

Nuevos horizontes económicos

Propuestas para México

TOMO
II



Armando Sánchez Vargas
Berenice P. Ramírez López
Isalia Nava Bolaños
(Coordinadores)



NUEVOS HORIZONTES
ECONÓMICOS:
PROPUESTAS PARA 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

NUEVOS HORIZONTES ECONÓMICOS: PROPUESTAS PARA MÉXICO

TOMO II

Armando Sánchez Vargas
Berenice P. Ramírez López
Isalia Nava Bolaños
coordinadores



Primera edición en versión pdf: junio 2023

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 volumen (tomo II): 978-607-30-7684-5

ISBN obra completa: 978-607-30-7655-5

DOI: <https://doi.org/10.22201/iiec.9786073076845e.2023>

Corrección y diseño de interiores: Marisol Simón.

Cuidado de la edición: Marisol Simón y Hélida De Sales Y.

Diseño de portada: Victoria Jiménez.

Esta obra fue arbitrada por pares académicos en un proceso doble ciego, a cargo del Comité Editorial de Publicaciones No Periódicas del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.

Las opiniones expresadas en esta obra son de exclusiva responsabilidad de sus autores y no re lejan necesariamente la posición o icial del IIEC.

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

Hecho en México.

Índice

Presentación • 9

Introducción • 11

Tomo II

Reflexiones y propuestas

10. Balance laboral del nuevo gobierno, 2018-2021

José Alfonso Bouzas Ortiz • 21

11. Notas sobre la situación actual de la exploración petrolera en México, 2016-2021

Fabio Barbosa Cano • 51

12. La desindustrialización de la manufactura mexicana

Ana Luisa González Arévalo • 71

13. Impactos de la crisis económica y sanitaria en la producción de alimentos y la seguridad alimentaria en México

Argelia Salinas Ontiveros • 93

14. La crisis capitalista y la rentabilidad: el ciclo económico estadounidense y la ley de la rentabilidad de Marx, 1929 a 2020

Carlos Morera Camacho y José Antonio Rojas Nieto • 115

15. ¿Reestructura académica frente a la pospandemia? Una reflexión crítica sobre el tema general

Ramón Martínez Escamilla • 151

16. La aplicación de vacunas vs. la covid-19 representan una luz al final del túnel en la pandemia

Rafael César Bouchain Galicia • 173

Conclusiones generales

*Armando Sánchez Vargas, Berenice P. Ramírez López
e Isalía Nava Bolaños* • 191

Semblanzas • 195

Presentación

Nuevos horizontes económicos. Propuestas para México es el resultado de una reflexión por parte de la comunidad académica del Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc), sobre los desafíos económicos que encara México en un contexto pospandemia.

El proyecto editorial surge en el marco de las actividades del “Seminario de Teoría del Desarrollo” y la preocupación por contribuir a la generación de conocimiento en la ciencia económica, su vinculación con el desarrollo y los retos que encara el país. La pandemia del coronavirus (covid-19) causada por el virus SARS-CoV-2 acentuó la crisis económica y de desigualdad social que el sistema muestra de tiempo atrás. De lo anterior es que surgen las siguientes preguntas que guiaron la obra: ¿qué teorías y marcos conceptuales en la disciplina económica o de las ciencias sociales pueden construir una alternativa para enfrentar las consecuencias de la pandemia?, ¿cuáles son los retos y desafíos que enfrenta la economía mexicana en un escenario pospandemia? y, ¿cuáles son las rutas que se pueden definir para un proceso civilizatorio diferente?

A partir de estos elementos se extendió una invitación a la comunidad académica del Instituto para abordar diversos ejes temáticos que se consideraron relevantes en materia fiscal, social, monetaria, industrial, laboral, petrolera y agrícola, entre otras. El presente libro contiene las investigaciones que resultaron de las propuestas aceptadas.

Esperamos que en los 16 capítulos, el público lector encuentre un estado del arte de los diferentes temas abordados. Además, con esta obra, aspiramos a contribuir al debate necesario para trazar propuestas de horizontes posibles para la economía mexicana.

Agradecemos los valiosos comentarios y pertinentes sugerencias de los dos dictaminadores anónimos que revisaron el texto y contribuyeron a mejorar sustancialmente la versión final de este trabajo.

Introducción

Armando Sánchez Vargas

Berenice P. Ramírez López

Isalia Nava Bolaños

La eclosión de la pandemia de covid-19 llegó a México en un momento de fragilidad, donde la economía registraba un bajo desempeño, con previsiones a la baja. En 2019, el producto interno bruto (PIB) registró una disminución de 0.2% respecto al año anterior. En el año 2020, se contrajo 8.3%, como consecuencia de la pandemia, registrando su peor desempeño desde 1932, cuando la actividad económica se redujo 14.8% (Cepal, 2020c). A ello se suman las marcadas desigualdades económicas, el retroceso del desarrollo social y el incremento de la pobreza, que resultaron intensificadas por la pandemia. En el periodo de 2018 a 2020 la población en situación de pobreza incrementó de 41.9 a 43.9% y la población en situación de pobreza extrema aumentó de 7.0 a 8.5% (Coneval, 2021). Estas cifras van en línea con el planteamiento de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), la pandemia trastocó la economía que atravesaba una crisis estructural de “inestabilidad y bajo crecimiento del producto” y otra “de desigualdad creciente” (Cepal, 2020b: 17).¹

Los efectos sobre la economía también resultaron graves en la oferta y la demanda, tanto a nivel agregado, como sectorial. Las medidas de emergencia sanitaria, como las cuarentenas, los confinamientos y el distanciamiento social, junto con las interrupciones provocadas por la pandemia afectaron al país

— Agradecemos la colaboración de Ana Laura Rodríguez Trejo.

— 1. La Cepal (2020a: 17) también hace referencia a una “crisis ambiental que amenaza con destruir los sistemas naturales que sostienen la vida en el planeta”.

a través de diferentes canales de transmisión, como: la reducción de la actividad económica de los socios comerciales, sobre todo de Estados Unidos; la interrupción de las cadenas globales de valor; la reducción de la demanda de servicios de turismo y el deterioro en las condiciones financieras globales (Cepal, 2020c).

La pandemia y sus repercusiones evidenciaron la necesidad de centrar la investigación en los grandes problemas económicos. Esta obra busca contribuir a la generación de conocimiento en la ciencia económica, su vinculación con el desarrollo y los desafíos que encara el país en un contexto poscovid-19. El objetivo es profundizar en el análisis de los grandes problemas económicos que enfrenta México y presentar propuestas sólidas que puedan construir una alternativa a la recuperación de la economía en el periodo pospandemia.

La obra está organizada en dos tomos, en el primero se revisan, a lo largo de los nueve capítulos que lo conforman, los principales antecedentes socioeconómicos que permiten entender cómo la pandemia encontró a México desprotegido, con un frágil sistema de salud y una economía en desaceleración. Se presenta una amplia información relacionada con las medidas que se han tomado y las condiciones derivadas de la pandemia por las que ha atravesado el país y se analizan los principales aspectos de las políticas económicas frente a la covid-19, en materia económica, fiscal, social y de pobreza, monetaria, educativa, industrial y tecnológica, entre otras. Se esbozan los desafíos que enfrenta el país y se trazan escenarios posibles para salir de la crisis e impulsar el bienestar de la población, tanto objetivo como subjetivo. Este se considera el principal aporte de los trabajos que conforman el primer tomo de la obra.

El primer capítulo, “Capitalismo y bienestar social: ¿horizonte posible?” de Berenice P. Ramírez, parte de considerar que la pandemia profundizó la crisis económica que ya se gestaba y reforzó las manifestaciones de malestar social, abriendo una ventana de oportunidad para transformar al sistema capitalista. Ramírez se plantea como objetivo analizar las posibilidades de construir bienestar social en el sistema capitalista, con énfasis en el diseño de mecanismos de distribución de la riqueza, como los impuestos y las transferencias. Este tema es de vital importancia en la discusión analítica sobre bienestar y permite un acercamiento a las propuestas más representativas que se debaten en la actualidad como respuesta a la salida de la crisis. Además,

la autora revisa la correspondencia entre estas propuestas y las directrices seguidas por el gobierno mexicano para la mejora de los niveles de bienestar de la población.

El capítulo dos: “Neoliberalismo económico en el gobierno de AMLO y escenarios económicos de futuro” de José Luis Calva tiene como objetivo central presentar un minucioso análisis del neoliberalismo económico en México. El autor realiza una revisión crítica desde sus orígenes y hasta la actual administración, encabezada por Andrés Manuel López Obrador (AMLO), incluyendo el impacto de la pandemia. Enseguida, revisa el desempeño de la economía mexicana en dos escenarios económicos: *i*] inercial, en el que se mantiene la estrategia neoliberal actual y *ii*] alternativo, en el que se considera una nueva estrategia heterodoxa de desarrollo.

