y lo que aquí se expone solo debe entenderse como una primera aproximación. La gráfica anexa puede constituir un buen punto de partida, pues ahí se compara, para todos los países de la muestra, el cambio de la participación mundial en las exportaciones de manufacturas mundiales contra el cambio en la participación de generación de valor agregado mundial.

Como se observa, en el conjunto de países seleccionados pueden distinguirse dos grupos. El primero agrupa a las economías donde los aumentos de la participación en las

Grafica 1. Cambio porcentual de la participación mundial de los países de la muestra 1980-1997



exportaciones manufactureras mundiales se acompañaron de un aumento en el aporte relativo al producto mundial manufacturero. Según ese criterio, los países más notables fueron China y Corea, muy en particular el primero. El segundo agrupa a los países donde el crecimiento del aporte a las exportaciones manufactureras mundiales no se acompañó de un aumento significativo de su peso relativo en el valor agregado manufacturero mundial. Aquí el caso paradigmático es México, con el agravante de que ocurrió una caída del peso relativo dentro del valor agregado mundial.

¿Cómo explicar ese diferente desempeño entre los dos conjuntos de países?, ¿cuáles fueron las razones que hicieron posible que en China la gran velocidad de crecimiento de las exportaciones manufactureras apoyara un rápido crecimiento de la producción de ese tipo de bienes, en tanto que en México un crecimiento de las exportaciones casi tan elevado como el del país asiático no permitió o no estimuló un dinamismo comparable de la producción? Este es un tema crucial para comprender el complejo fenómeno del desarrollo económico.

Aunque aquí no estamos en capacidad de ofrecer una respuesta acabada, quizá las siguientes observaciones puedan ofrecer alguna pista.

Consideremos el modelo de crecimiento limitado por el sector externo en particular en la versión de Thirlwall [1995]. En ese modelo se sostiene que el límite último que determina el crecimiento económico de largo plazo es la necesidad de mantener el equilibrio externo, particularmente el equilibrio de la cuenta corriente de la balanza de pagos. Ello porque un país no puede endeudarse de manera indefinida, lo que hace que el gobierno se vea obligado a modular su política macroeconómica para hacer que a la larga el crecimiento económico de largo plazo conserve el equilibrio de las cuentas externas.

A primera vista explicar el lento crecimiento de México por el lado del sector externo parecería insatisfactorio. Las exportaciones crecieron como nunca antes y al igual que en China o en Corea el aumento de los envíos de manufacturas se acompañó de un alto ritmo de crecimiento de las importaciones manufactureras. En general, parece ser una regla que las divisas que se consiguen mediante la exportación de manufacturas se emplean casi en su totalidad para pagar importaciones manufactureras.

La hipótesis del crecimiento limitado por el sector externo, sin embargo, permite aclarar esta aparente paradoja. En realidad, lo que determina el crecimiento de largo plazo es la relación que guarden entre sí el ritmo de crecimiento de las exportaciones y la elasticidad-ingreso de importaciones. En concreto, sean y_E el crecimiento del producto que mantiene en equilibrio la cuenta corriente de la balanza de pagos, x la tasa de crecimiento de las exportaciones, y π la elasticidad-ingreso de las importaciones. El crecimiento del producto de largo plazo queda determinado con la siguiente ecuación:

$$y_E = \left(\frac{x}{\pi} \right)$$

Aunque el crecimiento exportador del país fue notable, el lento crecimiento de la economía mexicana se podría entonces explicar debido a que la elasticidad-ingreso de las importaciones también creció notablemente. El cuadro 14, tomado de Moreno [2002] permite observar ese fenómeno.

Cuadro 14. Evolución del producto y de las importaciones por régimen^a

	Por regimen comercial		Por fase de crecimiento económico		
	Mercado protegido 1970-1984	Apertura comercial 1985-1996	Expansión 1970-1981	Recesión 1982-1987	Expansión 1988-1996
PIB real, pesos de 1980 variación anual (%)	5.3	1.5	6.8	-0.1	1.9
M reales pesos de 1980 variación anual (%)	3.8	9.6	11.3	-10.3	12.1
M proporción del PIB (%)					
año inicial (%)	8.8	7.	8.8	8.8	10.0
año final (%)	6.9	17.4	14.0	7.	17.4
Elasticidad de las M	0.7	6.4	1.7	103.0	6.4

^a M = importación

Fuente: Moreno Brid, Juan C. [2002], "Liberación comercial y la demanda de importaciones", *Investigación Económica*, 62 [240]: 13-50.

Mientras que en el periodo 1970-1984, con un mercado interno muy protegido, la elasticidad-ingreso de las importaciones fue relativamente baja y estable, con un valor menor que la unidad, en el periodo posterior, de apertura del mercado interno, se elevó de manera explosiva, multiplicando casi por diez su valor inicial. Ello hizo que, al comparar los dos

periodos de auge económico, en el segundo la expansión del PIB pudo ser mucho más elevada.

En definitiva, lo que sugieren los antecedentes disponibles, es que el pobre desempeño de México se explicaría porque el rápido crecimiento de las exportaciones se acompañó de un todavía más veloz crecimiento de las importaciones, lo que dio lugar a que la balanza comercial manufacturera estuviera en permanente tensión.

REFLEXIONES FINALES

En los últimos 15 años del siglo pasado la importancia de los países en desarrollo en el mercado mundial aumentó de manera muy significativa; tan es así que la participación de los países considerados en este trabajo aumentó casi 8 % en ese periodo.

En el mismo tiempo, el mercado norteamericano se convirtió en el principal receptor de las exportaciones de los países en desarrollo, debido a su liderazgo en el crecimiento económico y en la dinámica de las importaciones que presentó frente a los restantes países desarrollados. En el mercado de Norteamérica, los países de la muestra alcanzaron una participación de 29 % en 2001 frente a 17 % en 1985.

Los países con mejor desempeño en el mercado norteamericano fueron México y China; en 2000 tuvieron una participación similar de alrededor de 9 y 7 %, respectivamente. Sin embargo solo las exportaciones de México se concentran en ese mercado en cerca de 90 % de sus ventas totales. Asimismo, ambos países registraron participaciones de mercado crecientes en las exportaciones de manufacturas, siendo las de Maquinaria y equipo las más importantes para México y las de Manufacturas diversas para China.

El caso de China es similar al de México en cuanto que en ambos países el crecimiento de las exportaciones respondió

sobre todo a ganancias de competitividad, con la salvedad de que el efecto del crecimiento de la economía de Norteamérica fue mayor en el caso de China, pues en el primer periodo fue de 11 % y de 50 % en el segundo. De modo que el residual que se atribuye a incrementos de competitividad descendió de 87 a 49 %, respectivamente.

En el análisis econométrico se encontró en todos los casos que las exportaciones manufactureras tuvieron un componente inercial significativo; ello sugiere que una vez que logran exportar a un cierto mercado tienden a mantener su presencia. Se constató, asimismo, que el tipo de cambio real —esto es, la competitividad de precios— también tiene un papel relevante en el desempeño exportador de esos países. Por último, se observó que la marcha interna de la economía —por la vía de la acumulación de capital o de la evolución del valor agregado— se asocia positivamente con el desempeño exportador.

En definitiva, la experiencia reciente de los países en desarrollo aquí examinados, permite refutar, o al menos matizar en buena medida una cierta visión pesimista que tuvo cierto auge en el pasado, y que desconfiaba de la posibilidad de que los países periféricos logran una dinámica significativa de sus exportaciones de manufacturas. Al respecto, se utilizó el concepto de “falacia de composición” para argumentar por qué era casi imposible que otros países replicaran el modelo exportador que habían logrado impulsar algunas economías del sudeste de Asia, muy destacadamente Corea y Taiwán, así como también Hong-Kong y Singapur. En particular, se hacía mención a la saturación de la capacidad de absorción de exportaciones de manufacturas por parte de las economías avanzadas. Pero el desempeño exportador de los países estudiados revela que la saturación no se había alcanzado y al parecer está todavía lejos de alcanzarse. Todos los países aquí considerados lograron hacer crecer sus exportaciones entre 1985 y 2000 y en la casi totalidad de ellos (la única excepción fue

Brasil) aumentó su participación en las exportaciones totales mundiales y en las exportaciones manufactureras mundiales.

De otra parte, se constata un rasgo general. El análisis de participación constante en el mercado norteamericano de manufacturas muestra que en prácticamente todos los países, en ambos periodos, las ganancias de competitividad fueron el factor más importante que explica el crecimiento de la participación en ese mercado. A la vez, una composición de las exportaciones en favor de bienes de rápido crecimiento de la demanda explica un porcentaje muy pequeño del crecimiento.¹³ Ello sugiere que en los casos en que la participación en el mercado norteamericano creció, ello no se debió a que los países tuvieran una estructura de exportaciones donde predominaran los bienes cuya demanda creció con rapidez. Más bien la causa hay que buscarla en ganancias de mercado en bienes en los cuales el crecimiento del mercado fue relativamente modesto, ganancias asociadas con una mayor competitividad. En general, también se observa que el aumento del peso relativo de las exportaciones de bienes tecnológicos más complejos dentro del total exportado ocurrió de manera lenta. La experiencia exportadora mexicana, sin embargo, se aleja de este patrón de comportamiento, ya que aquí el salto hacia exportaciones complejas fue muy veloz.

La mayor competitividad de los países estudiados se asoció con precios descendentes de sus exportaciones.¹⁴ Esto, a su vez, trajo consigo un descenso de los términos del intercambio de casi todos los países de la muestra. Así, parece haberse cumplido una hipótesis que se formuló en el pasado y que

¹³ Es más, para todos los países de la muestra, el efecto composición de las exportaciones fue más débil en el segundo periodo.

¹⁴ En el caso de México la rebaja de los aranceles lograda con Estados Unidos por la vía del Tratado de Libre Comercio tuvo un impacto favorable adicional. "Mientras que durante 1990-1993 las exportaciones mexicanas a Estados Unidos gravaban un arancel de entre 2 y 3 % [...], el porcentaje se redujo hasta 0.45 % en 1998 [...], por ejemplo, el arancel que pagaba México era equivalente a 22.58 % de los aranceles que gravaban las importaciones estadounidenses totales" [Cepal, 2000: 30].

aludía al empeoramiento de los términos de intercambio que sufrirían los países en desarrollo que siguieran una estrategia exportadora de manufacturas. El único país que registró una tendencia ascendente en los términos de intercambio fue la India, en tanto que en los restantes los términos del intercambio se mantuvieron, *grosso modo*, estables (Hong Kong, Filipinas) o declinaron.¹⁵ Es muy posible que el empeoramiento de los términos del intercambio se deba a la mayor competencia de estos países entre sí para elevar sus ingresos en divisas.

La actividad exportadora ha sido muy importante para todos los países estudiados, en especial para algunas economías del sureste asiático. Tanto así que en el caso de países muy pequeños como Hong Kong, Malasia y Singapur, las exportaciones totales como porcentaje de su PIB superan inclusive 100 por ciento.

Se constata también que el efecto de estímulo de las exportaciones sobre el crecimiento de largo plazo fue muy distinto entre los diferentes países. En este contexto, aunque el desempeño comercial de México y de China fue bastante exitoso, existen diferencias muy importantes en cuanto a las implicaciones macroeconómicas del desempeño exportador. Más en particular, pese a que la tasa de crecimiento de las exportaciones de ambos países fue similar entre 1990 y 2001, de alrededor de 13 y 14 % en promedio anual, el crecimiento del producto y producto por habitante, así como el del producto manufacturero, fue mucho mayor en China. Como consecuencia, mientras que la participación de México en la generación de valor agregado cayó un punto porcentual, China ganó 2.5 puntos entre 1980 y 1997. Es posible que esta evolución divergente se explique sobre todo por un diferente comportamiento de la elasticidad-ingreso de las importaciones entre ambas naciones.

¹⁵ La caída brutal de los términos del intercambio de México seguramente se explica en alto grado por la caída de los precios del petróleo de su alto nivel en 1980. Desgraciadamente, no hemos podido estimar qué ha ocurrido con las exportaciones no petroleras.

REFERENCIAS

- Arellano, M., y O. Bover [1995], "Another look at the instrumental variables estimation of error-components models", *Journal of Econometrics*, 68: 29-51
- Arellano, M., y S. R. Bond [1991], "Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations", *Review of Economic Studies*, 58: 277-297.
- Bahmani-Oskooee, M., y A. Mirzai [2000], "Real and nominal effective exchange rates for developing countries: 1973:1-1997:3", *Applied Economics*, 32: 411-428.
- Blomstrom, M., R. Lipsey y M. Zerjan [1994], "What explains developing countries growth", NBER *Working Paper*, núm. 4132.
- Casar, J. [1993], "La competitividad de la industria manufacturera mexicana. 1980-1990", *El Trimestre Económico*, 60 (1) [237]: 113-183.
- Cepal [2000], *El tratado de libre comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía en México*, México, LC/Mex/L, 431.
- Cepal [2002], *Globalización y desarrollo*, Cepal, Santiago de Chile.
- Cepal [2004], *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 2003*, Naciones Unidas, Santiago, Chile.
- Cepal y World Bank [2002], *TradeCAN2000: Database and software for a competitiveness analysis of nations*, Santiago, Chile, y Washington.
- Edwards, S. [1993], "Openness trade liberalization and growth in developing countries", *Journal of Economic Literature*, 31: 1358-1393.
- Greenaway D., W. Morgan y P. Wright [1997], "Trade liberalization and growth in developing countries: Some new evidence", *World Development*, vol. 25, núm. 11, noviembre: 1885-1892.

- Lall, Sanjaya [2000], “Desempeño de las exportaciones, modernización tecnológica y estratégica en materia de inversiones extranjeras directas en las economías de reciente industrialización de Asia. Con especial referencia a Singapur”, *Serie Desarrollo Productivo*, núm. 88, Cepal, Santiago, Chile.
- Lall, Sanjaya y Albaladejo, M. [2004], “China’s competitive performance: A threat to East Asian manufactured exports?”, *World Development*, 32 (9): 1441-1466.
- Leamer, E. E., y Stern, R. M. [1970], *Quantitative international economics*, Boston, Allyn and Bacon, cap. 7: 171-183.
- Mayer, J., Butkevicius, A. y Kadri, A. [2002], “Dynamic products in world exports”, UNCTAD Discussion Paper, núm. 159.
- Moreno-Brid, Juan C. [2002], “Liberalización comercial y la demanda de importaciones en México”, *Investigación Económica*, 62 [240]: 13-50.
- Santos-Paulino, A. [2002], “The effects of trade liberalization on imports in selected developing countries”, *World Development*, vol. 30, núm. 6: 959-974.
- Thirlwall, A. P. [1995], *The economics of growth and development. Selected essays of A. P. Thirlwall*, Inglaterra, Edward Elgar Publishing Limited.
- UNCTAD [2002], *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, Nueva York y Ginebra, United Nations Publications.
- UNCTAD [2002], *Trade and Development Report 2002*, Nueva York y Ginebra, United Nations Publications.
- Warner, D. y Kreinin, M. E. [1983], “Determinants of international trade flows”, *Review of Economics and Statistics*, 65(1): 96-104.
- World Bank [2002], *World Development Indicators*.