En el tres, “Horizontes de corto plazo de la economía mexicana, 2019-2022”, Arturo Ortiz Wadgimar y Gerardo Minto Rivera analizan la política económica en el periodo presidencial de AMLO, fuertemente afectada por la pandemia. Los autores exploran las posibilidades de lograr, no solo la recuperación sino el crecimiento y desarrollo de la economía, a partir del análisis de los siguientes factores: programa de vacunación contra covid-19, paquete de estímulo económico en Estados Unidos, inversión extranjera directa, ingresos fiscales, precios del crudo, remesas y programas sociales.

La investigación “¿Nueva política fiscal vs. desigualdad?”, que corresponde al capítulo cuatro de Irma Manrique tiene como objetivo central analizar los elementos de la política fiscal aplicada en México y su impacto como instrumento de política económica que promueve crecimiento y genera bienestar social. La autora estudia el efecto del gasto social a partir de relaciones de causalidad de Engle y Granger, como una herramienta para analizar el desenvolvimiento del gasto público en el bienestar social.

En el capítulo cinco: “Programas sociales en México, 2018-2021. Desafíos actuales en la lucha contra la pobreza”, las autoras y autores que forman parte del grupo de “Investigación sobre la pobreza” en el IIEc, presentan una detallada revisión del presupuesto de los programas sociales en México y reflexionan sobre los desafíos que se enfrentan para lograr un financiamiento sostenible e incrementar la cobertura, sobre todo en un contexto de crisis sanitaria y económica derivadas de la covid-19. La revisión analítica que presentan Eufemia Basilio Morales, José Nabor Cruz Marcelo, Alberto Castro Jaimes,

Verónica Villarespe Reyes y Bernardo Ramírez Pablo, brinda al público lector los elementos necesarios para reflexionar sobre el papel de la política social actual como herramienta en la lucha contra la pobreza.

En “La crisis actual y las perspectivas de la educación superior en México”, capítulo seis, Iris Guevara González plantea como objetivo general analizar la situación de la educación en México, con especial atención en la educación superior (ES). La autora presenta un recorrido de análisis capaz de visibilizar los múltiples retos presupuestales y de infraestructura que enfrenta el sistema educativo, situación que como expone se ha agravado en el contexto de la crisis económica y sanitaria generada por la pandemia, y que se visibiliza en un incremento de las desigualdades educativas y el abandono escolar, entre otros aspectos.

El capítulo “Del virus a la virtualidad y perspectivas de México” de Sergio Ordóñez tiene dos objetivos centrales. Primero, ubicar a México en la problemática de la pandemia, a partir de caracterizar las respuestas seguidas y los resultados en términos sanitarios y económicos. Segundo, estudiar las perspectivas de recuperación en relación con la capacidad de transitar a la virtualidad, centrándose en el desarrollo reciente de la industria de servicios de telecomunicaciones en términos comparativos internacionales.

El capítulo ocho “Bienestar subjetivo y reducción de riesgos de desastre durante la pandemia de covid-19 en México”, escrito por Heriberta Castaños y Eduardo Muñiz, presenta una reflexión sobre las consecuencias que han generado los cambios en los niveles de satisfacción con la vida y en la susceptibilidad percibida, ocasionados por la pandemia. Esto con el objetivo de acercarse a la relación entre bienestar subjetivo y riesgo de desastres y plantear acciones de política pública encaminadas a disminuir los riesgos en contextos de crisis, como los ocasionados por la covid-19. Para realizar este análisis Castaños y Muñiz revisan distintos indicadores con base en el módulo básico del Bienestar Autorreportado (Biare) y toman como marco de análisis las perspectivas de bienestar hedónico, eudaimónico y social.

El capítulo nueve cierra el primer tomo “¿Podemos no hablar de desarrollo?” de Daniel Inclán y Raúl Ornelas, propone una crítica a los distintos modelos de desarrollo, resaltando las expresiones del proyecto civilizatorio capitalista que tradicionalmente organiza la vida en sociedad, pero que conforme se despliega destruye aceleradamente las condiciones materiales para la reproducción

del sistema-tierra, al tiempo que precariza las formas de vida humana. Para ello, se analiza lo que los autores denominan “el carácter destructivo” de los “motores” del desarrollo, en el caso particular de los paradigmas: energético, tecnológico, mercantil y de consumo, institucional, y ético-estético.

El segundo tomo consta de siete capítulos que permiten tener una mirada más detallada y reflexiva de los fenómenos económicos explorados, al presentar revisiones vistas en perspectivas históricas o actuales. Se abordan temas que afectan de manera directa los horizontes de la economía mexicana, tales como: mercado laboral, exploración petrolera, manufactura y seguridad alimentaria. Se analiza el ciclo económico de Estados Unidos, dada la influencia significativa del país vecino sobre la economía mexicana. Se revisan los principales antecedentes de la crisis del sistema capitalista y de la crisis sanitaria, incluidos los retos en la vacunación contra la covid-19. Se presentan las alternativas para hacer frente a los desafíos que encara el país.

Este tomo inicia con el capítulo 10: “Balance laboral del nuevo gobierno, 2018-2021” de J. Alfonso Bouzas Ortiz, que presenta un cuidadoso análisis de la política laboral en México durante el gobierno de AMLO. El texto parte de considerar las principales transformaciones en materia laboral que han tenido impactos significativos sobre el empleo, virando hacia una “flexibilidad con garantías mínimas” en las relaciones laborales, el autor hace un llamado a las trabajadoras y trabajadores frente a la poca participación que han tenido en este proceso, pese a desempeñar un papel “protagónico”. A partir de estos elementos Bouzas Ortiz analiza el rumbo que seguirá el trabajo y la población trabajadora en los próximos años. Algunos de los temas que revisa son: conciliación; inspección en el trabajo; no discriminación y violencia contra las mujeres; libertad y democracia sindical; trabajo migrante, y trabajo infantil.

En el capítulo, “Notas sobre la situación actual de la exploración petrolera en México, 2016-2021” de Fabio Barbosa Cano, se presenta una revisión de los resultados de la exploración petrolera en los últimos cinco años, focalizándose en las áreas “prospectivas”, es decir, aquellas a partir de las cuales se apoyan las expectativas de mantener la extracción en el corto y mediano plazos. El autor revisa los casos particulares de las zonas de aguas profundas, que es donde se concentran los “recursos prospectivos”; la exploración en las aguas someras del Litoral Tabasco; y de las zonas no convencionales, que

requieren fracturación hidráulica o *fracking* para la extracción y que también representan un recurso potencial para el futuro.

“La desindustrialización de la manufactura mexicana” es el título del capítulo 12 de Ana Luisa González Arévalo, que tiene como objetivo analizar el proceso de desindustrialización en el sector de la manufactura, tomando como fundamento la teoría de crecimiento económico de Kaldor. Para ello, la autora estima la participación de la manufactura en la creación del crecimiento económico, el crecimiento de la productividad manufacturera y la evolución del empleo en este sector.

En “Impactos de la crisis económica y sanitaria en la producción de alimentos y la seguridad alimentaria en México” de Argelia Salinas, se analiza la seguridad alimentaria en México y la manera como se vio afectada por la pandemia. La autora revisa las condiciones socioeconómicas de la población en comunidades rurales y la situación de los pequeños productores orientados principalmente al consumo familiar y al mercado interno, con énfasis en su contribución a la seguridad alimentaria y al impacto de las crisis económica y sanitaria.

En el capítulo 14, “La crisis capitalista y la rentabilidad: el ciclo económico estadounidense y la ley de la rentabilidad de Marx, 1929 a 2020” de Carlos Morera Camacho y José Antonio Rojas Nieto presentan una revisión de la evolución de la economía de Estados Unidos desde la fase depresiva vivida a partir de la crisis 1929 hasta nuestros días, marcada por la pandemia. Los autores realizan una revisión amplia y detallada que permite profundizar sobre el comportamiento económico, algunas de las variables examinadas son: tasa de ganancia, producto, inversión, productividad, transferencias, empleo y salarios.

En “¿Reestructura académica frente a la pospandemia? Una reflexión crítica sobre el tema general” de Ramón Martínez Escamilla, el autor presenta una revisión de los principales problemas actuales desde una perspectiva histórica e interdisciplinaria para proponer la existencia de nuevos horizontes hacia los cuales orientar una política distinta de la que hasta ahora se ha presentado. La detallada respuesta a 10 preguntas que se plantea, le permiten explicar cómo la crisis actual es resultado de la prolongada y profunda crisis del sistema capitalista.