FLEXIBILIDAD SALARIAL, COMPETITIVIDAD CAMBIARIA Y PLENO EMPLEO: LOS PRIMEROS HEREJES*

RESUMEN

Este artículo analiza el rechazo de Keynes y Kalecki a la noción de que la flexibilidad salarial a la baja garantizaría el pleno empleo, y recuerda la teoría del estancamiento de Steindl, que proyecta a largo plazo las ideas de Kalecki. A continuación, considera la asociación entre la caída de los salarios y la depreciación de la moneda y examina la contribución latinoamericana al debate sobre por qué dicha devaluación puede contraer la demanda agregada. Posteriormente reflexiona brevemente sobre las consecuencias de la política económica que los autores estudiados infieren de su análisis. Por último, añade un comentario sucinto sobre las conclusiones empíricas del autor en relación con esta cuestión.

Palabras clave: distribución; crecimiento; salarios; tipo de cambio; economía kaleckiana; economía keynesiana; América Latina.

CÓDIGOS JEL: E11; E12; B12; O1.

* Publicado en *Revista de Economía Contemporánea*, 24 [2]: 1-22 con el título "Wage flexibility, exchange-rate competitiveness and full employment. The first heretics". Se han mantenido los criterios editoriales de la versión original (n. del e.).

WAGE FLEXIBILITY, EXCHANGE-RATE COMPETITIVENESS
AND FULL EMPLOYMENT: THE FIRST HERETICS

ABSTRACT

This paper discusses Keynes and Kalecki's rejection of the notion that downward wage flexibility would ensure full employment, recollecting also Steindl's stagnation theory, which extends to the long-run Kalecki's ideas. It then considers the association between wage fall and currency depreciation and examines the Latin American contribution to the arguments of why currency devaluation may depress aggregate demand. Afterwards, it briefly reflects on the economic policy consequences that the authors studied here inferred from their analysis. It finally adds a succinct remark on the author's empirical findings on this issue.

Keywords: distribution; growth; wages; exchange rate; Kaleckian economics; Keynesian economics; Latin America.

JEL CODES: E11; E12; B12; O1.

FLEXIBILIDADE SALARIAL, COMPETITIVIDADE CAMBIAL E PLENO
EMPREGO: OS PRIMEIROS HEREGES

RESUMO

Este artigo discute a rejeição de Keynes e Kalecki à noção de que a flexibilidade do salário para baixo asseguraria o pleno emprego, recordando também a teoria da estagnação de Steindl, que se estende às ideias de Kalecki de longo prazo. Em seguida, o artigo considera a associação entre queda salarial e depreciação cambial e examina a contribuição latino-americana para os argumentos de porque a desvalorização da moeda pode deprimir a demanda agregada. Posteriormente, reflete brevemente sobre as consequências da política econômica que

os autores estudiados aquí inferiram de suas análises. Por fim, acrescenta uma observação sucinta sobre as descobertas empíricas do autor sobre essa questão.

Palavras-chave: distribuição; crescimento; salários; taxa de câmbio; Kalecki; Keynes; América Latina.

INTRODUCCIÓN^{1,2,3}

Entre los investigadores que se inspiran en las ideas de Keynes y Kalecki ha tenido lugar un importante debate en torno a los efectos de las variaciones salariales sobre la demanda y el empleo. Este debate ha estimulado muchas reflexiones teóricas y muchas páginas de investigación empírica y ha enriquecido enormemente nuestra comprensión de los temas en cuestión. En relación a ello, en este trabajo realizaré una exégesis del pensamiento de Keynes y Kalecki —los dos padres fundadores del principio de la demanda efectiva—, así como del de otros autores relevantes que han discutido al respecto. Mi propia contribución a este debate será modesta porque mi intención principal es dejar que esos autores hablen por sí mismos.

¹ Nota de los editores: el señor López Gallardo falleció un año después de que este trabajo fuera aceptado para su publicación, pero antes de que pudiera aprobar el archivo pdf de este número especial en honor a Fernando Cardim de Carvalho, su antiguo colega. Agradecemos a la familia del señor López Gallardo que haya permitido la publicación de este trabajo. Es una forma de honrar a ambos. Asimismo, agradecemos a Verónica De Jesús Romo —una de las últimas alumnas de doctorado del señor López Gallardo y profesora-investigadora de la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco (UJAT), México— por haber corregido este pdf para su publicación.

² En el transcurso de la redacción de un trabajo conjunto [Carvalho y López, 2019], Fernando y yo discutimos mucho sobre el tema que estoy tratando aquí, y visualizamos la posibilidad de elaborar un trabajo conjunto sobre el asunto. Es muy triste que al final tenga que escribir el presente trabajo por mi cuenta.

³ Quisiera agradecer a Tony Thirlwall, Gary Dimsky, Gerardo Fujii, Luis Daniel Torres, Moritz Cruz y Sebastien Charles sus comentarios a una versión anterior de este artículo.

Con este objetivo en mente, en primer lugar, haré una revisión sobre el rechazo que Keynes y Kalecki expresaron hacia la noción neoclásica de que la flexibilidad salarial a la baja protegería el pleno empleo; incluso Kalecki argumentó que tal caída probablemente profundizaría el desempleo. Luego recordaré cómo Steindl demostró que el impacto negativo de un descenso salarial sobre la demanda y el empleo que anticipara Kalecki podría trasladarse al largo plazo, con lo que se engendraría una tendencia al estancamiento. Una segunda cuestión que abordaré es la proyección de este debate a la economía abierta, en la cual discutiré la relación entre la caída de los salarios y la depreciación de la moneda, y daré cuenta de la contribución latinoamericana a la discusión de por qué una devaluación puede deprimir la demanda agregada. Después comentaré brevemente las consecuencias de política económica que los autores considerados aquí infieren de su análisis. Como conclusión, añadiré una síntesis de mis conclusiones empíricas al respecto.

1. LA HISTORIA DE LA ECONOMÍA CERRADA

En primer lugar, examinaré la discusión de Keynes y Kalecki —los padres fundadores del principio de la demanda efectiva— sobre los regímenes de demanda basados en los beneficios y los salarios. Además, incluiré un breve comentario sobre la obra de Steindl, quien hizo una importante contribución al debate en torno a los regímenes de demanda.⁴

⁴ En la discusión sobre los regímenes de demanda ha sido mencionado a veces otro economista heterodoxo, Richard Goodwin [Barbosa-Filho y Taylor, 2006]. Este propuso un modelo clásico basado en un sistema depredador-presa, en el que la flexibilidad salarial da lugar a ciclos y no al pleno empleo [Goodwin, 1967]. Sin embargo, en mi opinión, se trata de un atípico en este debate. Como él mismo recordó más tarde [Palazzi, 1982: 40], “[c]uando discutí por primera vez mi artículo de 1967 en un seminario en Cambridge, Joan Robinson [...] desestimó mi trabajo [...]. Dijo [...] que mi argumento era prekeynesiano, pues la hipótesis básica era, en última instancia, la del pleno empleo” (agradezco al profesor Guglielmo Chiodi esta refe-

Es bien sabido que en la historia convencional la reducción de los salarios desempeña una función determinante sobre la supuesta propiedad atribuida a las economías capitalistas de garantizar el pleno empleo. Conforme las visiones clásica y neoclásica, si la producción real disminuye por debajo de la producción potencial y, por tanto, surge el desempleo, entonces los salarios y los precios reducirán. Esa reducción, a su vez, elevará la rentabilidad potencial de la producción adicional, aunque estimule la demanda. En la versión original de la historia de la economía cerrada, el estímulo de la demanda resulta de dos efectos. Uno es el llamado “efecto Keynes”: el estímulo a la inversión provocado por una reducción de los tipos de interés. Desde luego, este efecto se produciría bajo una visión exógena del dinero, en la que se supone que la cantidad nominal de dinero está dada y que la demanda de dinero decae en cuanto los precios bajan. El segundo efecto, el “efecto Pigou” (o “efecto de saldos reales”), también perteneciente a la economía cerrada, proviene de la noción de que con precios más bajos los ahorradores se sentirán más prósperos y consumirán una mayor proporción de sus ingresos actuales.

Al criticar esta propuesta neoclásica, en *The general theory*, Keynes argumenta que sin conocer el efecto que los recortes salariales tendrán sobre los componentes de la demanda agregada —el consumo, la inversión y el balance externo— no hay forma de saber si reducirán el desempleo [Keynes, 1964: 262]. En todo caso, aunque para efectos expositivos primero supuso un salario nominal dado, en el capítulo 19 de esta obra señaló las consecuencias de la caída de los salarios junto con el desempleo. Lamentablemente, tras la interpretación del mensaje de *The general theory* encapsulado en el modelo de Hicks [1937], en gran parte de la literatura posterior la perspectiva

rencia y la traducción al inglés del párrafo). Sin duda, el modelo de Goodwin tiene muchos méritos, pero comparto la observación de Robinson de que en él falta por completo el problema de la demanda efectiva.

de Keynes quedó reducida a una sola idea: la “trampa de la liquidez”.

Por supuesto, Keynes tenía en mente esta posibilidad, a la que de todos modos consideraba como un “caso extremo”.⁵ Keynes añadió varios obstáculos al mecanismo convencional de pleno empleo a este caso límite, de los cuales solo menciono aquí algunos. Uno de ellos era que la cantidad real de dinero podría no aumentar como consecuencia de la disminución de los salarios y los precios. Así, para expresar la idea conforme la concepción del dinero endógeno planteada en su *Treatise on money* [Keynes, 1930], afirmó:

Por tanto, sobre el efecto que un nivel descendente de precios y salarios provoca en la demanda de dinero, deben hacer descansar el peso de su argumentación quienes creen en la propiedad del sistema económico de ajustarse automáticamente; aunque no sé que lo hayan hecho así.⁶ Si la cantidad de dinero es por sí misma función del nivel de salarios y precios, no hay nada, por cierto, que esperar en este sentido [Keynes, 1964: 234].

Además, Keynes aludió a esta cuestión teniendo en cuenta las expectativas, argumentando que “Si [...] la reducción [salarial] conduce a la expectativa o incluso a la seria posibilidad de una mayor reducción de salarios posterior, [...] disminuirá la eficiencia marginal del capital y llevará al aplazamiento de la inversión y del consumo” [Keynes, 1964: 232]. Continúa: “si el descenso en los salarios transtorna la confianza política por ocasionar descontento popular, el aumento en la preferencia por la liquidez debido a esta causa puede más que neutralizar la liberación de efectivo de la circulación activa” [Keynes, 1964: 232].

⁵ Y añadió: “Aún no conozco ningún ejemplo de él” [Keynes, 1964: 185].

⁶ Como no sabía leer el polaco, no podía conocer el documento de Kalecki [1934] citado más adelante.

A ello añadió el importante argumento de que la caída de los precios aumentaría la carga de la deuda, lo que podría desalentar la inversión:

la influencia depresiva que ejerce sobre los empresarios el aumento de la carga de deudas puede neutralizar parcialmente cualquier reacción optimista que resulte del descenso de los salarios. En verdad, si la baja de estos y de los precios va lejos, las dificultades de los empresarios que estén fuertemente endeudados puede llegar pronto al límite de insolvencia, con severos efectos adversos sobre la inversión [Keynes, 1964: 233].

Recupero aquí esta idea porque es especialmente significativa en la etapa actual del capitalismo altamente “financiarizado”. Sabemos que Minsky [1975, 1986], uno de los seguidores más innovadores de Keynes, en su explicación sobre la inestabilidad de las economías capitalistas dio especial relevancia a la tasa de endeudamiento de las empresas.

Kalecki fue más allá que Keynes en su crítica a la visión convencional y argumentó que una caída de los salarios puede, de hecho, aumentar el desempleo. Para explicar su punto de vista, resulta útil partir de las siguientes tres ecuaciones que contienen su teoría [Kalecki, 1991 (1971)]:

$$P = I + C^K + \beta + T \quad (1)$$

La ecuación (1) representa la identidad básica de las cuentas nacionales, si se supone que el ahorro de los trabajadores y los gastos generales son nulos, y que todos los trabajadores son productivos. P representa las ganancias brutas totales; I es la inversión privada; C^K es el consumo capitalista, mientras que β es el déficit presupuestario; y T se refiere a la balanza comercial (exportaciones menos importaciones).

En tanto la ecuación (1) es una identidad contable, siempre es válida. Kalecki, sin embargo, la convierte en una teoría

partiendo de tres supuestos, que implican que en la ecuación (1) la causalidad va de derecha a izquierda [López y Assous, 2010]. En primer lugar, las empresas ajustan su producción al volumen de ventas sin rezagos; es decir, solo se produce lo que se vende. Segundo, la capacidad ociosa es generalizada. En tercer lugar, las decisiones de los capitalistas sobre el gasto en consumo o inversión son tomadas con cierto retraso y es poco probable que cambien en un periodo corto determinado. Todo esto significa que, en un periodo corto cualquiera, el gasto determina la producción y los beneficios, y no al revés.

La segunda ecuación, la teoría de la distribución del ingreso de Kalecki, es:

$$\omega = \frac{1}{1+(k-1)(j+1)}; k > 1 \quad (2)$$

Esta ecuación muestra que la participación relativa de los salarios en el valor añadido ω está determinada por dos variables: k y j .⁷ Aquí, k es lo que Kalecki llamó “grado de monopolio” y se expresa como la ratio entre el precio medio y el costo directo medio;⁸ mientras que j es igual a la ratio entre los costos totales de los materiales y los salarios totales pagados. De nuevo, se trata de una identidad contable que Kalecki convirtió en teoría al afirmar que las empresas fijan sus precios añadiendo un *margen de ganancia (mark-up)* a sus costos variables, los cuales supuso constantes a corto plazo.

Por último, la ecuación (3) indica que la producción total Y depende de las ganancias totales y de la participación de las ganancias en la producción.

$$Y = \frac{I+C^K+\beta+T}{1-\omega} \quad (3)$$

⁷ Entre los determinantes de la participación de los salarios, Kalecki también incluyó la composición de productos; aquí lo omito para simplificar las cosas.

⁸ Existe una relación algebraica entre los conceptos de grado de monopolio, margen de ganancia y margen comercial. Aquí utilizo los tres términos indistintamente, porque tienen una asociación exacta y positiva.

Para simplificar la discusión, consideremos primero una economía cerrada sin gobierno ($T = \beta = 0$), en la que todos los costos son laborales. Supongamos que los salarios disminuyen; como el gasto capitalista no aumenta automáticamente, los beneficios se mantienen constantes. Si los precios caen al mismo ritmo que los costos laborales, el grado de monopolio no cambia y el consumo de los trabajadores permanece constante en términos reales. En consecuencia, la demanda agregada (y por tanto la producción) es constante. Nada ha cambiado, salvo que los precios son más bajos y el desempleo no ha sido absorbido. Sin embargo, Kalecki argumentó que “lo más probable es que algunos precios sean ‘rígidos’ y, por tanto, no disminuyan en la misma proporción que los salarios” [Kalecki, 1939b: 36]. Por lo que, el grado de monopolio —o la ratio entre los costos totales de los materiales y los salarios totales, o ambos— aumenta, pero la ganancia total no. Como ω disminuye, el consumo de los trabajadores cae, arrastrando consigo la demanda efectiva y el empleo (véase la ecuación 3). Hasta el final de su vida Kalecki [1971] pensaba que este segundo caso era el más probable y, por ende, consideraba que una caída de los salarios implicaría una disminución de la demanda y el empleo.