La última aportación de la obra “La aplicación de vacunas vs. la covid-19 representan una luz al final del túnel en la pandemia”, escrita por Rafael César

Bouchain Galicia recopila evidencia sobre el desarrollo de la pandemia. El autor centra su análisis en dos aspectos: primero, el desarrollo de la pandemia a nivel mundial, con énfasis en los efectos positivos de las vacunas, al reducir la severidad y la letalidad de la enfermedad; segundo, la interdependencia en un mundo complejo marcado por las cadenas mundiales de suministro y la alta concentración de las vacunas.

Finalmente, se presentan de los dos tomos las conclusiones, generales donde se sintetizan las principales sugerencias de las investigaciones.

BIBLIOGRAFÍA

Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval) (2021), *Medición de la pobreza*, Ciudad de México: Coneval. Disponible en <https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Pobreza_2020.aspxZ>.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) (2020a), *América Latina y el Caribe ante la pandemia del COVID-19: efectos económicos y sociales*, Santiago de Chile: Cepal. Disponible en: <<http://hdl.handle.net/11362/45337>>.

—— (2020b), *Construir un nuevo futuro: una recuperación transformadora con igualdad y sostenibilidad*, Santiago de Chile: Cepal. Disponible en: <<http://hdl.handle.net/11362/46227>>.

—— (2020c), *Estudio económico de América Latina y el Caribe, 2020*, Santiago de Chile: Cepal. Disponible en: <<http://hdl.handle.net/11362/46070>>.

TOMO II

Reflexiones y propuestas

Balance laboral del nuevo gobierno, 2018-2021

José Alfonso Bouzas Ortiz

INTRODUCCIÓN

El cambio en la política laboral ha tenido impacto en el empleo y podrían darse cambios en las condiciones económicas. La flexibilidad con garantías mínimas en las relaciones laborales, transita hacia una flexibilidad con seguridad social que descansa en el gobierno y establece importantes límites al capital que pretende seguir empleando trabajadores de bajos salarios en nuestro país y en otros con perfil semejante.

La evidencia más clara del cambio referido con anterioridad, la tenemos en los términos impuestos desde el exterior para la firma del T-MEC, particularmente el capítulo laboral 23 y su anexo del referido tratado, en las reformas al artículo 123 de la Constitución de 2017 y a la Ley Federal del Trabajo de 2019.

Los pasos que la legislación ha marcado en materia de trabajo han sido lentos y complicados. Los actores fundamentales, los trabajadores, parecieran no darse cuenta del papel protagónico que les toca realizar. Este es el saldo de décadas de sometimiento y simulación que ha permeado cuando menos tres generaciones, por lo que no es factible suponer que una cuarta generación de trabajadores, aquéllos que ahora se incorporan a la población económicamente activa (PEA), van a entender y transformar de manera espontánea.

Esta es la contradicción en la que se encuentra el mundo del trabajo en México. Ante la oportunidad de transformaciones radicales, una pasividad que se da en dos contextos; un magro empleo que, por temor al desempleo,

lleva a cuidar lo que se tiene y el descrédito al que han llegado las organizaciones de trabajadores.

Este capítulo tiene el objetivo de, por un lado, esbozar un panorama general de las relaciones laborales en México durante el gobierno de Andrés Manuel López Obrador (AMLO) y, por el otro, reflexionar sobre las repercusiones de la política laboral en el mercado de trabajo en los próximos lustros.

A TRES AÑOS DE GOBIERNO; ¿UN NUEVO PERIODO NEOLIBERAL? ¿POR DÓNDE TRANSITA EL GOBIERNO DEL CAMBIO?

Al concluir las elecciones en las cuales triunfara Andrés Manuel López Obrador, por el voto de 30.11 millones de mexicanos, equivalente a más de 50% de los sufragios emitidos, y se diera como medida inmediata; un incremento significativo en el monto del salario mínimo, las perspectivas en materia de trabajo parecían tomar un rumbo distinto.

Se dieron también otras acciones, como determinar un porcentaje de reducción de la plantilla de trabajadores de todas las dependencias federales, bajo la hipótesis de que de esta forma se combatía la herencia de plazas que coloquialmente se conocen como “aviadores”. Esta medida, vista como la solución a un problema de corrupción, así como de ahorro en la línea de *austeridad republicana*, se implementó sin tener un diagnóstico claro del número de personas que se encontraban en esta situación. En ese mismo tenor, en 2019 se redujo drásticamente el número de trabajadores y trabajadoras ya sea en plazas permanentes, eventuales o por honorarios aduciendo cambios en la Ley Orgánica de la Administración Pública, con lo cual no solo se redujo la capacidad operativa de la administración pública federal, sino que en algunos casos se cometieron importantes injusticias laborales. Estas medidas se han mantenido durante los tres años de gobierno, sin reflexionar en torno a los costos y eficiencia en la administración.

A pesar de que la decisión se aceptó públicamente como positiva, no deja de ser una medida que encaja en los postulados neoliberales del Consenso de Washington; la reducción de los gobiernos y el achicamiento del Estado.

Es adecuada la tesis (Guerra, 2012: 666) que sostiene que la política de un gobierno se evidencia por el papel que desempeña en la definición de empleos, en el monto de salarios y la protección de las condiciones de trabajo

que privan. El neoliberalismo, es un modelo por el que se optó en las décadas de los años setenta y ochenta, entre otras razones, para salir de la crisis en que se encontraban países de América y, fundamentalmente, representó dejar las relaciones laborales al libre juego de los actores sociales, que el Estado dejara de ser rector de la economía y se concretara a ser un facilitador del mercado. En ese escenario ideal para el mercado resultó evidente que los cinco gobiernos anteriores al actual, cumplieron a satisfacción con esas medidas pero en México, al igual que en otros países de América y Europa, cierto sector de la sociedad sostiene que es posible cambiar la política económica y social y que, en los hechos, cada vez más es necesaria la intervención del gobierno, cuando menos, para garantizar políticas asistenciales que atenúen los efectos del desempleo, de la falta de inversión, de la falta de crecimiento de la economía e idealmente, para ponerle límites al interés de las fuerzas del mercado.

Pero dejando en el recuerdo las primeras impresiones del cambio y buscando abordar los grandes temas, Andrés Manuel López Obrador al rendir su informe de los tres primeros años de gobierno, en materia de empleo afirmó que se habían recuperado 957 248 de los perdidos por la pandemia y aseguró que en tres meses estaríamos en los niveles previos al evento causal.

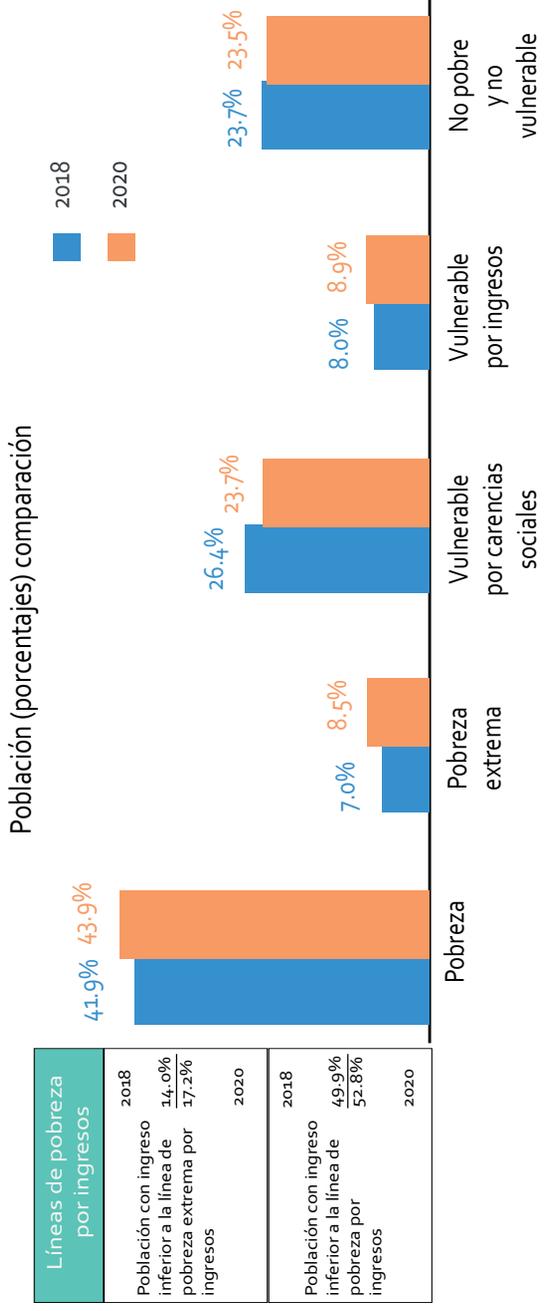
EVIDENCIAS

Lamentablemente los datos oficiales reportan realidades por demás diferentes; una tendencia al desempleo que se agravó con la llegada de la pandemia. En la gráfica 1 publicada por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval), se reporta que la población por debajo de la línea de pobreza se ha incrementado de 2018 a 2020.

Por otra parte, tomando el porcentaje de desocupados en relación con la PEA se aprecia que, desde antes de la pandemia, durante la pandemia y en los meses recientes, desde 2018 la tendencia ha sido que crezca el desempleo (véase el cuadro 1).

En el tema de salarios, se aprecia que la recuperación de esta se ha dado en relación con los de sexenios anteriores alcanzando la cresta más alta en mayo de 2020 y siendo superior en 1.6% para julio de 2021 en relación con el del mismo mes de 2020. Para agosto de 2021 apuntaba a 1.8%; David Kaplan mues-

Gráfica 1
Población por debajo de la línea de pobreza, 2018-2020



Carencias sociales

	2018	2020	2018	2020	2018	2020	2018	2020
Rezago educativo	16.2%	28.2%	Accesos a los servicios de salud	16.2%	28.2%	Acceso a la seguridad social	16.2%	28.2%
			Calidad y espacios de la vivienda	16.2%	28.2%	Acceso a los servicios básicos en la vivienda	16.2%	28.2%
			Acceso a la alimentación nutritiva y de calidad	16.2%	28.2%			

Fuente: Coneval (2020) Disponible en: <https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Pobreza_2020.aspx>.

Cuadro 1
Desocupación (promedio en % respecto a la PEA)

<i>Periodo</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>	<i>Total</i>
2018			
1er trimestre	3.08	3.23	3.14
2do trimestre	3.36	3.30	3.34
3er trimestre	3.25	3.79	3.46
4to trimestre	3.15	3.45	3.26
2019			
1er trimestre	3.28	3.51	3.37
2do trimestre	3.52	3.56	3.54
3er trimestre	3.75	3.73	3.74
4to trimestre	3.37	3.37	3.37
2020			
1er trimestre	3.46	3.43	3.45
2do trimestre	5.35	3.91	4.79
3er trimestre	5.33	4.85	5.15
4to trimestre	4.73	4.30	4.56
2021			
1er trimestre	4.44	4.22	4.35

Fuente: Inegi. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) / Encuesta Telefónica de Ocupación y Empleo (ETOE) / Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (nueva edición) (ENOE-N).

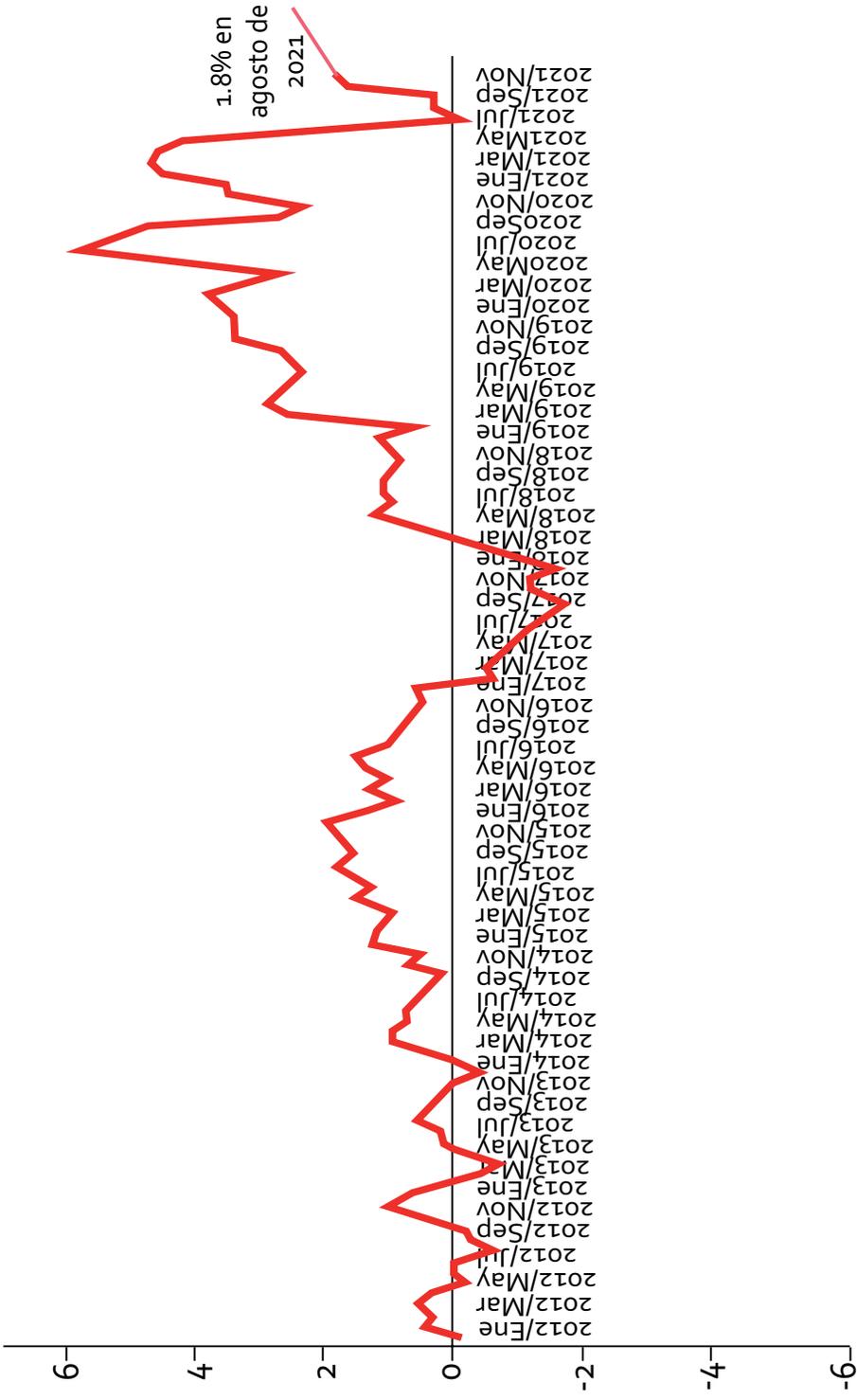
Nota: La información hasta el primer trimestre de 2020 proviene de la (ENOE), en el segundo trimestre de 2020 corresponde a la (ETOE) y a partir del tercer trimestre de 2020 la información se genera con la (ENOE-N). Para el cálculo de los indicadores de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), se utilizan los datos de las Proyecciones de la Población de México y de las Entidades Federativas, 2016-2050 de Conapo.

tra en la gráfica 2, en la cual se ve una ligera recuperación del salario real. Esta tendencia coincide con los cambios a la ley laboral que regularon la figura de la subcontratación (*outsourcing*), con lo cual los registros del Seguro Social sufrieron ajustes y trabajadores que se encontraban registrados con salario mínimo, fueron dados de alta a su salario real, como saldo de la política de fiscalización que la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y otras autoridades están instrumentando.

No obstante, haciendo referencia a datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi), al tomar la media de ingresos, es posible apreciar que el grueso de la población asalariada percibe entre uno y dos salarios mínimos,

Gráfica 2

Cambio anual porcentual del salario real promedio
(cambios respecto al mismo mes del año anterior)



Fuente: David Kaplan, <<https://cutt.ly/F9k6FRK>>.