Curiosamente, Kalecki sabía que la caída de los precios podía provocar una reducción del tipo de interés a corto plazo, lo que posteriormente podría fomentar la inversión. De hecho, fue el primero, que yo sepa, en proponer por escrito lo que más tarde se conoció como “el efecto Keynes” [Kalecki, 1934].⁹ No obstante, consideró definitivamente que este efecto tenía importancia secundaria, y añadió que la caída de los precios podría, más bien, provocar una recesión. En un

⁹ El artículo se publicó originalmente en polaco y no se tradujo al inglés hasta la publicación del primer volumen de las *Obras completas* de Michal Kalecki, en 1990. Por cierto, en ese trabajo Kalecki demostró que, incluso bajo estrictos supuestos “neoclásicos”, la caída de los salarios podría no garantizar el pleno empleo a menos que los salarios respondieran de una manera muy particular al desempleo.

párrafo en el que anticipó su célebre refutación a Pigou [Kalecki, 1944b], escribió

como consecuencia de la disminución de volumen general de precios con un monto de producción invariable, la demanda de dinero disminuye y esto a su vez induce [...] a una disminución de la tasa de interés a corto plazo, lo que puede afectar favorablemente la inversión [...]. Sin embargo [...] los cambios en la tasa de interés a corto plazo no influyen más que ligeramente en la tasa a largo plazo, que es el que cuenta para la inversión [...]. Incluso puede afirmarse que a menudo ocurre lo contrario. Una reducción general de los precios aumenta la carga del endeudamiento, puesto que los ingresos monetarios disminuyen mientras que las deudas “antiguas” no lo hacen. Esto provoca dificultades en el servicio de las deudas, que a menudo terminan en quiebras. En consecuencia, esto socava la confianza en la solvencia de las empresas, lo que puede conducir a un aumento de la tasa de interés a largo plazo, aunque la tasa a corto plazo disminuya [Kalecki, 1939b: 30].

Asimismo, conviene recordar que Keynes y Kalecki tenían importantes diferencias en el tema que nos ocupa. Aunque Keynes no aceptaba la opinión de que una caída de los salarios aumentaría la demanda y el empleo, en *The general theory* sostuvo que un mayor empleo daría lugar a una reducción de los salarios reales porque la productividad marginal del trabajo disminuiría.¹⁰

En cambio, Michal Kalecki rechazó la hipótesis de la productividad marginal decreciente del trabajo y, más bien, supuso que los costos unitarios serían constantes dentro de un margen relativamente amplio de producción. Además, los salarios reales no se fijaban en función de la productividad del trabajo, sino que dependían del poder de negociación de los

¹⁰ Posteriormente, y a la luz de la evidencia empírica, Keynes se retractó de su opinión anterior [Keynes, 1939].

trabajadores. Su visión socialista queda resumida en la siguiente frase:

Hay algunos “amigos de los trabajadores” que tratan de convencer a la clase trabajadora de abandonar la lucha por mejores salarios, por supuesto, en su propio interés. El argumento que comúnmente se emplea con este propósito es que el aumento de los salarios causa desempleo y, por ende, va en detrimento de la clase obrera en su conjunto [...]. La investigación que hemos presentado [...] ha demostrado que un aumento salarial [...] tiende a reducir el grado de monopolio y, en consecuencia, produce un aumento de los salarios reales [...]. Desde esta perspectiva, las huelgas deben contar con el total apoyo de los “amigos de los trabajadores”, puesto que un aumento salarial tiende a reducir el grado de monopolio y, por consiguiente, a acercar nuestro sistema imperfecto al ideal de la libre competencia [Kalecki, 1939a: 284].

Resulta útil abrir aquí una breve digresión, que puede interesar especialmente a los lectores latinoamericanos. La noción de que los bajos salarios fomentan el crecimiento reapareció en los años cincuenta en el campo de la economía del desarrollo, motivada por el trabajo de A. W. Lewis [1954]. Como recordarán los lectores, este autor propuso un modelo “clásico” de una economía dual en la que un sector moderno (industrial) coexiste con un sector atrasado (agrícola) en el que el desempleo encubierto es generalizado. Aunque la productividad marginal de la mano de obra industrial disminuye, es superior a la productividad de la agricultura. Los salarios industriales reales dependen y se fijan en un nivel superior al del salario de subsistencia de los trabajadores agrícolas. Con ese nivel salarial, las empresas industriales pueden emplear a tanta gente como quieran y contratarán trabajadores hasta el punto en que su salario real iguale a la productividad industrial. Los salarios reales bajos implican beneficios industriales

elevados y la reinversión automática de todas las ganancias. Por lo tanto, los salarios bajos estimulan la demanda y el empleo, lo que implica que en las economías en desarrollo el crecimiento será normalmente “impulsado por las ganancias”.

Más o menos al mismo tiempo que Lewis, Kalecki escribió un artículo sobre el tema [Kalecki, 1954]. Aunque consideraba que el principal problema de las economías subdesarrolladas era la escasez de capital, y sostenía, por lo tanto, que sin inversiones suficientes no se podría lograr el crecimiento a largo plazo, su punto de vista era totalmente diferente al de Lewis. Kalecki afirmaba que en el transcurso del desarrollo económico se produciría “una tendencia al aumento de la concentración en la industria, lo que fácilmente podría producir un aumento del grado de monopolio” [Kalecki, 1954: 32]. A continuación, se preguntaba: “¿[c]uáles serán las repercusiones de un aumento en el grado de monopolio? *El aumento de los precios en relación con los salarios reducirá la demanda efectiva e impedirá la plena utilización de las instalaciones industriales*” (*Ibidem*, cursivas añadidas). Así, en opinión de Kalecki, una mayor participación de las ganancias —provocada por la caída de los salarios urbanos o por el aumento del grado de monopolio— no se traduciría necesariamente en mayores ganancias absolutas. Podría implicar, simplemente, una menor demanda y una menor utilización de las capacidades productivas. De ahí su rechazo (implícito) a la afirmación de que en las economías en desarrollo el crecimiento estaría impulsado por las ganancias.

Volvamos ahora al tema principal de este escrito. Recordaré ahora un trabajo que, a mi juicio, no ha recibido la atención que merece en el debate sobre los regímenes de demanda. Me refiero a la obra de Steindl, *Maturity and stagnation in American capitalism* (*Madurez y estancamiento en el capitalismo norteamericano*) [Steindl, 1952], que fue innovadora en el tema que nos ocupa. De hecho, en su *obra magna*, Steindl fue el primero en discutir cómo una disminución de

la participación de los salarios en la economía estadounidense se afectaría negativamente al proceso de crecimiento a largo plazo.

Steindl propuso su teoría para explicar lo que consideraba una tendencia secular al estancamiento de la economía estadounidense una vez alcanzada su madurez. Al respecto postuló que, una vez alcanzada esta etapa, la participación de mercado de las empresas grandes y gigantescas sería en general muy considerable, y, por consiguiente, la participación de mercado de las empresas medianas y pequeñas se reduciría notablemente. Esto provocaría dos cambios significativos en el comportamiento de las grandes empresas: por un lado, serían más renuentes a realizar inversiones cuando surgiera lo que consideran como un exceso de capacidad; por el otro, la competencia de precios se tornaría menos severa, por lo que las ganancias de productividad laboral ocasionadas por el progreso técnico se traducirían ahora en mayores márgenes de ganancias en lugar de en precios más bajos. En ambos casos, la razón para ello es que los esfuerzos destinados a eliminar el exceso de capacidad requerirían generar mayores participaciones de mercado. Sin embargo, eso sería demasiado costoso ahora, porque las empresas pequeñas, financieramente débiles y fáciles de competir, tendrán una participación de mercado menor.

El argumento de Steindl sobre el estancamiento económico a largo plazo se sustenta en una función de decisión de inversión en la que, para simplificar, la tasa de crecimiento de la inversión depende positivamente de dos variables: la tasa de ganancia y el grado de utilización de la capacidad (definida aquí como la relación entre la producción efectiva y el equipo de capital). Para empezar, consideró (implícitamente) una economía privada y cerrada, en la que la inversión privada ha crecido a una condición estacionaria a tasa α y el consumo capitalista es una proporción constante de las ganancias, de modo que estos también crecen a la tasa α (véase la ecuación

1). En tanto la participación de los salarios es constante, la demanda agregada también crece a una tasa α (ecuación 3). El capital, es decir, la inversión acumulada, también crece a una tasa α , por lo que la tasa de ganancia y el grado de utilización de la capacidad son constantes.

A continuación, Steindl introdujo un choque distributivo, argumentando que en el capitalismo monopolista los márgenes de ganancia (el grado de monopolio de Kalecki) tienden a incrementarse (véase la ecuación 2). A corto plazo, las ganancias globales y la tasa de ganancia no aumentan, sino que la tasa de crecimiento de la demanda disminuye por debajo de α (véase la ecuación 3). Eso hace que la tasa de utilización de la capacidad se reduzca, desalentando la inversión, que ahora crece a una tasa $\eta < \alpha$. Esto conlleva una caída de la tasa de crecimiento de las ganancias y de la tasa de ganancia. En consecuencia, la tasa de crecimiento de la demanda vuelve a caer a $\lambda < \eta < \alpha$ y la tasa de crecimiento de la inversión se desalienta aún más, con lo que se establece una tendencia al estancamiento. Como puede verse, Steindl consideraba que el crecimiento era impulsado por los salarios y probablemente fue el primero en mostrar cómo un choque negativo en la participación de los salarios a corto plazo se traslada a largo plazo.

UNA AMPLIACIÓN DEL ANÁLISIS: LA PARTICIPACIÓN DE LOS SALARIOS, EL TIPO DE CAMBIO Y LA DEMANDA EFECTIVA

Pasemos ahora a una ampliación del análisis, que está relacionada con el caso de la economía abierta y el papel desempeñado por el tipo de cambio real. Se trata de la tercera vía que en la economía neoclásica provocaría el pleno empleo en una economía capitalista. Este efecto es más reciente y añade a los dos anteriores —el “efecto Keynes” y el “efecto Pigou”— la depreciación de la moneda nacional y el aumento de la competitividad que resulta de la caída de los salarios y los precios.

Desde este punto de vista, si la producción real cae por debajo de la producción potencial provocando el desempleo, el poder de negociación de los trabajadores disminuye. En consecuencia, los salarios nominales se reducen, lo que conlleva una caída de los precios internos. Por lo tanto, para un tipo de cambio nominal dado, el tipo de cambio real se deprecia.¹¹ Se suele suponer que se cumple la condición de Marshal-Lerner, al menos a medio y largo plazos. En consecuencia, la caída de los salarios estimula un aumento de la demanda externa neta y la brecha de producción, junto con el desempleo, se elimina. Como resultado de la rigidez a la baja de los salarios nominales que prevalece en la actualidad, a menudo se recomienda la depreciación de la moneda para *acelerar* el proceso. Si bien esto puede suponer un aumento momentáneo de los precios, también provocará la necesaria caída de los salarios reales.

Veamos cómo concibieron esta cuestión Keynes y Kalecki. En *The general theory*, Keynes planteó que: “es probable que una reducción de los salarios nominales [...] empeore la relación de intercambio. Por tanto, habrá una reducción de los ingresos reales, excepto en el caso de quienes hayan sido recientemente empleados, lo que puede influir en el aumento de la propensión a consumir” [Keynes, 1964: 232]. Aunque este párrafo es algo oscuro, creo que puede entenderse de la siguiente manera: el deterioro de la relación de intercambio reducirá por sí mismo el poder adquisitivo de los trabajadores ya empleados, lo que reducirá su demanda. Pero esto puede ser compensado o más que compensado si la balanza comercial mejora, porque trae consigo un mayor empleo en las industrias que compiten con las exportaciones y las importaciones. Si este

¹¹ Defino aquí el tipo de cambio real (q) como $q = e (p^* / p)$, donde e indica el tipo de cambio nominal de la moneda nacional frente a la moneda extranjera, mientras que p^* y p indican los índices de precios extranjeros y nacionales, respectivamente. Así pues, la competitividad mejora cuando el tipo de cambio real aumenta. Obsérvese que el tipo de cambio real no varía si la economía es tomadora de precios, de manera que $p = ep^*$. Excluyo este caso del análisis porque no es realista.

último efecto es lo suficientemente fuerte, el empleo total aumenta, lo que significará una mayor propensión al consumo.

Más adelante, Keynes analizó la relación entre la caída de los salarios y la depreciación de la moneda, así como las consecuencias que esta última tendría sobre la demanda. En su propuesta para la organización financiera internacional posterior a la Segunda Guerra Mundial, escribió:

Hay dos objeciones a los movimientos del tipo de cambio [...]. La primera se refiere al efecto sobre la relación de intercambio [...] en determinadas condiciones de las elasticidades implicadas, una depreciación del tipo de cambio puede, en realidad, empeorar la balanza de pagos [...]. En segundo lugar, en el mundo moderno, en el que los salarios están estrechamente vinculados al costo de la vida, la eficacia de la depreciación del tipo de cambio puede reducirse considerablemente [Keynes, 1980: 288].

La discusión de Kalecki respecto de una economía abierta fue breve, pero tiene importantes implicaciones. Obsérvese, en primer lugar, que Kalecki hizo explícita la estrecha relación entre una reducción de los salarios y la depreciación de la moneda en una economía abierta, argumentando que

“Los dos casos se diferencian únicamente en que en el primero los salarios disminuyen y los precios de las materias primas importadas permanecen inalterados, mientras que en el segundo los salarios permanecen inalterados (en términos de moneda nacional) y los precios de las materias primas importadas aumentan en proporción inversa a la depreciación de la moneda” [Kalecki, 1939b: 38].

Luego concluyó,

“...incluso en tal caso [es decir, en un sistema abierto], la reducción de los salarios no conduce necesariamente a un aumento del

empleo y las perspectivas de aumentar la renta real agregada de la clase obrera son aún más tenues. En particular, bajo un sistema de aranceles altos y crecientes, es muy probable que una reducción de los salarios tenga un efecto adverso sobre el empleo también en una economía abierta” [Kalecki, 1939b: 38].

Aquí es importante profundizar en algunas consecuencias de la economía abierta que derivan de la ecuación de las ganancias de Kalecki (1) y de su ecuación de demanda efectiva (3). Consideremos en primer lugar el caso en que no se cumple la condición de Marshall-Lerner, es decir, cuando una caída salarial (y el consiguiente aumento del tipo de cambio real) no mejora la balanza comercial.¹² Cuando este es el caso, *una caída salarial puede provocar un descenso de las ganancias agregadas* (y de la *tasa de ganancia*). De hecho, la caída salarial deprime la demanda y la producción, lo que a su vez provoca una mejora de la balanza comercial. Pero, por otro lado, bajo los supuestos considerados, la balanza comercial tiende a deteriorarse cuando el tipo de cambio real sube. Si este último efecto es más fuerte que el primero, el efecto neto sobre la balanza comercial es negativo y las ganancias agregadas caen. Por supuesto, esto también implica una caída de la demanda agregada y del grado de utilización de la capacidad. En cambio, la caída de las ganancias y de la utilización de la capacidad desalienta la inversión, lo que, según la teoría de Steindl, provoca una tendencia al estancamiento.