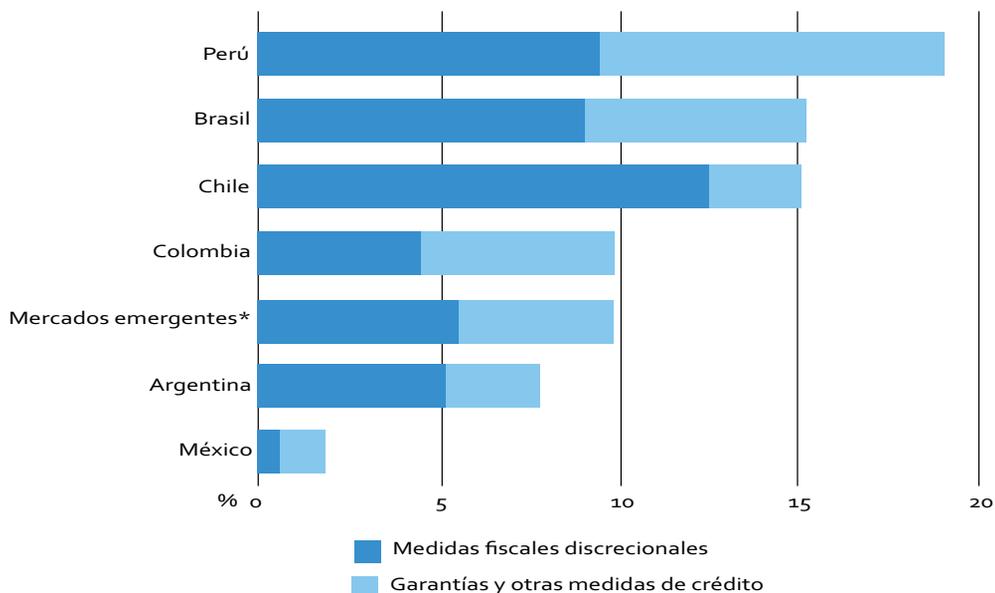
Cuadro 2
Población ocupada según nivel de ingreso, nacional trimestral (personas)

<i>Periodo</i>	<i>Total</i>	<i>Hasta un salario mínimo</i>	<i>Más de 1 hasta 2 salarios mínimos</i>	<i>Más de 2 hasta 3 salarios mínimos</i>	<i>Más de 3 hasta 5 salarios mínimos</i>	<i>Más de 5 salarios mínimos</i>	<i>No recibe ingresos*</i>	<i>No especificado</i>
2018								
I	52 876 918	8 645 273	15 253 962	9 754 514	6 707 166	2 272 438	2 965 555	7 278 098
II	53 785 257	8 705 172	15 287 116	9 739 678	6 936 174	2 419 355	3 254 898	7 442 864
III	54 027 997	8 547 030	15 112 727	9 852 659	6 908 797	2 405 725	3 480 221	7 720 838
IV	54 192 608	8 663 936	15 038 091	10 001 777	6 921 736	2 456 938	3 344 211	7 767 919
2019								
I	54 152 266	10 642 543	17 141 160	9 818 858	4 522 674	1 741 491	3 123 910	7 161 630
II	54 936 719	10 891 594	17 552 729	9 919 901	4 437 659	1 831 552	3 219 868	7 083 419
III	55 201 839	10 948 633	17 531 173	10 038 381	4 629 662	1 810 804	3 485 828	6 757 458
IV	55 593 450	11 060 229	17 576 323	10 056 100	4 972 246	2 010 414	3 358 459	6 647 679
2020								
I	55 352 306	12 533 197	19 781 852	8 613 773	3 715 640	1 534 613	2 908 620	6 264 609
II	45 067 261	11 283 327	15 750 865	6 091 399	3 226 208	1 137 027	1 984 774	5 593 664
III	51 011 033	11 992 639	17 026 074	7 682 350	3 306 453	1 355 904	3 127 669	6 519 944
IV	53 331 429	12 243 040	18 257 028	8 165 415	3 600 298	1 474 697	3 057 835	6 533 065
2021								
I	5 2973 270	13 409 568	19 062 560	6 958 218	3 273 699	1 174 676	2 785 922	6 308 627

* Se clasifican en este rubro tanto los trabajadores dependientes no remunerados como los trabajadores por cuenta propia dedicados a actividades de autosubsistencia.

Fuente: Inegi <<https://www.inegi.org.mx/app/tabulados/default.html?nc=602>>.

Gráfica 3
México avaro. Respuesta fiscal de los gobiernos al covid-19
 (% del PIB)



* Promedio.
 Fuente: The Economist.

lo que hace claro que la evidencia no es contundente para afirmar un cambio sustantivo.

Con ánimo de ver los números anteriores con mesurado optimismo, se debe tener presente también la inesperada pandemia que representó el mayor reto y que orilló al gobierno a priorizar la salud de la población por sobre los requerimientos económicos, habiéndose llegado incluso a momentos de parálisis total, con altos costos. Recientemente *The Economist* publicó una gráfica comparativa (gráfica 3) entre distintos países de América Latina y sus respuestas fiscales ante la pandemia, utilizando datos del Fondo Monetario Internacional; México no solo se encuentra muy por debajo de economías similares como la Argentina, sino que está incluso por debajo del promedio de países emergentes como se puede apreciar.

Lo que podemos ver es que la respuesta económica a la pandemia por parte del gobierno se ha basado en la capacidad de los individuos para responder a la crisis. Pocos estímulos fiscales, nula inversión para reactivar los mercados, y programas sociales ausentes para paliar la parálisis del mercado

que han marcado una intervención marginal del gobierno para el mercado de trabajo.

OTRAS ACCIONES IMPORTANTES

En materia de pensiones

Para finales de 2020, se reformó el sistema pensionario estableciendo fundamentalmente los siguientes cambios:

- Un incremento en el porcentaje de las aportaciones, en particular las realizadas por los patrones, a las cuentas para el retiro de los trabajadores de 6.5 a 15% del salario base de cotización (SBC), mismo que se realizará de forma gradual a partir de 2023 y concluirá en 2030.
- Un esquema flexible para la obtención de la pensión mínima garantizada (PMG), la cual ahora varía en función de la edad, el salario promedio del trabajador y las semanas de cotización y que, en general, es mayor a la anterior PMG fija.
- La reducción en el número de semanas que un trabajador debe haber cotizado al IMSS durante su vida laboral para tener derecho a una pensión.
- El establecimiento de un límite máximo a las comisiones que cobran las administradoras de fondos para el retiro.

La medida motivó abundante discusión, posiciones encontradas de los sectores económicos y finalmente insatisfacción por los resultados. Resaltar que se ha dado un paso en la reducción del tiempo para jubilación, flexibilidades en la materia y un programa a largo plazo para aumentar las cotizaciones empresariales necesarias, medidas que en opinión de la Secretaría de Hacienda, no podían avanzar más y que no consideraron la que fuera la demanda de los trabajadores: marcha atrás en la privatización del sistema pensionario.

Subcontratación laboral

Parte de la política neoliberal de los gobiernos anteriores fue abrir las puertas a la subcontratación como mecanismo de abaratamiento de los costos de producción, reducción de las obligaciones administrativas y fiscales a las empresas y liberar de las responsabilidades laborales derivadas de la legislación social

del trabajo que se encontraba vigente. La reforma sorpresiva a la Ley Federal del Trabajo de 2012, estando en la presidencia de la República Felipe Calderón, generó las condiciones necesarias para estos objetivos, mediando un importante proceso *de facto* que precedió a la reforma legal y que dio como saldo que prácticamente todas las grandes empresas se quedaron sin trabajadores, en el crecimiento exponencial de las empresas subcontratistas y la eliminación de la estabilidad en el empleo. A este proceso se le llamó *outsourcing*.

Como segundo paso en el proceso de reformas laborales en aras de transformar el mundo del trabajo y con ello generar un cambio, en 2021 se legisló en materia de subcontratación a partir de una iniciativa presidencial consensada con los actores sociales, mérito importante del actual gobierno.

Después de diversas iniciativas que en la materia se habían presentado, es posible afirmar que lo que se aprobó pudo ser socialmente mejor; pero el contexto, las condiciones y el alcance, nos permiten afirmar que es uno de los pasos radicales hacia el cambio. En lo fundamental la reforma implicó aspectos importantes:

- Prohibir la subcontratación de personal.
- Permitir excepcionalmente, para los procesos de reclutamiento, contratación, capacitación, la intervención de un tercero.
- Permitir excepcionalmente, la subcontratación de personal para servicios o ejecución de obras especializadas, que no son parte del objeto social ni la actividad preponderante de las empresas.
- Requisitos mínimos para la formalización de la subcontratación como: constar por escrito, especificar la actividad especializada y el número aproximado de trabajadores con los que se va a prestar dicha actividad.
- La responsabilidad solidaria entre la empresa prestadora del servicio u obra especializada y la empresa beneficiaria para responder por las obligaciones con los trabajadores.
- El registro de las empresas contratistas en un padrón.