Consideremos ahora el caso en que se cumple la condición de Marshall-Lerner y, para simplificar, supongamos que el grado de monopolio de Kalecki se mantiene constante cuando el salario real baja y el tipo de cambio real sube. En este caso, la caída del salario en sí misma tiende a mejorar la balanza comercial. Sin embargo, a la par implica un aumento de

¹² No es una posibilidad improbable. Puede ocurrir a corto plazo, debido a lo que se ha denominado el efecto de la curva J.

la variable j , esto es, de la ratio entre los costos de las materias primas y los costos salariales, porque una parte de las materias primas son importadas y sus precios no bajan. Ahora bien, aunque la mejora de la balanza comercial tiende a estimular la demanda y la producción, según la ecuación (3), el aumento de j y la disminución de la participación de los salarios afectan negativamente la demanda agregada, así como al grado de utilización de la capacidad. En consecuencia, incluso cuando se cumple la condición de Marshall-Lerner, una caída salarial puede no estimular una mayor producción. Además, hay que tener en cuenta el efecto de esa caída en la participación salarial y, por tanto, en la demanda interna y la utilización de la capacidad. Si las decisiones de inversión están más influenciadas por la utilización de la capacidad que por las ganancias, es posible que se produzca una tendencia al estancamiento.

En resumidas cuentas, los lectores pueden ver que tanto Keynes como Kalecki eran muy escépticos a la posibilidad de que en las economías abiertas una caída de la participación de los salarios pudiera restablecer el pleno empleo. Además, ambos señalaron la asociación entre los salarios y el tipo de cambio. Sobre esta base Kalecki sugirió, aunque no desarrolló claramente el punto, que la depreciación de la moneda podría comprimir la demanda.

Este último punto fue, sin embargo, claramente formulado por autores latinoamericanos que desarrollaron explícitamente el punto insinuado por Kalecki.¹³

De hecho, el efecto distributivo de la depreciación de la moneda anticipado por Kalecki [1939b] fue redescubierto años después por el chileno Jorge Ahumada, quien argumentó:

“La inmediata consecuencia de [una] devaluación es el alza del precio del trigo, la carne, el azúcar, el té, el café [...] y una serie de otros productos que forman parte sustancial de los gastos

¹³ Se remite a los lectores a un interesante artículo de Fiszbein [2015].

de los asalariados. [...] En vista de que el ingreso está tan desigualmente distribuido y de que, en general, es bajo, la pérdida de ingreso que implica para los asalariados la devaluación del tipo de cambio, es socialmente intolerable...” [Ahumada, 1958: 126-127].

Años más tarde, el argentino Aldo Ferrer [1963] dio una visión más completa de los efectos negativos de la devaluación anticipados por Kalecki sobre la demanda. Creo que lo mejor que puedo hacer es reproducir algunos pasajes seleccionados de su trabajo (mi propia traducción):

En primer lugar, Ferrer llamó la atención sobre una importante peculiaridad de Argentina: “alrededor del 95 % de las exportaciones argentinas están compuestas de productos agropecuarios, básicamente carnes, lanas, cueros, subproductos de la ganadería, cereales y oleaginosas” [Ferrer, 1963: 5] y “los productos agropecuarios exportados son de la misma naturaleza que los que se destinan al mercado interno para satisfacer la demanda de alimentos de la población del país y abastecer a la industria transformadora de productos rurales” [Ferrer, 1963: 6].

A continuación, Ferrer se refirió al efecto de la devaluación: “La devaluación del peso repercute inmediatamente en el nivel general de precios debido, primero, al aumento simultáneo de los precios en pesos de las exportaciones y, segundo, por el aumento de los costos de las industrias que utilizan insumos importados” [Ferrer, 1963: 12].

Además: “La modificación de la estructura de precios producida por la devaluación no solo genera traslaciones intersectoriales de ingresos, [...]. [a]ltera también la distribución del ingreso entre las remuneraciones del trabajo y la del capital y la empresa”. De manera más concreta, debido a la devaluación “debe producirse necesariamente una disminución de la participación del trabajo en el ingreso de la economía en su conjunto” [Ferrer, 1963: 11].

Continúa diciendo:

La contracción del ingreso real de la población trabajadora provoca una caída aún mayor de la demanda de bienes industriales de consumo no esencial, debido a que una proporción creciente del ingreso real es absorbida por el gasto en alimentos y vivienda. Dado el alto grado de concentración de la mayor parte de la producción industrial del país [...] el ajuste de la oferta al menor nivel de la demanda se realiza por una reducción de la cantidad producida y no por una contracción de los precios [Ferrer, 1963: 12-13].

Finalmente señala: “[d]e esta manera, la devaluación monetaria [provoca] la caída de los salarios reales, la contracción de la demanda efectiva y la creciente desocupación de la capacidad instalada en la industria” [Ferrer, 1963: 13].

Por supuesto, el particular tipo de las exportaciones argentinas hizo que la devaluación provocara un rápido y palpable efecto negativo sobre los salarios reales en este país. Probablemente por ello, otros investigadores que estudian el país también destacaron los efectos de la devaluación subrayados por Ferrer [véase, p. ej., Braun y Joy, 1968; y Díaz Alejandro, 1963].

Según recuerdo, en los debates económicos que tenían lugar en América Latina en los años sesenta y setenta la contracción de la demanda efectiva que puede suponer la caída salarial derivada de una devaluación estaba “en el aire”. Esto no es sorprendente: cuando en nuestro continente ocurrió la primera ola de esta discusión, la mayoría de los países exportaban bienes primarios con baja elasticidad de la oferta y la demanda a corto plazo y su sector industrial aún estaba relativamente poco desarrollado. Por lo tanto, el efecto positivo de la depreciación de la moneda en la balanza comercial era bastante limitado.¹⁴

¹⁴ Por supuesto, en el pasado más reciente, la situación ha cambiado espectacularmente. Muchos países latinoamericanos lograron un progreso considerable

Sin embargo, los economistas latinoamericanos también llamaron la atención sobre un efecto adicional de la depreciación de la moneda. Aunque Keynes no consideró explícitamente este efecto, el mismo tiene mucho que ver con lo que él consideraba “la influencia depresiva que ejerce sobre los empresarios la mayor carga de la deuda” que conlleva la caída de los salarios nominales y los precios. Sobre esta cuestión, el economista argentino Belozercovsky [1970] fue, que yo sepa, quien primero llamó la atención sobre el posible impacto negativo de la depreciación de la moneda en los balances de las empresas nacionales endeudadas en moneda extranjera. Si estas empresas son deudoras netas en moneda extranjera, la devaluación provoca automáticamente un efecto negativo en sus balances. Por supuesto, Belozercovsky también estaba muy influenciado por las condiciones de su propio país, donde por las limitaciones y el elevado costo de las fuentes de crédito nacionales, las grandes empresas solían recurrir a préstamos extranjeros.

3. IMPLICACIONES DE LA POLÍTICA ECONÓMICA

Para completar el cuadro, puede ser interesante considerar brevemente las conclusiones de política económica que los “heres” dedujeron de sus análisis.

En primer lugar, aunque Keynes rechazó la idea de que una caída de los salarios estimulara la demanda y el empleo, no abogó por un aumento de salario para estimular el empleo. Esto puede deberse a su suposición de que la productividad marginal del trabajo disminuiría con el aumento del empleo, lo que, a su vez, requeriría salarios más bajos para estimular

como exportadores de bienes manufacturados y desarrollaron considerablemente su sector manufacturero. Probablemente por ello ha reaparecido el debate, ahora con otro cariz.

a las empresas a contratar más trabajadores. Además, puede responder a su preocupación por la rentabilidad y la competitividad internacional de la producción nacional.

El aumento de los salarios fue, sin embargo, una de las conclusiones políticas a las que Kalecki llegó en función de su reflexión teórica. De hecho, la redistribución del ingreso por la vía del aumento de los salarios más rápido que el aumento de la productividad del trabajo era una de las “tres vías del pleno empleo” que defendía en el documento que publicó con este título [véase Kalecki, 1944a]. Muchos años después, cuando participó en una conferencia sobre la política de “frente popular” para países como Francia e Italia en un taller polaco-italiano celebrado en Ancona en 1965, una de las medidas que apoyó fue el control de los precios, pero no el de los salarios. Sin embargo, también advirtió que un aumento excesivo de los salarios podría poner en peligro los ingresos reales de los trabajadores a causa de la subida de los precios.¹⁵ Aunque hoy en día se podría acusar a Kalecki de “populismo”, para utilizar la jerga actual, hay que recordar que las medidas que proponía no se consideraban demasiado extremas en aquella época ni tampoco después. De hecho, durante el primer año de gobierno del presidente Allende en Chile se aplicaron importantes incrementos salariales. Asimismo, tras su victoria de 1981, el gobierno de coalición de izquierda del presidente Mitterrand en Francia decretó un aumento de 10 % en el salario mínimo.¹⁶

Los “herejes” de los que he hablado también tenían mucho que decir sobre la gestión del tipo de cambio y la

¹⁵ La ponencia de Kalecki en esa conferencia nunca se publicó y se perdió. Mis comentarios al respecto proceden del relato de Osiatiński [1993: 182-184] y de lo que Ignacy Sachs recuerda de aquella conferencia (comunicación personal con este último autor).

¹⁶ Analizar si las alzas salariales excesivas contribuyeron o no al fracaso de estas dos experiencias queda fuera del alcance del presente trabajo.

competitividad.¹⁷ Ciertamente, reconocían la importancia de garantizar la competitividad internacional de cualquier país y, por tanto, la necesidad de contar con un tipo de cambio competitivo. Además, aunque no rechazaban la depreciación de la moneda en todas las circunstancias, eran más bien escépticos en cuanto a los beneficios de la misma como *único* o *principal* instrumento para ese fin.

Así, por ejemplo, Keynes argumentó:

“No simpatizo con la idea, que [...] considero vestigial, de que, si hay que restringir las importaciones, es en cierto modo más sensato elevar su precio mediante la depreciación de los tipos de cambio que por medio de cualquier otra técnica. [Y añadió:] seguramente, el mejor plan es tener a mano tanto las restricciones a las importaciones como la depreciación de las divisas, y utilizar cada una de ellas en el grado y en las ocasiones apropiadas” [Keynes, 1980: 289].

Kalecki no discutió explícitamente los beneficios y los problemas de la depreciación de la moneda. Sin embargo, a principios de la década de los cincuenta fue invitado a examinar los problemas económicos de Israel, que enfrentaba dificultades en su balanza de pagos. En aquella ocasión, recomendó soluciones diferentes a la devaluación. En sus palabras:

“En Israel existe un considerable exceso de capacidad [...] en industrias ligeras como la textil, la confección, el calzado, los artículos de cuero, etc. Esta capacidad podría movilizarse hacia la exportación, siempre que se encontraran mercados para esos productos en el extranjero [...]. Sin embargo, [...] los productos israelíes de este tipo son demasiado caros y requieren considerables primas a la exportación. Es esencial que se concedan dichas

¹⁷ Aunque esta cuestión solo está relacionada indirectamente con nuestro debate sobre el efecto de los cambios en la participación de los salarios en la demanda y el empleo, puede ser importante tener una visión más completa de sus perspectivas.

primas, aunque deban ascender a un porcentaje relativamente alto del valor añadido. No obstante, las primas a la exportación deben mantenerse lo más bajas que sea posible y deben utilizarse otros incentivos para ampliar las exportaciones. La asignación de materias primas destinadas a la producción para el mercado interior debería depender de los resultados de las empresas en materia de exportación, de modo que se les anime a exportar a precios inferiores a los conseguidos en el mercado interior” [Kalecki, 1993 (1954): 100].

Finalmente, daré la palabra a Raúl Prebisch. En este tema, la visión del padre fundador de la Escuela de Economía Estructuralista Latinoamericana es especialmente interesante, porque tenía en mente un problema diferente al de Keynes y Kalecki. Los lectores seguramente recordarán que una de las preocupaciones básicas de Prebisch era el deterioro de los términos de intercambio enfrentado por los países subdesarrollados en general, y especialmente cuando intentaban expandir sus exportaciones de productos primarios. En consecuencia, consideraba que la industrialización era la única vía, o al menos la más prometidora, para superar el atraso. En sus palabras:

“la defensa del avance técnico en la producción primaria como alternativa a la industrialización para mejorar el nivel de vida frustra su propio propósito, ya que parte de los frutos de dicho avance técnico se transferirán normalmente de los países periféricos al mundo exterior, a menos que este se vea respaldado por un vigoroso proceso de industrialización y de aumento de la productividad en la industria. Cuanto mayor sea la inelasticidad de la demanda de las exportaciones periféricas, mayor será la proporción de los frutos que se transfiere” [Prebisch, 1959: 252].

Continuó argumentando:

“La sustitución de importaciones (definida aquí como un aumento en la proporción de bienes que proviene de fuentes nacionales y no necesariamente como una reducción en la relación entre las importaciones y el ingreso total) es la única manera de corregir los efectos sobre el crecimiento periférico de las disparidades en la elasticidad del comercio exterior” [Prebisch, 1959: 253].

Y concluyó:

“Tengo fuertes dudas sobre la conveniencia de los ajustes del tipo de cambio como instrumento para corregir las disparidades del comercio exterior en las elasticidades de la demanda. El principal atractivo de la depreciación en comparación con la protección es que deja la decisión de qué ramas de la industria serán sustitutos rentables de las importaciones en manos de la iniciativa privada, y no de los organismos gubernamentales. No obstante, esto también podría lograrse mediante una tarifa de protección uniforme.

La protección (o subsidios) parece una solución más directa y simple, ya que limita el ajuste a esas nuevas ramas de la industria que deben desarrollarse en un plazo determinado. Para obtener el mismo resultado, la depreciación obliga a ajustar todo el sistema de precios. En mi opinión, una política de depreciación o devaluación solo debería usarse para corregir una moneda sobrevaluada externamente y no como instrumento para efectuar cambios estructurales en la economía. Una política de protección selectiva es un instrumento preferible, a pesar de los obstáculos que deben superar en la práctica” [Prebisch, 1959: 257].

4. CODA: BREVE COMENTARIO SOBRE LOS RESULTADOS EMPÍRICOS

Durante la vida de Keynes, Kalecki y los demás autores relevantes aquí considerados, los debates económicos se desarrollaban normalmente sobre una base analítica, y los

participantes aducían, sobre todo, razones institucionales y argumentos lógicos en favor de sus posiciones. Hoy en día, dada la mayor disponibilidad de datos y nuestra mayor capacidad para procesarlos, estamos en mejores condiciones para poner a prueba las hipótesis. Esto es muy importante, porque las teorías no pueden juzgarse únicamente sobre la base de consideraciones previas.

Por eso, en esta sección final, mostraré los resultados de las estimaciones econométricas que realicé en otro lugar para analizar la asociación entre los salarios y el tipo de cambio, por un lado, y la demanda efectiva y el producto, por otro.¹⁸ Se trata de una muestra de países seleccionados, y lo que presento son las ecuaciones de largo plazo estimadas sobre los determinantes de la demanda efectiva y la producción. En cada caso especificué modelos generales, que incluían la participación de los salarios o el tipo de cambio o ambos entre las variables seleccionadas para probar las hipótesis sobre sus efectos en el PIB. No llevaré a cabo aquí una discusión sobre las ecuaciones y remito a los lectores interesados a los documentos de los que se han extraído los resultados.¹⁹

En las siguientes ecuaciones Y denota el PIB del país; Y^* es el PIB mundial; W la participación de los salarios en el PIB; q es el tipo de cambio real; G es el gasto público; M es la cantidad de dinero (que he utilizado como indicador de liquidez);

¹⁸ Espero que los lectores me disculpen por mostrar solo resultados de mi propia investigación. Pero mi intención no es entrar en el debate contemporáneo, sino solo ilustrar con algunos datos reales la validez de las hipótesis planteadas por los autores aquí tratados.