De lo que se omitió en la reforma en materia de subcontratación, que se hace referencia aquí por haber participado en los debates y análisis a través del Observatorio Ciudadano de la Reforma Laboral y la Red de Mujeres Sindicalistas, organización social que finalmente presentó la iniciativa con los siguientes puntos que quedaron como asignaturas pendientes:

- Que se establezca que el intermediario no podrá cobrar al trabajador por sus servicios y en su caso asumirá los gastos de hospedaje y alimentos por el tiempo que sea necesario o demore en presentarlo al empresario.
- Que los trabajadores al servicio de una empresa subcontratista gozarán de todos los derechos laborales y derechos humanos del trabajo, particularmente la estabilidad en el trabajo y seguridad social sin que exista razón para que se menoscaben.
- Que la subcontratación de bienes y servicios no implicará discriminación, diferenciación o exclusión de trabajadores por razón de género, capacidades diferentes, preferencias sexuales o de cualquier otro tipo, particularmente los que la Ley Federal del Trabajo consigna en favor de los trabajadores y derivados de razones de género y las condiciones de trabajo de los trabajadores de la empresa subcontratista, deberán equipararse a las de los trabajadores de la empresa contratista.
- Que en los casos en los que el gobierno federal, local o municipal se sirve de empresas subcontratistas para realizar actividades que estiman no son la esencia de sus funciones, para continuar utilizándolos, deberán acreditar ante las autoridades hacendarias la conveniencia económica de la subcontratación así como ante las autoridades laborales, el cumplimiento de los compromisos laborales por parte de la empresa subcontratista, incluyendo el reconocimiento de la antigüedad en el servicio, con independencia de que la autoridad pública determine cambios del proveedor subcontratista.
- Que en tanto no se legisle disposiciones especiales para nuevas formas de contratación laboral que no respondan rigurosamente a la subcontratación, (trabajo en plataformas digitales, *call centers*, teletrabajo y otras) se aplicarán las de la intermediación y subcontratación en beneficio de los trabajadores y, de serles más benéficas, las normas generales de la Ley Federal del Trabajo (LFT).
- Que el empleador debe de hacer del conocimiento del sindicato titular del contrato colectivo la pretensión de contratar proveedor de bienes o servicios necesarios a la empresa mediante subcontratación, informándole incluso, la empresa con la que desea contratarlos y los términos y condiciones de la contratación.

- Que la dirección sindical debe informar en asamblea de los agremiados, la pretensión del empleador de contratar proveedor de bienes o servicios mediante subcontratación de los mismos, así como las particularidades que al respecto le haya aportado el empleador con la finalidad de que los trabajadores tengan oportunidad de defender su materia de trabajo.

BALANCE

Existen interpretaciones respecto de lo que han representado los tres últimos años del gobierno mexicano, visiones que por razones obvias asumen una posición política frente al acontecimiento. Traemos como referencia las siguientes ideas (Lemus, 2019: 1) lapidarias con la finalidad de colocarnos en el peor de los escenarios:

Para salir del laberinto neoliberal y construir las condiciones de una economía distinta es necesario operar desde el interior de la economía neoliberal misma. Se trata de una tarea compleja que requiere, además de tiempo, montones de imaginación política. En un artículo reciente Joseph Stiglitz anticipaba ya algunas de las prioridades de esa tarea: restaurar el equilibrio entre el Estado, la sociedad civil y los mercados; mermar la capacidad de las grandes corporaciones; cortar el vínculo entre el poder político y el poder económico.

Se afirma también que transitamos por otro gobierno neoliberal con pautas populistas equiparándolo incluso con los de José López Portillo o de Luis Echeverría Álvarez, pero dentro de la lógica de los cinco inmediatos anteriores.

La fundamentación de mayor peso para sostener las anteriores afirmaciones, descansa en el decrecimiento de la economía por falta de inversiones, cierre de empresas, crecimiento mínimo del salario y reducción de las fuentes de empleo y aumento de la pobreza extrema.

Se señalan también excesos de tolerancia del gobierno que llama a la iniciativa privada a ponerse en orden en el aspecto fiscal, pero se abstiene de tomar medidas enérgicas e incluso se les da demasiada importancia a algunos sectores y cámaras empresariales.

Además, desde la oposición, se recrean eventos puntales o residuos de la corrupción del pasado en el gabinete actual o cuando menos, se pretende minimizar la corrupción vivida en los últimos cinco sexenios.

Estas son las concepciones más soberbias, la crítica descansa en la idea de que no hay cambio, que no debe haber cambio. De que vivimos únicamente un cambio de partido en el gobierno.

Con una actitud menos beligerante y autocrítica se señalan una serie de errores cometidos desde el nivel de dirección hasta la falta de expertos en el cuadro gobernante. La dificultad que implica gobernar y sus retos, pero que se tiene voluntad y confianza en una fuerza y habilidad que salga de no se sabe dónde, pero que al final del sexenio nos garantice que el pasado no regresará.

Hay también aquellos que entusiasmados durante décadas por construir algo mejor para nuestro país (teniendo en cuenta desde la izquierda radical hasta la posición liberal de buena voluntad), no nos permitimos pensar que las cosas queden como están, en más de lo mismo cuando apreciamos evidencias del cambio y día con día nos causa desvelo la magnitud que alcance. Cuando nos tocó vivir el que 35 millones mexicanos nos pronunciáramos por el cambio. Cuando reflexionamos sobre lo complejo que es gobernar un país, para todos, incluso los empresarios o capitales que más desprecio nos causan por sus conductas rapaces, concluyendo en la necesidad de dejar de ser críticos para ser propositivos.

Me inscribo dentro de los últimos, entre otras razones, porque es la última oportunidad que tengo de vivir el inicio de una transformación para bien de las futuras generaciones.

PAPEL DE LA REFORMA LABORAL EN EL CAMBIO

Desde antes de las elecciones que llevaran a la presidencia a Andrés Manuel López Obrador, firmados por Enrique Peña Nieto, y mantenidos en su momento por Andrés Manuel López Obrador, tuvimos información de resoluciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2011) y de los términos del T-MEC celebrado por México y los gobiernos de EU y Canadá (SE, 2019) que daban cuenta de la urgente necesidad de una reforma laboral que terminara con décadas de simulación, que reivindicara el trabajo y a los trabajadores y que otorgara certidumbre a las empresas que invierten en México.

La pregunta es ¿representa continuidad que la reforma abarque el fin del último gobierno neoliberal y el principio del gobierno del cambio?

No nos engañemos respecto de las intenciones del exterior, de los compromisos que se pidió que hiciéramos, ninguno es de un perfil que atente en contra del trabajo, o de los trabajadores de nuestro país. Son obligaciones, cambios en las relaciones laborales por las que desde la sociedad civil y los sindicatos independientes se venía luchando décadas atrás, que se relacionan con la necesidad de poner fin al corporativismo sindical y a los contratos colectivos de protección patronal (o empresarial), realidad de la que se tomó conocimiento a nivel nacional mucho antes de que los convenios internacionales fueran solicitados a nuestro país.¹

Apostamos a que los pasos que se han dado y los que tienen que darse de la reforma laboral 2017/2019, serán el detonador del cambio.

Los principales temas de la reforma referida fueron los siguientes:

- Libertad y democracia sindical.
- Contratación colectiva auténtica a nivel constitucional.
- Supresión de las juntas de Conciliación y Arbitraje y creación de juzgados de lo laboral y procedimientos eficaces.
- Creación de procedimiento de conciliación de los conflictos de trabajo como alternativa a la solución judicial.
- Una visión de género de la legislación laboral rebasando aquellas legislaciones que discriminan por esta razón o cualquiera otra que coloque a los trabajadores en condiciones de desigualdad implicando ello que no puede convivir la democracia y libertad sindical con la discriminación.

— 1. Tan solo recordemos que el 15 marzo 1999 se realizó un foro “El derecho del trabajo y la libertad sindical frente al nuevo milenio” en la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, evento organizado por la UNAM y el Centro Americano Para la Solidaridad Sindical Internacional AFL-CIO. En 1999, se publicó el libro “Libertad Sindica”, coedición UNAM, UAM, ALF-CIO, FAT. En 1999 se publicaron las “Memorias: Encuentro Trinacional de Laboralistas Democráticos”, coedición UNAM, UAM, AFL-CIO, FAT y en 2007 se publicó “Contratación colectiva de protección en México. Informe a la Organización Regional Interamericana de Trabajadores (ORIT)”, publicación UNAM, Fundación Friedrich Ebert Stiftung, ORIT. Este libro sirvió como fundamento de la resolución del Comité de Libertad Sindical, por la queja presentada en contra del gobierno de México por la Federación Internacional de Trabajadores de las Industrias Metalúrgicas (FITIM) apoyada por la Confederación Sindical Internacional (CSI) y otras organizaciones.

Además de la reforma Constitucional y a la Ley Federal del Trabajo que fueron los pasos formales a los que hemos hecho referencia, de mayo de 2019 a la fecha, sin ser inhibidos por la pandemia, se viene materializando lo que en la ley se estableció.

Desde las autoridades laborales actuales, se instaló el 31 de mayo de 2019 el Consejo de Coordinación para la Implementación de la Reforma al Sistema de Justicia Laboral, instancia con la presencia de los poderes ejecutivos y judicial de la Federación, y que de 2019 a la fecha han realizado 11 sesiones para atender las acciones que en la reforma se encomendaron.

El Congreso de la Unión de los Estados Unidos Mexicanos con fecha seis de enero de 2020 expidió la Ley Orgánica del Centro Federal de Conciliación y Registro Sindical (CFCyRL) y el indicado Centro viene cumpliendo sus funciones en materia de registro sindical de las organizaciones constituidas con posterioridad a la vigencia de la reforma y registro de los contratos colectivos nuevos. Realiza también la concentración, registro, clasificación y preparación para subirlos en la plataforma correspondiente de todos los sindicatos y contratos colectivos que se encontraban registrados ante gobiernos locales en el interior del país para garantizar la publicidad de estos.

Para 2021, y como primera etapa de la implementación de las funciones de conciliación a cargo del CFCyRL, se han instalado oficinas regionales en Campeche, Chiapas, Durango, Estado de México, Hidalgo, San Luis Potosí, Tabasco y Zacatecas.

Los gobiernos locales de las entidades federativas y de la Ciudad de México deben, en conjunto con el Consejo de Coordinación para la Implementación de la Reforma al Sistema de Justicia Laboral, realizar las reformas de sus Constituciones Estatales con la finalidad de que sean congruentes con la reforma al artículo 123, crear sus correspondientes centros de Conciliación y poderes Ejecutivo y Legislativo locales, crear los juzgados de lo laboral. Estas obligaciones se están cumpliendo en forma paralela a la inmediata anterior por etapas con distintos tiempos e incluso mediando voluntades.

A partir de mayo de 2019 la STPS y el CFCyRL vigilan, supervisan y promueven los procedimientos de legitimación de los contratos colectivos que han determinado las organizaciones existentes realizar. Este innovador procedimiento con el que se pretende liquidar toda aquella contratación colectiva que en el pasado fue depositada por sindicatos corporativos a petición de empleadores

que se acogieron al expediente como forma de evitar la auténtica contratación colectiva. Es verdad que han sido pocos los sindicatos que han realizado el procedimiento de legitimación de sus contratos colectivos y que tienen cuatro años para hacerlo, pero se han dado pasos significativos.

Por el lado de las organizaciones sindicales, con muchas dificultades en las que la ignorancia histórica está presente, se inicia la actualización de sus estatutos a efecto de que quede consignado en ellos, el voto personal libre directo y secreto para la elección de directivas sindicales, la representación proporcional por razón de género, la transparencia y rendición de cuentas del uso de las cuotas sindicales y la obligación de implementar las reformas en materia de elección de directivas sindicales y aprobación de contratos colectivos en un año a partir del 1 de mayo de 2019.

También los contratos colectivos existentes a la fecha de la reforma empiezan a pasar por el procedimiento de consulta a los trabajadores mediante voto personal, libre, directo y secreto para que aprueben o no el contenido, es decir, si es la voluntad de los trabajadores llevar sus relaciones laborales en esos términos y los legitiman.

A la fecha de elaboración de este capítulo, la STPS (2021) reportaba:

Contratos colectivos legitimados: 1 520

Sindicatos registrados: 1 150

Eventos realizados: 3 998

Trabajadores consultados: 826 308

ALGUNOS TEMAS QUE SE ENCUENTRAN EN LAS DISCUSIONES COTIDIANAS DE LA REFORMA LABORAL

Dimensión del cambio

Como se ha señalado, la reforma laboral 2017/2019 apuntalada desde el exterior del país, inició un proceso en el que se dieron los pasos más importantes para que existan sindicatos de trabajadores verdaderos y que negocien las relaciones laborales con su contraparte los empleadores, en un marco ético, propositivo, de buena fe, teniendo en cuenta todas las variables económicas y sociales que están presentes, incluyendo aquellas de la economía general (sector, región, importancia de la empresa y otras) y partiendo de reivindicar el trabajo.

Será necesario propiciar una contratación colectiva, tanto temporal como espacial que brinde las condiciones para llevarla a efecto por ramas de la industria. Esto resultaría beneficioso porque permitiría estrategias productivas, comerciales y que el Estado determine las políticas para la competitividad de nuestro país.

No se quiere referir a contratos colectivos con los contenidos que actualmente se celebran y que en su mayoría implican las particularidades de la empresa o de los trabajadores a su servicio, deben considerar temas como el salario en el sector, la jornada en la región y en todo caso, las particularidades se podrán establecer en contratos particulares anexos por empresa, gremio etc., una contratación colectiva que se corresponda con la realidad de la economía actual, que vea más allá de las fronteras, acorde con la globalización.

EN MATERIA DE CONCILIACIÓN

La reforma laboral de 2017/2019 fue vasta en el tema y compartimos lo expresado por la titular de la STPS sobre que 80% de los conflictos laborales se pueden resolver a través del diálogo, la negociación y no necesitan llegar a los tribunales, que cuenten con gente especializada, que conozca el oficio y pueda, a partir de contraponer las dos posiciones, escuchar a las dos partes, intentar que se resuelvan a través del diálogo. Creemos también, como lo establece la reforma y lo declara la Secretaria del Trabajo Luisa María Alcalde Luján, que en un periodo de 45 días se pueden lograr acuerdos. Sin embargo, quedan pendientes de resolver una serie de cuestiones que deberán ampliar los principios que a la conciliación se le establecieron y deberán ser materias de protocolos para el procedimiento, cuestiones que punteamos en los siguientes términos:

- ¿Qué es conciliar?
- ¿La conciliación tiene fundamentos científicos o es una mera técnica?
- ¿Cuán confiable puede ser para alcanzar la justicia en la solución de los conflictos de trabajo?
- ¿La conciliación de la que estamos hablando tiene su origen en la conceptualización de la Institución que se ha desarrollado desde 1917?

La extensa literatura que al respecto existe nos habla de causas, conceptualización y tipología de los conflictos.

Nos habla también de la existencia de diferencias de opiniones, necesidades, intereses o valoraciones al presentarse el conflicto.

Nos refiere también la existencia de conflictos de relación, de información, de intereses, estructurales y de valores.

El ejercicio que iniciamos de aplicar la conciliación como métodos alternativos de solución de los conflictos laborales, sabemos que está precedido por las experiencias que se han dado en otras materias; civil, mercantil, familiar y penal, con resultados aceptables para el consenso social en casi todas las materias referidas y seguramente las experiencias vividas se tendrán en cuenta para aplicar el método alternativo conciliatorio para resolver los conflictos de trabajo pero la dimensión del problema la queremos establecer recordando que todos los humanos mayores de edad y en muchos casos los menores, hipotéticamente establecemos relaciones laborales o lo pretendemos y, por lo tanto, la necesidad de la conciliación laboral adquiere otras dimensiones.

Como métodos alternativos al judicial, la doctrina reconoce la conciliación, la mediación, la transacción y apreciamos que aún no se alcanza ni en la reforma analizada y tampoco en su instrumentación a establecer de que estamos hablando, conclusión peligrosa que puede minar los alcances de la institución y del cambio.

EN MATERIA DE INSPECCIÓN EN EL TRABAJO

Apreciamos como limitación actual que el modelo de derechos laborales es de alto costo de cumplimiento para las empresas por lo que apuestan por no cumplir con sus obligaciones laborales ante la baja probabilidad de que sean sancionados por la autoridad o que la persona trabajadora afectada inicie un proceso jurisdiccional. Aunado a lo anterior, los funcionarios de las administraciones anteriores, federales y locales vendían en el exterior la existencia en México de *paraísos laborales*.

Se debate en la sociedad y pronto se presentará al Congreso de la Unión² una iniciativa de reforma que implique lo siguiente:

— 2. Tomado del documento preliminar elaborado por Germán Reyes Gaytán de la iniciativa que presentará la Red de Mujeres Sindicalistas al Congreso de la Unión.