¹⁹ Para todos los países he seguido lo que Spanos [1999, 2019] llama “enfoque probabilístico de la econometría”. El cual hace hincapié en el uso de modelos *estadísticamente adecuados* como base para realizar inferencias confiables. El término *estadísticamente adecuado* hace referencia a la validez de los supuestos probabilísticos y estadísticos que subyacen al modelo estimado. Para cada país estimé modelos vectoriales autorregresivos (VAR) y realicé pruebas de incorrecta especificación para garantizar su validez estadística. Por último, para las variables seleccionadas estimé la ecuación de equilibrio a largo plazo [Johansen, 1988].

R se refiere al tipo de interés real; y Trend es la tendencia. En el caso de Estados Unidos, C es el crédito al sector privado, H son los impuestos sobre las utilidades y O son otros impuestos.

Cuadro 1. Ecuaciones de producción a largo plazo, países seleccionados

Italia	$Y = 0.12Y^* + 0.82W + 0.62G - 0.13R - 0.2 \text{ Trend (a)}$
España	$Y = 0.25Y^* + 0.35W + 0.04G + 0.64M - 0.04R - 0.02 \text{ Trend (a)}$
Alemania	$Y = 0.15 Y^* + 0.1W + 0.84G + 0.11M - 0.02R (a)$
Reino Unido	$Y = 0.80 Y^* + 0.21W + 0.11G + 0.08M - 0.16 R (a)$
Estados Unidos	$Y = 0.83Y^* + 2.17W + 0.14C + 0.15O + 0.11H - 0.012R (a)$
Japón	$Y = 0.24 Y^* + 0.41 W + 0.09G + 0.03M (a)$
México	$Y = 1.72 + 0.1W - 0.02q + 0.58G + 0.69Y^* - 0.0002 \text{ Trend (b)}$
Corea	$Y = 0.04W + 0.12G - 0.11q + 0.63Y^* (b)$
Francia	$Y = 0.3W - 0.05q + 0.9Y^* + 0.11G (b)$

Fuentes: elaboración propia a partir de (a) López [2013] y (b) De Jesús y López [2019].

En otras palabras, el análisis de cointegración muestra la existencia de una relación estable a largo plazo entre la producción y las variables de la parte derecha de las ecuaciones. En todos los países que he podido estudiar, una *mayor* producción está asociada a una *mayor* proporción de los salarios en el valor agregado, o a un tipo de cambio real *más bajo*, o ambas cosas.

Como comenté en los artículos de los que extraje estos resultados, el significado de las ecuaciones estimadas es sencillo: si la participación de los salarios aumenta o si el tipo de cambio real disminuye, o ambas cosas ocurren conjuntamente, tanto la demanda como el producto se verán estimulados. En resumen, mis resultados me llevan a concluir que las hipótesis formuladas hace más de medio siglo por Kalecki, Keynes, Steindl y los demás autores mencionados en el presente artículo parecen ser válidas.

Por supuesto, la estimación econométrica no implica que la mejor política para lograr un rápido crecimiento económico sea simplemente apreciar la moneda o aumentar los salarios. Sin embargo, analizar las conclusiones de política económica a partir de los resultados anteriores está fuera del alcance del presente artículo.

COMENTARIOS FINALES

En la agenda de investigación de nuestra disciplina figuran de forma destacada los efectos de los cambios en los salarios y en su participación en el crecimiento económico. En su artículo seminal, Bowles y Boyer [1988] especificaron un modelo macroeconómico para estudiar formalmente esta cuestión e introdujeron las nociones, ahora de moda, de regímenes de demanda “impulsada por las ganancias” e “impulsada por los salarios”. Pronto le siguió otra investigación con el mismo espíritu —Bhaduri y Marglin [1990]— que inauguró el debate contemporáneo. Como resultado, entre los seguidores de las ideas de Keynes y Kalecki ha surgido una amplia literatura sobre el tema.

El primer objetivo de este trabajo implicó volver a analizar el nexo crecimiento-distribución desde la perspectiva de la historia de las ideas económicas. En primer lugar, repasé cómo se sembraron las semillas de la visión herética de que *una caída salarial puede no traer consigo el retorno al pleno empleo y, en ciertos casos, puede aumentar el desempleo*. Este objetivo fue motivado por una situación un tanto sorprendente. En el curso de la discusión sobre los regímenes de demanda parece haberse olvidado que uno de los principales propósitos de Keynes en *The general theory* era refutar firmemente la afirmación clásica de que la flexibilidad monetaria-salarial (a la baja) estimularía la demanda y garantizaría el pleno empleo. Así, al menos de forma implícita, Keynes *rechazó la noción*

de que el crecimiento pudiera estar impulsado por las ganancias. Además, en este contexto, yo recordaba que Michal Kalecki fue incluso más allá, en la medida en que argumentó que *una caída de los salarios profundizaría el desempleo* [Kalecki, 1939b]. Más tarde, Josef Steindl ahondó en la visión de Kalecki para construir su teoría del estancamiento a largo plazo. Teniendo en cuenta lo anterior, estoy tentado a añadir, utilizando aquí la hermosa expresión acuñada por James Tobin, que ahora en nuestro campo “se está reproduciendo la controversia de los años treinta” [Tobin, 1980: 20].

Mi segundo objetivo consistió en ampliar el alcance del análisis y argumentar que la misma línea de razonamiento puede aplicarse para estudiar el nexo entre el tipo de cambio y la demanda. En este contexto consideré cómo se relacionan la participación de los salarios y el tipo de cambio real y analicé cómo surgió la noción de que la depreciación de la moneda puede contraer la demanda. Este segundo tema rara vez se considera al analizar los regímenes de demanda, pero espero haber demostrado que tiene un lugar adecuado en el debate. Además, los lectores descubrirán que los economistas latinoamericanos tienen mucho que decir sobre el último punto tratado aquí.

En tercer lugar, recordé las inferencias de política económica que los autores comentados aquí dedujeron de sus reflexiones analíticas. Hice mención de esta cuestión muy brevemente porque está un poco fuera del alcance de este artículo. Sin embargo, es útil tener una visión más completa de las implicaciones del debate sobre los regímenes de demanda.

Los lectores seguramente habrán notado que no revisé el debate que siguió inmediatamente a la exposición de las ideas de los autores considerados en este escrito o el debate más contemporáneo sobre este tema. En cuanto a la literatura empírica que evalúa lo que podemos aprender de los datos acerca de si el crecimiento es impulsado por los salarios o por las ganancias, simplemente añadí una breve coda para mostrar algunos

resultados que encontré en otros trabajos, pero sin más discusión.²⁰ Así, en el presente trabajo me limité más bien, por así decirlo, a realizar un ejercicio de exégesis. Sin embargo, siempre es importante recordar que quienes llegamos tarde al debate económico podemos beneficiarnos de una importante ventaja: podemos apoyarnos en los hombros de los gigantes que nos precedieron para construir nuestra propia visión. Por ello, no debemos olvidar las lecciones que ellos nos enseñaron.

REFERENCIAS

- Ahumada, J. [1958], *En vez de la miseria*, Santiago de Chile, Editorial del Pacífico.
- Barbosa-Filho, N. H. y Taylor, L. [2006], “Distributive and demand cycles in the US economy: a structuralist Goodwin model”, *Metroeconomica*, v. 57, n. 3: 389-411.
- Belozerovsky, N. [1970], “Devaluación, deuda extranjera y el proceso de ajuste”, *Económica*, v. XVI, n. 1: 21-29.
- Bhaduri, A. y Marglin, S. [1990], “Unemployment and the real wage: economic basis for contesting political ideologies”, *Cambridge Journal of Economics*, v. 14: 375-395.
- Bowles, S. y Boyer, R. [1988], “Labor discipline and aggregate demand: a macroeconomic model”, *The American Economic Review*, Papers and Proceedings, v. 78, n. 2: 395-400.
- Braun, O. y Joy, Leonard [1968], “A model of economic stagnation. A case study of the Argentine economy”, *Economic Journal*, v. 78, n. 312: 868-887.
- Caballero U., E., López Gallardo, J. [2011], “Fiscal policy and private investment in Mexico”, en Arestis, P. (ed.), *Microeconomics, macroeconomics and economic policy: essays in*

²⁰ Sobre estas cuestiones se remite a los lectores a López [2003], Caballero y López [2011 y 2013], y López, Sánchez y Spanos [2011], De Jesús y López [2019] y la bibliografía allí citada.

- honour of Malcolm Sawyer*, Londres, Palgrave Macmillan: 218-227.
- Caballero U., E., López Gallardo, J. [2013], “Demanda efectiva y distribución del ingreso en la evolución reciente de la economía mexicana”, *Investigación Económica*, 72 [285]: 141-163.
- Carvalho, F. C., López Gallardo, J. [2019], “Learning from the past: two stories of successful state intervention in capitalism”, en Rosselli, A., Sanfilippo, E. y Naldi, N. (eds.), *Money, finance and crises in economic history. The long-term impact of economic ideas. Essays in honour of Maria Cristina Marcuzzo*, Londres, Routledge.
- De Jesús Romo, V. y López Gallardo, J. [2019], “On wage- and profit-led demand regimes: learning from the evidence”, *Journal of Post Keynesian Economics*, 42 [4]: 620-637, <<https://doi.org/10.1080/01603477.2019.1672562>>.
- Díaz Alejandro, C. [1963], “A note on the impact of devaluation and the redistributive effect”, *Journal of Political Economy*, v. 71, n. 6: 577-5.
- Fei, J. C. H., Ranis, G. [1961], “A theory of economic development”, *The American Economic Review*, v. 51: 533-565.
- Ferrer, A. [1963], “Devaluación, redistribución ingresos y el proceso de desarticulación industrial en la Argentina”, *Desarrollo Económico*, v. 2, n. 4: 5-18.
- Fiszbein, M. [2015], “La economía del stop and go: las ideas estructuralistas en Argentina, 1945-1976”, *Desarrollo Económico*, v. 55, n. 216: 187-210.
- Goodwin, R. M. [1967], “A growth cycle”, en Feinstein, C. H. (ed.), *Socialism, capitalism and economic growth*, Cambridge, Cambridge University Press: 54-58.
- Gurrieri, A. (ed.) [1982], *La obra de Prebisch en la Cepal*, México, FCE.
- Hicks, J. R. [1937], “Mr. Keynes and the ‘classics’: a suggested interpretation”, *Econometrica*, V. 5: 147-159, abril.

- Kalecki, M. [1990 (1934)], “Three systems”, en Osiatyński, J. (ed.), *Collected works of Michael Kalecki*, vol. I, *Capitalism: business cycles and full employment*, Oxford, Oxford University Press.
- Kalecki, M. [1991 (1939a)], “Essays in the theory of economic fluctuations”, en Osiatyński, J. (ed.), *Collected works of Michael Kalecki*, vol. I, *Capitalism: business cycles and full employment*, Oxford: Oxford University Press.
- Kalecki, M. [1991 (1939b)], “Money and real wages”, en Osiatyński, J. (ed.), *Collected works of Michael Kalecki*, vol. II, *Capitalism: economic dynamics*, Oxford: Oxford University Press.
- Kalecki, M. [1990 (1944a)], “Three ways to full employment”, en Osiatyński, J. (ed.), *Collected works of Michael Kalecki*, vol. I, *Capitalism: business cycles and full employment*, Oxford: Oxford University Press, v. 1.
- Kalecki, M. [1990 (1944b)], “Professor Pigou on ‘The Classical Stationary State’”, en Osiatyński, J. (ed.), *Collected works of Michael Kalecki*, vol. I, *Capitalism: business cycles and full employment*, Oxford: Oxford University Press: 342-343.
- Kalecki, M. [1993 (1954)], “The problem of financing economic development”, en Osiatyński, J. (ed.), *Collected works of Michal Kalecki*, vol. V, *Developing economies*, Oxford: Oxford University Press.
- Kalecki, M. [1991 (1971)], “Class struggle and the distribution of national income”, en Osiatyński, J. (ed.), *Collected orks of Michael Kalecki*, v. II, *Capitalism: economic dynamics*, Oxford: Oxford University Press, v. 2.
- Keynes, J. M. [1980], *The collected writings of John Maynard Keynes*, Londres, Macmillan, v. 26.
- Keynes, J. M. [1964], *The general theory of employment, interest and money*, Nueva York, Harcourt Brace & Company.
- Keynes, J. M. [1939], “Relative movements of real wages and output”, *Economic Journal*, v. 49, n. 143: 34-51.

- Keynes, J. M. [1930], *A treatise on money*, Londres, Macmillan, v. 1 y 2.
- Lewis, W. A. [1954], “Economic development with unlimited supplies of labour”, *The Manchester School*, v. 22: 139-191.
- López Gallardo, J. [2013], “Keynes, Kalecki, and the real world”, en Hirai, T., Marcuzzo, M. C. y Mehrling, P., *Keynesian reflections. Effective demand, money, finance and policies in the crisis*, Oxford, Oxford University Press.
- López Gallardo, J. y Assous M. [2010], *Michal Kalecki* (Great Thinkers in Economics Series), Basingstoke, Reino Unido, Palgrave-Macmillan .
- López Gallardo, J., Sánchez V., Armando y Spanos, Aris [2011], “Macroeconomic linkages in Mexico”, *Metroeconomica*, 62 [2]: 356-385.
- Minsky, H. P. [1986], *Stabilizing an unstable economy*, Londres, Yale University Press.
- Minsky, H. [1975], *John Maynard Keynes*, Nueva York, Columbia University Press.
- Osiatyński, J. (ed.) [1993], *Collected works of Michal Kalecki*, Oxford, Oxford University Press, v. 5.
- Palazzi, M. (ed.) [1982], *Intervista a un economista: Richard M. Goodwin, con la bibliografia degli scritti*, Bolonia, Cooperativa Libreria Universitaria, Editrice Bologna.
- Prebisch, R. [1959], “Commercial policy in the underdeveloped countries”, *American Economic Review*, v. 49: 251-273.
- Steindl, J. [1952], *Maturity and stagnation in American capitalism*, Oxford, Blackwell.
- Tobin, J. [1980], *Asset accumulation and economic activity*, Chicago-Oxford, University of Chicago Press-Blackwell.

IV. Legado intelectual (1941-2020)

INTRODUCCIÓN

*Verónica De Jesús Romo
Violeta Rodríguez del Villar*

El legado intelectual del profesor Julio se materializa en su obra científica publicada, en la vasta formación de generaciones de economistas, así como en la consolidación del programa de licenciatura y la formación del posgrado de economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) de acuerdo con su investigación esparcida en revistas especializadas reconocidas en nuestro país y en todo el mundo. Su producción escrita consta de nueve libros, 38 capítulos en obras colectivas y 90 artículos de investigación publicados en revistas arbitradas nacionales e internacionales de reconocido prestigio. Hasta marzo de 2021, su obra había sido citada en más de 1 180 ocasiones.

El legado académico que el doctor Julio nos hereda es robusto, riguroso y referencia indispensable para el análisis macroeconómico heterodoxo kaleckiano, desde una perspectiva teórica y aplicada.

Esta sección integra la obra completa del doctor Julio López Gallardo en tres listados que dimensionan, revaloran, reconocen la importancia y actualidad de sus aportaciones a la ciencia económica, así como facilitan su consulta y análisis.

I) La lista completa de las referencias bibliográficas y hemerográficas de los libros, capítulos de libros y artículos de investigación del doctor Julio como autor único y en coautoría. Se añade la cantidad de citas registradas hasta marzo de 2021 de cada uno de esos documentos y, en caso de existir, la clasificación con la que pueden encontrarse en el acervo de las

bibliotecas de la UNAM y/o el enlace para ubicar la publicación en internet.

II) La lista de tesis y tesis de licenciatura, maestría y doctorado dirigidas por Julio López.

III) La lista de revistas en el SCImago Journal Rank en las que Julio López publicó su investigación. En este listado se especifica el número de publicaciones realizadas en cada revista, el país de origen de la misma y la editorial.

Las listas aquí presentadas son evidencia de la fructífera labor de investigación científica y formación de recursos humanos que Julio López desarrolló a lo largo de su vida. Las autoras de este estudio damos testimonio del entusiasmo y honestidad con los que siempre desempeñó su labor académica en la UNAM.

LIBROS

1. López Gallardo, J. [1987], *La economía del capitalismo contemporáneo: teoría de la demanda efectiva*, México, Facultad de Economía-UNAM, 230 pp. ISBN 968-837-491-1, clasificación en Librunam: HB842/L66, citado por 4.
López Gallardo, J. [1991a], *Teoría del crecimiento y economías semindustrializadas*, México, UNAM, 277 pp. ISBN 968-36-1771-9, clasificación en Librunam: HD75/L66, citado por 24.
2. López Gallardo, J. [1991b], *La economía del capitalismo contemporáneo: teoría de la demanda efectiva*, México, UNAM/Diana, 238 pp. [reedición], ISBN 968-13-2181-2, clasificación en Librunam: HB842/L65, citado por 3.
3. López Gallardo, J. (coord.) [1994], *México: la nueva macroeconomía*, México, Nuevo Horizonte Editores, 324 pp. ISBN 968-6981-04-7, clasificación en Librunam: HC135/M3694, citado por 5.
4. López Gallardo, J. (coord.) [1996], *Mercado, desempleo y política de empleo*, México, Nuevo Horizonte Editores, 183 pp. ISBN 968-6981-08-X, clasificación en Librunam: HD5731.M38/M47, citado por 1.
5. López Gallardo, J. (coord.) [1997], *Macroeconomía del empleo y políticas de pleno empleo para México*, México, Porrúa, 326 pp. ISBN 968-842-677-6, clasificación en Librunam: HD4903/M33, citado por 6.
6. López Gallardo, J. [1998], *La macroeconomía de México: el pasado reciente y el futuro posible*, México, Porrúa, 258 pp. ISBN 968-842-786-1, clasificación en Librunam: HC135/L68, citado por 15.

7. López Gallardo, J. [2008], *La economía de Michal Kalecki y el capitalismo actual. Ensayos de teoría económica y economía aplicada*, México, FCE, 295 pp. ISBN 978-968-168-343-6, clasificación en Librunam: HB113.K33/L66, citado por 15.
8. López Gallardo, J., y M. Assous [2010], *Michal Kalecki. Great thinkers in economics series*, Basingstoke, Reino Unido, Palgrave Macmillan, 272 pp. ISBN 140-399-937-6, citado por 91.
9. López Gallardo, J. [2016], *Tiempo de cambios. Las tres últimas décadas de la economía mexicana*, México, Facultad de Economía-UNAM, 200 pp. ISBN 978-607-028-108-2, clasificación en Librunam: HB123.M4/L66, citado por 3.

Total de citas de libros 167

CAPÍTULOS

1. López Gallardo, J. [1972], “La economía política de la Unidad Popular. Una evaluación de su primer año de gobierno”, en Instituto de Economía, *La economía chilena en 1971*, Santiago, Universidad de Chile, clasificación en Librunam: HC192.9/C435/1971, citado por 7.
2. López Gallardo, J. [1981], “Los empresarios y la política económica”, en Taller de Coyuntura, *La economía petrolizada*, México, Facultad de Economía-UNAM: 253-274, clasificación en Librunam: HC106/E25.
3. López Gallardo, J. [1983], “Comentario al trabajo de Carlos Márquez y Wilson Peres. Problemas de la relación estado-economía. Propuestas a partir del análisis económico de las empresas estatales y del patrón salarial en México”, en Juan Enrique Vega, *Teoría y política en América Latina*, México, CIDE: 109-116, clasificación en Librunam: JA84.L3/T46/1984.
4. López Gallardo, J. [1984], “La distribución del ingreso en México”, en R. Cordera y C. Tello (coords.), *La desigualdad en México*, México, Siglo XXI, 257-280, ISBN 968-23-1276-0, clasificación en Librunam: HN113/D47.
5. López Gallardo, J. [1990], “Antecedentes y efectos de la crisis de la deuda en América Latina”, en C. Tello Macías y C. Ruiz Durán, *Crisis financiera y mecanismos de contención*, México, FCE, 73-92, ISBN 968-16-3157-9, clasificación en Librunam: HJ8563/C754, HJ8514/C75, HJ8514.5/T45, HJ8514.5/T3518, citado por 1.
6. López Gallardo, J. [1990], “Growth and welfare in Latin American semi-industrialized economies in the 1990’s”,

- en D. Felix, *Debt and transfiguration? Prospects for Latin America's economic revival*, Nueva York, Routledge, 45-57, ISBN 087-332-646-6, clasificación en Librunam: HJ8514.5/D429, citado por 3.
7. López Gallardo, J. [1992], "Problemas de ajuste contractivo en la experiencia reciente de América Latina", en A. Sánchez Rebolledo (ed.), *América Latina: crítica del neoliberalismo*, México, Centro de Estudios para un Proyecto Nacional Alternativo (CEPNA), ISBN 968-6833-00-5, clasificación en Librunam: HC125/A5155.
 8. López Gallardo, J. [1992], "México en la perspectiva del Tratado de Libre Comercio", en G. Guevara Niebla y N. García Canclini, *La educación y la cultura ante el Tratado de Libre Comercio*, México, Nueva Imagen, ISBN 968-39-0768-7, clasificación en Librunam: LC67.M49/E38 1994, citado por 3.
 9. López Gallardo, J. [1993], "Transferencias externas, ajuste interno y potencial de crecimiento", en J. Ros, *La edad de plomo del desarrollo latinoamericano*, México, FCE, 147-176, ISBN 968-16-4223-6, clasificación en Librunam: HC165/E33, citado por 1.
 10. López Gallardo, J. [1994], "Antecedentes sobre la evolución de la distribución del ingreso en México", en P. Pascual y J. Woldenberg, *Desarrollo, desigualdad y medio ambiente*, México, Cal y Arena, ISBN 968-493-276-6, clasificación en Librunam: HD75.6/D47, HC135/D478.
 11. López Gallardo, J. [1994], "Los problemas de ajuste en una economía abierta: una interpretación del desarrollo reciente de la economía mexicana", en J. López Gallardo, *México: la nueva macroeconomía*, México, Nuevo Horizonte Editores, ISBN 968-6981-04-7, clasificación en Librunam: HC135/M3694, citado por 4.
 12. López Gallardo, J. [1994], "El proceso de ajuste en la economía mexicana", en J. López Gallardo (coord.), *México: la nueva macroeconomía*, México, Nuevo Horizonte

- Editores, ISBN 968-6981-04-7, clasificación en Librunam: HC135/M3694.
13. López Gallardo, J. [1996], “Empleo y desempleo en México: análisis y política”, en J. López Gallardo, *Mercado, desempleo y política de empleo*, México, Nuevo Horizonte Editores, ISBN 968-6981-08-X, clasificación en Librunam: HD5731.M38/M47, HD5731.A6/M47.
 14. López Gallardo, J. [1996], “El papel de la agricultura en una política integral de empleo”, en J. López Gallardo, *Mercado, desempleo y política de empleo*, México, Nuevo Horizonte Editores, ISBN 968-6981-08-X, clasificación en Librunam: HD5731.M38/M47, HD5731.A6/M47, citado por 2.
 15. López Gallardo, J. [1997], “Ventajas comparativas, comercio y empleo en México”, en J. López Gallardo, *Macroeconomía del empleo y políticas de pleno empleo*, México, Porrúa, ISBN 968-842-677-6, clasificación en Librunam: HD4903/M33.
 16. López Gallardo, J. [1997], “Inflación, desequilibrio externo y políticas de pleno empleo”, en J. López Gallardo, *Macroeconomía del empleo y políticas de pleno empleo*, México, Porrúa, ISBN 968-842-677-6, clasificación en Librunam: HD4903/M33, citado por 2.
 17. López Gallardo, J. [1997], “La macroeconomía del empleo y las políticas macroeconómicas”, en J. López Gallardo, *Macroeconomía del empleo y políticas de pleno empleo*, México, Porrúa, ISBN 968-842-677-6, clasificación en Librunam: HD4903/M33.
 18. López Gallardo, J., y G. Mántey [1999], “Employment policies in an open semi-industrialized economy: reflections on the Mexican economy”, en P. Davidson y J. Kregel, *Full employment and price stability in a global economy*, Michigan, Edward Elgar, ISBN 185-898-989-2, clasificación en Librunam: HD5713.2/F85, citado por 4.

19. López Gallardo, J. [2000], “El empleo durante las reformas económicas”, en F. Clavijo, *Reformas económicas en México, 1982-1999*, México, FCE, 312-350, ISBN 968-166-314-4, clasificación en Librunam: HC135/R443.
20. López Gallardo, J. [2001], “Crises economicas na America Latina: algumas consideracoes a la luz da teoria de M. Kalecki”, en L. Pomeranz, J. Miglioni y G. Tadeo Lima, *Dinámica económica do capitalismo contemporáneo: Homenage e M. Kalecki*, Sao Paulo, Universidad de Sao Paulo, 289-312, ISBN 853-140-629-3, citado por 3.
21. López Gallardo, J. [2003], “Budget deficit”, en J. E. King, *The Elgar Companion to post keynesian economics*, Reino Unido, Edward Elgar, 34-37, ISBN 184-064-630-6, clasificación en Librunam: HB99.7/E54/2012.
22. López Gallardo, J., y T. Mott [2003], “Kalecki versus Keynes. Sobre os determinantes do investimento”, en G. T. Lima y J. Sicsú, *Macroeconomía do emprego e da renda, Keynes e o keynesianismo*, Sao Paulo, Manole, 535-556, ISBN 852-041-679-9.
23. López Gallardo, J., y A. Cruz [2004], “Thirlwall’s law and beyond: the Latin American experience”, en J. L. S. McCombie y A. P. Thirlwall, *Essays on balance of payments constrained growth*, Nueva York, Routledge, 255-268, ISBN 041-532-631-1, clasificación en Librunam: HG3882/E77, citado por 259.
24. López Gallardo, J. [2004], “Economic crises in Latin America: some considerations in the light of Kalecki’s theory”, en L. S. Zdzislaw y A. Szeworski, *Kalecki’s economy today*, Nueva York, Routledge, 201-214, ISBN 978-041-585-985-1, citado por 6.
25. López Gallardo, J., y T. S. López [2004], “Teorías alternativas del empleo”, en G. Fujii Gambero y S. M. Ruesga Benito, *El trabajo en un mundo globalizado*, Madrid, Pirámide, 33-66, ISBN 84-368-1886-5, clasificación en Librunam: HD6971/T73, citado por 4.

26. López Gallardo, J. [2004], “A estrategia de modernizacáo, crises e ajuste nas economias latinoamericanas”, en F. Ferrari Filho y L. Fernando de Paula, *Globalizaçáo financeira. Ensaio de macroeconomia aberta*, Petropolis, Vozes, 536-564 .
27. López Gallardo, J. [2005], “México. La economía política de la crisis de los 70”, en R. Cordera, R. Escalante y L. Lomelí, *Ensayos en honor de José Ayala*, México, UNAM.
28. López Gallardo, J. [2007], “The Latin American theory of inflation and beyond”, en E. Perez-Caldentey y M. Verengo, *Ideas, policies and economic development in the Americas*, Nueva York, Routledge, ISBN 041-577-055-6, clasificación en Librunam: HC94/I38, citado por 4.
29. López Gallardo, J. [2008], “Keynes in Latin America and Latin American keynesianism”, en M. Fostater y L. R. Wray, *Keynes for the twenty-first century: the continuing relevance of the general theory*, Reino Unido, Palgrave Macmillan, 123-125, ISBN 978-1-349-37315-4, citado por 3.
30. López Gallardo, J., y M. Puchet [2008], “Apogeu e decadencia das politicas economicas keynesianas”, en J. Sicsú y C. Vidotto, *Economia do desenvolvimento. Teoria e políticas keynesianas*, Rio de Janeiro, Elsevier, ISBN 853-522. 773. 3.
31. Caballero U. E., y J. López Gallardo [2011], “Fiscal policy and private investment in Mexico”, en P. Arestis, *Microeconomics, macroeconomics and economic policy: essays in honour of Malcom Sawyer*, Londres, Palgrave Macmillan, 208-227, ISBN 978-1-349-33137-6, citado por 14.
32. López Gallardo, J., y F. J. C. De Carvalho [2012], “A keynesian-structuralist growth strategy for Latin America”, en C. Gnos, L. P. Rochon y D. Tropeano, *Employment, growth and development*, Reino Unido, Edward Elgar Publishing, ISBN 978-184-844-068-5, clasificación en Librunam: HD87/E57.

33. López Gallardo, J. [2013], “Keynes, Kalecki, and the real world”, en T. Hirai, M. C. Marcuzzo y P. Mehrling, *Keynesian reflections. Effective demand, money, finance and policies in the crisis*, Oxford, Oxford University Press, ISBN 019-809-211-3, clasificación en Librunam: HB99.7/K54.
34. López Gallardo, J. [2013], “Gran economista, insuperable conversador”, en C. Murayama Rendón, *Rolando Cordera Campos, economista, político y maestro*, Facultad de Economía-UNAM, 135-142, ISBN 978-607-024-094-2, clasificación en Librunam: HB123.C67/R65.
35. López Gallardo, J. [2014], “Recollecting Kalecki’s studies of the US economy”, en J. L. Cardoso, M. C. Marcuzzo y M. E. Romero Sotelo, *Economic development and global crisis. The Latin American economy in historical perspective*, Reino Unido, Routledge, ISBN 978-041-582-082-0, clasificación en Librunam: HC125/E371, citado por 3.
36. López Gallardo, J. [2014], “From miracle to stagnation: the last two stages of Mexico’s development”, en Dimitri Basil Papadimitriou, *Contributions to economic theory, policy, development y finance. Essays in honor of Jan A. Kregel*, Nueva York, Palgrave MacMillan, 226-244, ISBN 978-113-745-095-1, clasificación en Librunam: HB171/C68, citado por 1.
37. López Gallardo, J., y C. Ruiz Durán [2019], “Growth and welfare in Latin American semi-industrialized economies in the 1990s”, en D. Felix, *Debt and transfiguration. Prospects for Latin America’s economic revival*, Nueva York, Sharpe, ISBN 0-87332-646-6, clasificación en Librunam: HJ8514.5/D429, citado por 3.
38. Carvalho, F. C., y J. López Gallardo [2019], “Learning from the past: two stories of successful state intervention in capitalism”, en A. Rosselli, E. Sanfilippo y N. Naldi, *Money, finance and crises in economic history. The long-term impact of economic ideas. Essays in Honour of Maria*

Cristina Marcuzzo, Londres, Routledge, ISBN 978-036-766-543-2, citado por 1.

39. Fujii-Gambero, G., J. López Gallardo y M. García Ramos [2020], “Trade and growth in middle-income economies: Mexico, Korea and China”, en H. Bougrine y L. P. Rochon, *Economic growth and macroeconomic stabilization policies in post-keynesian economics*, Reino Unido, Edward Elgar Publishing, clasificación en Librunam: HD75/E3624.

Total de citas de capítulos 330

ARTÍCULOS

1. López Gallardo, J. [1966], “La relación producto-inversión y la tasa óptima de inversión”, *El Trimestre Económico*, vol. 33, núm. 132: 687-708, registro en Seriuam con ISSN 0041-3011 y 2448-718X, citado por 1.
2. López Gallardo, J. [1967], “La selección de la tecnología y el crecimiento económico”, *Desarrollo Económico*, 6 [24]: 533-564, registro en Seriuam con ISSN 0046-001X, citado por 5.
3. López Gallardo, J. [1968], “Acerca de la tasa de inversión en economías centrales planificadas”, *Revista Economía y Administración* [8]: 3-19.
4. López Gallardo, J. [1970], “Michal Kalecki”, *Revista Economía y Administración* [16]: 3-5.
5. López Gallardo, J. [1971], “Nuevamente sobre el problema de la elección tecnológica”, *Revista Economía y Administración* [17]: 7-23.
6. López Gallardo, J. [1971], “La estrategia económica del Gobierno de la Unidad Popular”, *Cuadernos de la Realidad Nacional* [9]: 69-86, registro en Seriuam con ISSN 0303-9994.
7. López Gallardo, J. [1971-1972]: “El problema de la realización en los trabajos de Lenin”, *Revista Economía y Administración* [19-20]: 9-21.
8. López Gallardo, J. [1972], “Sobre la construcción de la nueva economía”, *Cuadernos de la Realidad Nacional* [13]: 39-53, registro en Seriuam con ISSN 0303-9994.
9. López Gallardo, J. [1980], “Política económica y refundación capitalista en Chile”, *Investigación Económica*, 39 [152]: 159-173, registro en Seriuam con ISSN 0185-1667 y 2594-2360, citado por 1.

10. López Gallardo, J. [1983], “Salarios y ciclo industrial [comentario al trabajo de María Conceicao Tavares]”, *Economía de América Latina*, 153-158.
11. López Gallardo, J. [1983], “The mexican economy: present situation, perspectives and alternatives”, *World Development*, 11 [5]: 455-465, registro en Seriuam con ISSN 0305-750X, citado por 4.
12. López Gallardo, J. [1983], “La economía mexicana: evolución reciente, perspectivas y alternativas”, *Investigación Económica*, 42 [164]: 187-207, registro en Seriuam con ISSN 0185-1667 y 2594-2360, citado por 1.
13. López Gallardo, J. [1983], “Michal Kalecki”, *Investigación Económica* 42 [166]: 11-18, registro en Seriuam con ISSN 0185-1667 y 2594-2360.
14. López Gallardo, J. [1983], “La distribución del ingreso en México: estructura y evolución”, *El Trimestre Económico*, 50 [4]: 2227-2256, registro en Seriuam con ISSN 0041-3011 y 2448-718X, citado por 8.
15. González Ramírez, Eduardo y J. López Gallardo [1984], “Crisis y política económica en el capitalismo desarrollado”, *El Trimestre Económico*, 51 [1]: 147-171, registro en Seriuam con ISSN 0041-3011 y 2448-718X.
16. López Gallardo, J. [1985], “En torno de una estrategia de crecimiento agrícola”, *Investigación Económica*, 44 [171]: 131-168, registro en Seriuam con ISSN 0185-1667 y 2594-2360, citado por 1.
17. López Gallardo, J. [1985], “Distribución funcional y distribución social del ingreso”, *Investigación Económica*, 44 [174]: 117-127, registro en Seriuam con ISSN 0185-1667 y 2594-2360.
18. López Gallardo, J. [1985], “The post-war Latin American economies: the end of the long boom”, *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 38 [154]: 233-260, registro en Seriuam con ISSN 0005-4607.

19. López Gallardo, J. [1986], “Michal Kalecki e a Teoría da Demanda Efectiva”, *Brazilian Journal of Political Economy Revista de Economia Política*, 6 [3]: 58-68, registro en Seriuam con ISSN 0101-3157 y 1809-4538.
20. Casar, J. I., J. López Gallardo y C. Hernández Torres [1989], “Comparación de experiencias nacionales en América Latina: países grandes. El caso de México”, *Serie Industrialización y Desarrollo Tecnológico, Comisión Económica para América Latina y el Caribe* [6]: 57-81, registro en Seriuam con ISSN 0259-2398.
21. López Gallardo, J. [1991], “Contractive adjustment in Mexico, 1982-1989”, *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 44 [178]: 293-318, registro en Seriuam con ISSN 0005-4607, citado por 12.
22. López Gallardo, J. [1992], “Potencialidad y opciones en el crecimiento de la agricultura mexicana”, *Revista de la Cepal* [47]: 149-162, registro en Seriuam con ISSN 0252-0257 y 1682-0908.
23. López Gallardo, J. [1992], “Evolución reciente de la industria manufacturera”, *Investigación Económica*, 51 [201]: 135-155, registro en Seriuam con ISSN 0185-1667 y 2594-2360, citado por 1.
24. López Gallardo, J. [1994], “Salarios y ganancias en la evolución reciente de la economía mexicana”, *Comercio Exterior*.
25. López Gallardo, J. [1995], “Macroeconomía y agricultura durante el proceso de ajuste”, *Investigación Económica*, 55 [211]: 49-68, registro en Seriuam con ISSN 0185-1667 y 2594-2360, citado por 2.
26. López Gallardo, J. [1995], “El derrumbe de una ficción. Evolución reciente, crisis y perspectivas de la economía mexicana”, *Investigación Económica*, 55 [212]: 9-22, registro en Seriuam con ISSN 0185-1667 y 2594-2360, citado por 7.

27. López Gallardo, J. [1996], “El costo de la fuga de capitales en México”, *Investigación Económica*, 56 [218]: 51-71, registro en Seriuam con ISSN 0185-1667 y 2594-2360, citado por 5.
28. López, J. [1996], “Kalecki, Marx and the ‘other’ theory of effective demand”, *Nósis*, 7 [17]: 65-84, registro en Seriuam con ISSN 0188-9834 y 2395-8669.
29. López Gallardo, J. [1997], “Ventajas comparativas, comercio exterior, crecimiento y comercio exterior de México”, *Investigación Económica*, 57 [222]: 47-72, registro en Seriuam con ISSN 0185-1667 y 2594-2360, citado por 8.
30. López Gallardo, J. [1997], “Mexico’s crisis: financial modernisation and financial fragility”, *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 50 [201]: 165-185, registro en Seriuam con ISSN 0005-4607, citado por 37.
31. López Gallardo, J. [1998], “External financial fragility and capital flight in Mexico”, *International Review of Applied Economics*, 12 [2]: 257-270, registro en Seriuam con ISSN 0269-2171 y 1465-3486, citado por 12.
32. López Gallardo, J., y Carlos Guerrero de Lizardi [1998], “Crisis externa y competitividad de la economía mexicana”, *El Trimestre Económico*, 65 [4]: 582-598, registro en Seriuam con ISSN 0041-3011 y 2448-718X, citado por 25.
33. López Gallardo, J. [1998], “Growth resumption and long-run growth in Latin American economies. A modest proposal”, *International Papers in Political Economy*, 5 [1]: 1-22. citado por 13.
34. López Gallardo, J., y Tracy Mott [1999], “Kalecki vs. Keynes on the determinants of investment”, *Review of Political Economy*, 11 [3]: 291-301, registro en Seriuam con ISSN 0953-8259 y 1465-3982, citado por 46.
35. López Gallardo, J. [1999], “Evolución reciente del empleo en México”, Serie Reformas Económicas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, [29], citado por 68.

36. López Gallardo, J., y Pablo Ruiz Nápoles [1999], “Unión monetaria. ¿Dolarizar la economía?”, *Nexos*, 22 [260]: 27-29, registro en Seriuam con ISSN 0185-1535 y 1563-762X.
37. López Gallardo, J., y Alberto Cruz [1999], “Crecimiento económico y tipo de cambio real: un análisis de cointegración para América Latina”, *Momento Económico* [102]: 23-33, registro en Seriuam con ISSN 0186-2901, citado por 9.
38. López Gallardo, J. [1999], “Perspectives pour la croissance économique en Amérique Latine: Une réflexion a partir de la théorie de M. Kalecki”, *Mondes en Développement*, 27 [106]: 35-45 , registro en Seriuam con ISSN 0302-3052.
39. López Gallardo, J. [1999], “The macroeconomics of employment and wages in Mexico”, *Labour*, 13 [4]: 859-878, citado por 11.
40. López Gallardo, J. [1999], “Es posible acelerar el crecimiento económico de América Latina: relejendo a Michal Kalecki”, *Revista de Economía Contemporânea*, 3 [1]: 133-156, citado por 2.
41. López Gallardo, J., A. M. Puchet y H. J. Sánchez [2000], “Profit margins in Mexico’s manufacturing industry”, *Metroeconomica*, 51 [1]: 102-121, registro en Seriuam con ISSN 0026-1386, citado por 17.
42. López Gallardo, J., y Alberto Cruz B. [2000], “Thirlwall’s Law and beyond. The Latin American experience”, *Journal of Post Keynesian Economics*, 22 [3]: 477-492, registro en Seriuam con ISSN 0160-3477 y 1557-7821, citado por 259.
43. López Gallardo, J. [2000], “Private savings and financial modernization in Mexico, 1988-95”, *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 53 [214]: 317-339, registro en Seriuam con ISSN 0005-4607, citado por 3.
44. López Gallardo, J. [2000], “Budget deficit and full employment”, *Journal of Post Keynesian Economics*, 22 [4]: 549-563, registro en Seriuam con ISSN 0160-3477 y 1557-7821, citado por 27.

45. López Gallardo, J. [2000], "Mexico's economy: the crisis, the recovery and the policy options", *Economía*, 1 [2]: 221-239. citado por 3.
46. López Gallardo, J. [2000], "El Estado y la lucha contra el desempleo", *Configuraciones*, 1 [1]: 71-75, registro en Seriumam con ISSN 1405-8847.
47. López Gallardo, J. [2001], "The modernization strategy, crises and adjustment in latin american economies", *Revista de Economía Contemporânea*, 5 [1]: 125-149.
48. López Gallardo, J., y Penélope Pacheco [2002], "Políticas de empleo en economías semi-industrializadas", *Brazilian Journal of Political Economy Revista de Economía Política*, 22 [2]: 102-118, registro en Seriumam con ISSN 0101-3157 y 1809-4538, citado por 3.
49. López Gallardo, J. [2002], "A nuestros lectores", *Investigación Económica*, 62 [241]: 13-15, registro en Seriumam con ISSN 0185-1667 y 2594-2360.
50. López Gallardo, J. [2002], "Modernization, heterogeneity and employment in Mexico", *International Review of Applied Economics*, 16 [2]: 227-242, registro en Seriumam con ISSN 0269-2171 y 1465-3486, citado por 20.
51. López Gallardo, J. [2002], "Two versions of the principle of effective demand", *Journal of Post Keynesian Economics*, 24 [4]: 609-622, registro en Seriumam con ISSN 0160-3477 y 1557-7821, citado por 24.
52. López Gallardo, J. [2005], "Income distribution in Latin America. Theoretical considerations and Latin American experience", *Économie Appliquée*, 58 [3]: 81-104, registro en Seriumam con ISSN 0013-0494, citado por 10.
53. López Gallardo, J. [2005], "The economic collapse of Russia", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 63 [232]: 53-90, registro en Seriumam con ISSN 0005-4607, citado por 14.
54. López Gallardo, J., y Rogelio Huerta [2005], "Restricción externa, ventajas comparativas y crecimiento económico

- de México”, *Economía, Teoría y Práctica*, 22, 43-62, registro en Seriunam con ISSN 0188-3380, citado por 5.
55. López Gallardo, J. [2005], “Comparative advantage, economic growth and free trade”, *Revista de Economia Contemporânea*, 9 [2]: 313-336, citado por 12.
56. López Gallardo, J., Jose Nabor Cruz Marcelo y Verónica De Jesús Romo [2005], “México y los países de industrialización reciente en el mercado norteamericano, 1985-2000”, *Economía UNAM*, 2 [6]: 102-126, registro en Seriunam con ISSN 1665-952X, citado por 4.
57. López Gallardo, J. [2006], “Spanish unemployment: balance of payments constrained growth and structural change”, *International Journal of Political Economy*, 3 [3]: 3-22, registro en Seriunam con ISSN 1558-0970.
58. López Gallardo, J., y Guadalupe Mantey [2006], “Financial liberalisation in semi-industrialised economies”, *Economic and Political Weekly*, 41 [19]: 1870-1875, registro en Seriunam con ISSN 0012-9976, citado por 1.
59. López Gallardo, J., y e Ignacio Perrotini [2006], “On floating exchange rates, currency depreciation, and effective demand”, *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 59 [238]: 221-242, registro en Seriunam con ISSN 0005-4607, citado por 35.
60. López Villavicencio, Antonia y J. López Gallardo [2006], “Manufacturing Real Wages in Mexico”, *Brazilian Journal of Political Economy Revista de Economia Política*, 26 [3]: 459-474, registro en Seriunam con ISSN 0101-3157 y 1809-4538, citado por 11.
61. López Gallardo, J., Martín Puchet y Juan C. Moreno [2006], “Financial fragility and financial crisis in Mexico”, *Metroeconomica*, 57 [3]: 365-388, registro en Seriunam con ISSN 0026-1386, citado por 18.
62. Cardim de Carvalho, Fernando y J. López Gallardo [2007], “Are full employment policies obsolete?”, *International*

- Journal of Political Economy*, 36 [5]: 5-23, registro en Seriumam con ISSN 1558-0970, citado por 11.
63. López Gallardo, J., V. A. Sánchez, A. Contreras-Cristan y M. Chong. [2008], "Money wages in Mexico: A tale of two industries", *Investigación Económica*, 67 [266]: 13-36, registro en Seriumam con ISSN 0185-1667 y 2594-2360, citado por 3.
64. López Gallardo, J., y Fernando Cardim de Carvalho [2008], "Resuming growth in Latin America: short and long term policies", *Brazilian Journal of Political Economy Revista de Economia Política*, 28 [3]: 392-413, registro en Seriumam con ISSN 0101-3157 y 1809-4538, citado por 14.
65. López Gallardo, J., Armando Sánchez y Michael Assous [2008], "Labor market flexibility and french unemployment", *Économie Appliquée*, 61 [2]: 43-65, registro en Seriumam con ISSN 0013-0494, citado por 3.
66. López Gallardo, J., y Armando Sánchez [2008], "Short run macroeconomic effects of trade liberalization in Latin America", *Économie Appliquée*, 61 [3]: 157-181, registro en Seriumam con ISSN 0013-0494, citado por 7.
67. López Gallardo, J., y Michael Assous [2008], "Génesis y originalidad de la teoría de Kalecki" *Circus*, 25-46.
68. López Gallardo, J. [2008], "Una reconsideración de las perspectivas económicas de México", *Economía e Sociedad*, 17 [spe]: 677-694, citado por 7.
69. López Gallardo, J. [2009], "Mexico's economic prospects reconsidered", *International Journal of Political Economy*, 38 [3]: 77-93, registro en Seriumam con ISSN 1558-0970, citado por 6.
70. López Gallardo, J., Martín Puchet y Michael Assous [2009], "Michal Kalecki, a pioneer of development economics", *Brazilian Journal of Political Economy Revista de Economia Política*, 29 [2]: 191-211, registro en Seriumam con ISSN 0101-3157 y 1809-4538, citado por 13.

71. López Gallardo, J. [2009], “Lilia Costabile (ed.), *Institutions for social well-being: alternatives for Europe*”, *Economía UNAM*, vol. 16 [17]: 147-151, registro en Seriuam con ISSN 1665-952X.
72. López Gallardo, J., y Martín Puchet [2010], “Apogeo y decadencia de las políticas económicas keynesianas”, *Circus*, 1-16, citado por 1.
73. López Gallardo, J., Armando Sánchez V., y Aris Spanos [2011], “Macroeconomic linkages in Mexico”, *Metroeconomica*, 62 [2]: 356-385, registro en Seriuam con ISSN 0026-1386, citado por 46.
74. López Gallardo, J., y Emilio Caballero [2012], “Fiscal policy and private investment. Latin America in a comparative perspective”, *Brazilian Journal of Political Economy Revista de Economia Política*, 32 [2]: 241-259, registro en Seriuam con ISSN 0101-3157 y 1809-4538, citado por 1.
75. Caballero, Emilio y J. López Gallardo [2012], “Gasto público, impuesto sobre la renta e inversión privada en México”, *Investigación Económica*, 71 [280]: 55-84, registro en Seriuam con ISSN 0185-1667 y 2594-2360, citado por 51.
76. López Gallardo, J. [2012], “Una rionsiderazione degli studi di Kalecki sull’economía statunitense”, *Moneta e Crédito*, 65 [257], registro en Seriuam con ISSN 0026-9611, citado por 3.
77. López Gallardo, J., y Luis Reyes Ortiz [2013], “Effective demand in the recent evolution of the U. S. economy”, *International Journal of Political Economy*, 43 [1]: 59-81, registro en Seriuam con ISSN 1558-0970, citado por 4.
78. Caballero Urdiales, Emilio y J. López Gallardo [2013], “Demanda efectiva y distribución del ingreso en la evolución reciente de la economía mexicana”, *Investigación Económica*, 72 [285]: 141-163, registro en Seriuam con ISSN 0185-1667 y 2594-2360, citado por 17.
79. López Gallardo, J., y R. Valencia Arriaga [2015], “Macroeconomic effects of high interest rate policy: Mexico’s

- experience”, *PSL Quarterly Review*, 68 [274]: 215-237, citado por 4.
80. López Gallardo, J. [2015], “Trade and financial liberalization revisited: Mexico’s experience”, *Journal of Post Keynesian Economics*, 3 [38]: 376-398, registro en Seriuam con ISSN 0160-3477 y 1557-7821, citado por 7.
 81. López Gallardo, J. [2016], “El mundo imaginado y el mundo real”, *Investigación Económica*, 75 [297]: 46-60, registro en Seriuam con ISSN 0185-1667 y 2594-2360.
 82. López Gallardo, J., y A. S. Malagamba-Moran [2017], “The wage-share in an open economy. Discussing Mexico’s experience”, *Metroeconomica*, 68 [4]: 833-858, registro en Seriuam con ISSN 0026-1386, citado por 8.
 83. López Gallardo, J. [2018], “Growth dilemmas in open middle-income economies: a reflection on Mexico’s recent experience”, *Review of Keynesian Economics*, 6 [3]: 333-351, registro en Seriuam con ISSN 2049-5331, citado por 3.
 84. López Gallardo, J., y Roberto Valencia Arriaga [2019], “Fighting inflation in Mexico: Theory and evidence”, *Journal of Post Keynesian Economics*, 42 [2]: 169-190, registro en Seriuam con ISSN 0160-3477 y 1557-7821, citado por 4.
 85. De Jesús Romo, Verónica y J. López Gallardo [2019], “On wage- and profit-led demand regimes: learning from the evidence”, *Journal of Post Keynesian Economics*, 42 [4]: 620-637, registro en Seriuam con ISSN 0160-3477 y 1557-7821, citado por 3.
 86. López Gallardo, J. [2020], “France. The political economy of discontent: The Gilets jaunes movements”, *PSL Quarterly Review*, 73 [293]: 119-135.
 87. De Jesús Romo, Verónica y J. López Gallardo [2020], “Modeling the real exchange rate: looking for evidence of the wage-share effect”, *Review of Keynesian Economics* 8 [2]: 178-194, registro en Seriuam con ISSN 2049-5331, citado por 3

88. López Gallardo, J. [2020], “Raúl Prebisch y el pensamiento estructuralista latinoamericano”, *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 51 [202], registro en Seriuam con ISSN 0301-7036, citado por 2.
89. López Gallardo, J. [2020], “Wage flexibility, exchange-rate competitiveness and full employment. The first heretics”, *Revista de Economia Contemporânea*, 24 [2]: 1-22.
90. López Gallardo, J. [2020], “En memoria de Kalecki: estudios sobre la economía de los Estados Unidos”, *El Trimestre Económico*, 87 [348]: 1133-1157, registro en Seriuam con ISSN 0041-3011 y 2448-718X.
91. De Jesús Romo, Verónica, Aris Spanos y J. López Gallardo [En prensa], “On wage-led and profit-led demand regimes. Assessing the empirical research methodology”.

Total de citas de artículos 947

TESIS ASESORADAS

Año	Sustentante	Grado	Título de la tesis	
2017	De Jesús Romo	Verónica	Doctorado	El tipo de cambio real en México: lo que dice la evidencia.
2016	Valencia Arriaga	Roberto	Doctorado	La política monetaria en México y su impacto en las variables reales (2002-2011)
2014	Malagamba Moran	Ana Sofía	Maestría	El grado de monopolio y la distribución del ingreso en el sector manufacturero de México
2012	Pliego Quintana	Mónica Ma. de la Paz	Doctorado	Política fiscal en situaciones recesivas
2011	Caballero Urdiales	Emilio	Doctorado	Impacto del Impuesto sobre la renta y el gasto público sobre la inversión en México
2011	Cruz Marcelo	José Nabor	Doctorado	La distribución del ingreso y modelos de desarrollo en México
2010	Barranon Carapia	Sara	Doctorado	El financiamiento de la banca comercial al sector privado en México: la experiencia de los años recientes
2008	Sánchez Vargas	Armando	Doctorado	Macroeconomic links in Mexico: an econometric approach
2008	Cruz Marcelo	José Nabor	Maestría	Restricción externa al crecimiento económico, su efecto en el empleo en América Latina 1975-2005
2008	Reyes Ortiz	Luis Antonio	Licenciatura	La evolución macroeconómica de los Estados Unidos: un enfoque kaleckiano
2005	Huerta Quintanilla	Rogelio	Doctorado	Las ventajas comparativas del sector industrial de México

Año	Sustentante	Grado	Título de la tesis
2005	Caballero Urdiales Emilio	Maestría	Los ingresos tributarios del sector público de México
2005	Martínez Hernández Francisco Antonio	Maestría	Determinantes del diferencial de tasas de interés México-Estados Unidos y del <i>spread</i> bancario en México, 1982-2004
2004	Rodríguez del Villar Violeta Mireya	Maestría	Subsidios al empleo marginal: un modelo de simulación para la economía mexicana
2000	Morales Hernández Manuel	Maestría	Causalidad y economía descriptiva: un modelo para la explicación y registro de los hechos económicos en la contabilidad nacional (especificación conceptual y propuesta didáctica basadas en el manual del SCN 1993)
2000	Sánchez Vargas Armando	Maestría	El ahorro privado y la estrategia de modernización financiera en México 1980-1995
2000	Zebadua Soto Anjanette Deyanira	Licenciatura	El consumo y el crecimiento económico: un análisis del auge y la recesión en México: 1988-1994
1999	Cruz Blanco Moritz Alberto	Maestría	Crecimiento económico y equilibrio externo en algunos países latinoamericanos
1999	Ibarra Consejo Jorge	Maestría	Tres modelos de determinación del producto y el empleo totales bajo el enfoque post-keynesiano del análisis económico
1999	Pacheco López Penélope	Maestría	Alternativas para la ocupación de los recursos con base en el mayor uso de la capacidad productiva instalada en México

Año	Sustentante	Grado	Título de la tesis
1999	Rivera de la Rosa Alba Rosa	Maestría	El comercio exterior en México en el sector manufacturero: un estudio cuantitativo de sus determinantes
1997	Guerrero de Lizardi Carlos	Maestría	La inversión: teoría y comportamiento en México 1981-1995
1997	Sosa Barajas Sergio W.	Doctorado	La sustitución de importaciones en el crecimiento económico de México
1996	Pérez Nieto Arnoldo	Maestría	La apertura comercial mexicana de la década de los ochenta: fundamentos teóricos y evidencia empírica
1996	Pliego Quintana Mónica Ma. de la Paz	Maestría	Desempleo, ocupación informal y segmentación del mercado de trabajo en México 1982-1993
1995	Huerta Quintanilla Rogelio	Maestría	La medición de la ventaja comparativa en el sector manufacturero de México
1994	Pickard White Michael	Maestría	Industrialización y crecimiento en los países del sureste asiático: enseñanza para México
1993	Hernández Rodríguez Ana Lilia	Licenciatura	La distribución del ingreso en la industria manufacturera mexicana: un enfoque kalekiano (1980-1989)
1992	Barranon Carapia Sara	Maestría	Aspectos teóricos y experiencias de liberalización financiera en países de América Latina
1991	Ibarra Niño Carlos Alberto	Maestría	Macroeconomía, agricultura y crédito agrícola
1987	Mateo Venturini María Luisa	Maestría	Crecimiento, sector externo y financiamiento

Año	Sustentante	Grado	Título de la tesis
1986	Andjel S. Eloísa	Maestría	Keynes, la teoría general y algunas vertientes de la economía contemporánea
1985	Hernández y Francisco Puente José	Licenciatura	México: economía y política económica en el periodo reciente: la política fiscal en la recesión, la recuperación.

PUBLICACIONES EN REVISTAS
EN EL *SCImago JOURNAL RANK*

No. de artículos	Revista	Editorial	País
15	<i>Investigación Económica</i>	Universidad Nacional Autónoma de México	México
8	<i>PSL Quarterly Review / Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review</i>	Economia Civile	Italia
6	<i>Revista de Economia Política/Brazilian Journal of Political Economy Brazil</i>	Centro de Economia Política	Brasil
6	<i>Journal of Post Keynesian Economics</i>	M. E. Sharpe Inc.	Estados Unidos
6	<i>El Trimestre Económico</i>	FCE	México
4	<i>Revista de Economia Contemporânea</i>	Universidade Federal do Rio de Janeiro - UFRJ	Brasil
4	<i>Metroeconomica</i>	Taylor and Francis Ltd.	Estados Unidos
4	<i>International Journal of Political Economy</i>	Taylor and Francis Ltd.	Reino Unido
2	<i>International Review of Applied Economics</i>	Taylor and Francis Ltd.	Reino Unido
2	<i>Review of Keynesian Economics</i>	Edward Elgar Publishing Ltd.	Reino Unido
1	<i>Desarrollo Económico: Revista de Ciencias Sociales</i>	Instituto de Desarrollo Económico y Social	Argentina
1	<i>World Development</i>	Elsevier BV	Reino Unido
1	<i>Mondes En Developpement</i>		Francia

No. de artículos	Revista	Editorial	País
1	<i>Labour</i>	Wiley-Blackwell Publishing Ltd	Reino Unido
1	<i>Economic and Political Weekly</i>	Economic and Political Weekly	India
1	<i>Problemas del Desarrollo Revista Latinoamericana de Economía</i>	Universidad Nacional Autónoma de México	México
1	<i>Nóesis</i>	Universidad Autónoma de Ciudad Juárez	México
1	<i>International Papers in Political Economy</i>	Palgrave Macmillan	Reino Unido
1	<i>Review of Political Economy</i>	Taylor and Francis Ltd.	Reino Unido
1	<i>Economia e Sociedade</i>	Universidade Estadual de Campinas	Brasil
1	<i>Moneta e Crédito</i>	Universidad Sapienza de Roma	Italia

SEMBLANZAS

VERÓNICA DE JESÚS ROMO

Profesora investigadora de Tiempo Completo en la División Académica de Ciencias Básicas de la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco y pertenece al Sistema Nacional de Investigadores. Es doctora en economía con mención honorífica por la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía, con maestría en ciencias matemáticas por el Instituto de Investigaciones en Matemáticas Aplicadas y en Sistemas, ambos de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

Se ha desempeñado como profesora en la maestría en economía de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía y en la Facultad de Ciencias de la UNAM como profesora de asignatura. Asesoró cinco tesis de licenciatura en temas relacionados con economía aplicada para la carrera de actuaría.

Fue ayudante de investigación del doctor Julio López en el proyecto *La macroeconomía de México en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Asimismo, fue profesora adjunta en los cursos de macroeconomía impartidos por el doctor López en la licenciatura en economía. Se cuenta como la última alumna de doctorado tutorada por Julio López. Junto a él trabajó en tres artículos “Modeling the real exchange rate: looking for evidence of the wage-share effect”; “On wage-and profit-led demand regimes: learning from the evidence” y “México y los países de industrialización reciente en

el mercado norteamericano, 1985-2000”; y con el doctor Aris Spanos el titulado “On wage-led and profit-led demand regimes. Assessing the empirical research methodology”.

Sus líneas de investigación son economía aplicada, modelación macroeconómica, metodología econométrica y econometría aplicada. Cuenta con publicaciones en *Review of Keynesian Economics*, *Journal of Post Keynesian Economics*, *Applied Mathematics*, *Investigación Económica* y *Economía UNAM*.

VIOLETA RODRÍGUEZ DEL VILLAR

Es investigadora de Tiempo Completo en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. Es doctora en economía, con maestría en ciencias económicas por la Unidad Académica del Ciclo Profesional y de Posgrado (UACPP) de la UNAM. En 2022, obtuvo la beca Global Scholars del Certificate in Gender Analysis de la American University.

Con una destacable obra, sus más recientes aportaciones publicadas son “Surgimiento y ocaso del control selectivo del crédito en México: del enfoque desarrollista al financierismo”, “Blindar el gasto para la equidad de género en México” y “Las intervenciones esterilizadas y el financiamiento de la inversión”.

Desarrolló cuatro proyectos de investigación individuales y participó en ocho de investigación colectiva. Es la responsable del Proyecto de Investigación “Déficit público e intercambio comercial y financiero de México en el exterior. Dinámica de flujos-acervos” y del PAPIIT 304420. “Mujeres, reproducción social y presupuestos públicos y perspectivas de la integración socioeconómica México-Centroamérica”.

Se ha desempeñado como docente en la licenciatura en Ciencia de Datos del Instituto de Investigaciones en Matemáticas Aplicadas y Sistemas, y en el posgrado de Economía,

ambos de la UNAM. Ha impartido 62 cursos, dirigido 10 tesis y participado como sinodal en 21 exámenes profesionales o de grado. Ha impartido 17 cursos como profesora invitada en distintas instituciones académicas, entre ellas la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales y la Universidad Michoacana de San Nicolás Hidalgo.

Sus líneas de investigación son gasto público en equidad de género; financiarización de la economía mexicana, y desenvolvimiento cambiario de México.