- Crear a nivel constitucional, el Sistema Integral de Inspección Social; comprendiendo esta institución las ramas laboral, fiscal y de seguridad social.
- Determinar el alcance del Sistema Integral de la Inspección Social; a la vigilancia del cumplimiento de la legislación laboral y de la seguridad social, los derechos y garantías establecidas en la Constitución, los tratados internacionales en los que México sea parte y las leyes reglamentarias que emanen de ellas, normas oficiales mexicanas, instructivos, convenios, acuerdos y contratos de trabajo, así como de todas aquellas disposiciones dictadas por la STPS y el IMSS en ejercicio de sus atribuciones.
- Establecer la competencia únicamente para la ejecución de la inspección laboral a cargo de la STPS en el orden federal y en el local, a cargo de las secretarías del trabajo locales, de acuerdo con la fracción XXXI del apartado A del artículo 123 de la Constitución y, en materia de seguridad social, a cargo del área designada por el IMSS.
- La creación de un organismo público descentralizado que coordine a nivel nacional el Sistema Integral de Inspección Social.
- La determinación de que sea el organismo coordinador del Sistema Integral de Inspección Social el encargado de la elaboración de los diagnósticos de los mercados de trabajo, creación de los planes y programas de inspección generales y focalizados y el seguimiento de las sanciones impuestas y su reparación, así como la formación, capacitación y certificación de inspectores del trabajo y seguridad social, tanto federales como locales, determinar la cantidad de inspectores necesarios en cada entidad y región y designar para estos salarios competitivos y remuneradores.
- Establecer el deber de orientar la inspección a los problemas y fenómenos que transgreden los derechos de las personas trabajadoras, en especial los referentes al trabajo infantil y forzoso, discriminación y violencia laboral.
- Establecer el deber de que los planes de programas de inspección focalizados se realicen por sectores, cadenas de producción y regiones diferenciando entre las micro, pequeñas y medianas empresas, el seguimiento de las sanciones y su reparación.

En congruencia con lo anterior en la Ley Federal del Trabajo:

- El desarrollo y reglamentación del Sistema Integral de Inspección Social; determinar las atribuciones de la Coordinación Nacional de Inspección Social; determinar las facultades del director general de la Coordinación Nacional de Inspección Social; establecer la integración, conformación y atribuciones de la Junta de Gobierno de la Coordinación Nacional de Inspección Social.
- Determinar las obligaciones de la Inspección del Trabajo a cargo STPS y de las secretarías del trabajo locales con respecto a las atribuciones de la Coordinación Nacional de Inspección Social.
- Establecer el deber de los inspectores del trabajo de vigilar el cumplimiento de las normas de trabajo, en especial, las referentes a la prohibición del trabajo infantil y forzoso, discriminación y violencia laboral, así como acoso y hostigamiento sexual.
- La introducción de la diligencia de inspección, derivada de una petición de medida de inspección laboral judicial emitida por los tribunales laborales sobre las probables violaciones a la normatividad laboral en una empresa o establecimiento.
- Dotar a los inspectores del trabajo de facultades de determinación de medidas inmediatas de seguridad ante el inminente peligro a la vida o salud integral de las personas.
- La introducción de diligencia de inspección derivada de una solicitud del sindicato o de dos terceras partes de los trabajadores de una empresa o establecimiento sobre la existencia de actos u omisiones del patrón que obstaculizan el ejercicio de la libertad sindical.
- Especial atención de la inspección cuando se trate de personas trabajadoras del hogar, migrantes, menores de 18 años, personas que pertenezcan a un grupo vulnerable y las personas trabajadoras que sean susceptibles de ser sujetos de actos de discriminación.
- La obligación de que a los inspectores del trabajo les sean reembolsados todos los gastos imprevistos o de transporte necesarios para el desempeño de sus labores.
- El establecimiento de la prohibición a los inspectores del trabajo, de revelar a la empresa o empleador el origen de cualquier queja que les dé a conocer un defecto o una infracción a la normatividad laboral.
- El establecimiento de la prohibición y sanciones a los inspectores del tra-

bajo que encubran o dejen de actuar ante casos de trabajo infantil y forzoso, discriminación y violencia laboral y hostigamiento o acoso sexual.

- Incorporación de nuevas responsabilidades y sanciones efectivas a los inspectores del trabajo.
- Ampliación de los requisitos de educación, capacitación e instrucción para ser inspector del trabajo.

EN MATERIA DE NO DISCRIMINACIÓN Y VIOLENCIA CONTRA LAS MUJERES EN EL ÁMBITO LABORAL³

- Incorporar en la Ley Federal del Trabajo, los conceptos de violencia y acoso, en los términos que están reconocidos en el Convenio 190 de la OIT. Plantear con claridad que la violencia laboral de género contra las mujeres son los actos u omisiones en abuso de poder que dañan la autoestima, salud, integridad, libertad y seguridad de la víctima, e impiden su desarrollo y atentan contra la igualdad. Puede consistir en un solo evento dañino o en una serie de eventos cuya suma produce el daño y se ejerce por las personas que tienen un vínculo laboral, independientemente de la relación jerárquica. Este concepto incluye el acoso o el hostigamiento sexual.
- Enunciar dónde se puede configurar un acto o varios actos de violencia laboral de género contra las mujeres: en el lugar de trabajo; en los lugares donde se paga a la persona trabajadora, donde toma su descanso o donde ingiere sus alimentos, o en los que utiliza instalaciones sanitarias o de aseo y en los vestuarios; en los desplazamientos, viajes, eventos o actividades sociales o de formación relacionados con el trabajo; en el marco de las comunicaciones que estén relacionadas con el trabajo, incluidas las realizadas por medio de tecnologías de la información y de la comunicación; en el alojamiento proporcionado por el empleador, y en los trayectos entre el domicilio y el lugar de trabajo.
- Establecer que la obligación de eliminar la violencia y la discriminación contra las mujeres es de las autoridades laborales, las personas em-

— 3. Tomado del documento preliminar elaborado por la doctora Aleida Hernández Cervantes de la iniciativa que presentará la Red de Mujeres Sindicalistas al Congreso de la Unión.

pleadoras, las personas trabajadoras y los sindicatos. Corresponde a todos en conjunto y en sus respectivas competencias generar las condiciones para que el entorno laboral esté libre de violencia y discriminación contra las mujeres.

- Establecer que, para prevenir, atender, investigar y sancionar la violencia contra las mujeres en el ambiente laboral, se deben crear programas y procedimientos adecuados por parte de las autoridades laborales, las personas empleadoras y de los sindicatos, en sus respectivas competencias.
- Establecer procedimientos internos e instancias específicas para prevenir, investigar, sancionar y reparar la discriminación y la violencia contra las mujeres en los protocolos de atención de los casos de violencia y acoso contra las mujeres en los centros de trabajo.
- Establecer derechos y obligaciones en torno a las responsabilidades familiares compartidas, que incorporen políticas de cuidados en lo laboral y familiar.
- Incluir el concepto y la garantía de reparación del daño en los términos de la Ley General de Víctimas, así como en términos de los estándares internacionales de derechos humanos (véase sentencia de la Corte Interamericana de Derechos Humanos Caso “Campo algodón” vs. México).
- Establecer la obligación de las personas empleadoras y los sindicatos de desarrollar herramientas, actividades de educación, de formación, de sensibilización para las personas trabajadoras, que creen condiciones para un trabajo libre de violencia y discriminación y que fomenten una cultura de igualdad entre hombres y mujeres, todos los cuales deberán ser medibles, públicos y tener un seguimiento permanente.
- Prescripción de cinco años para las acciones de la trabajadora afectada en los casos de violencia laboral de género, incluyéndose dentro de esta la discriminación, el acoso y el hostigamiento sexual.
- Prohibición del procedimiento de conciliación en los casos en los que se manifieste la existencia de hostigamiento y acoso sexual, discriminación u otros actos de violencia.
- Exceptuar la instancia de conciliación cuando se trate de conflictos inherentes a discriminación en el empleo y ocupación por embarazo, así como por razones de sexo, orientación sexual, raza, religión, origen

étnico, condición social o acoso u hostigamiento y en los casos que se manifieste la existencia de hostigamiento y acoso sexual, discriminación u otros actos de violencia.

- A petición de parte, se podrá decretar providencias cautelares en los casos que se reclame: “discriminación en el empleo [...] así como violencia y discriminación en contra de las mujeres y los casos de trabajo infantil”.

Activar medidas de protección implementadas aún sin la petición de la presunta víctima, de forma aislada o conjunta y son las siguientes:

- a] Acciones de sensibilización a un área en particular.
- b] Reubicación física o cambio de área de la presunta víctima o de la presunta persona agresora.
- c] Cambio de horario de cualquiera de las personas involucradas, con la finalidad de brindar seguridad y confianza en el ambiente.
- d] Autorización para realizar funciones fuera del centro de trabajo.
- e] En caso de considerarse necesario, licencia con goce de sueldo mientras la denuncia esté en investigación.
- f] Otras medidas que a consideración del Tribunal coadyuven para la protección de la presunta víctima y del ambiente laboral.

POR CUANTO A LIBERTAD Y DEMOCRACIA SINDICAL⁴

La experiencia a partir de las reformas 2017/2019 nos permite apreciar que es necesario establecer en la Ley Federal del Trabajo que siempre se tomará en cuenta el principio de progresividad del derecho de las minorías incluso en instancias de representación y deberán quedar asentadas las circunstancias de la representación proporcional en razón de género de la directiva sindical.

- Implementar herramientas, actividades de educación, de formación, de sensibilización para las personas trabajadoras, que creen condiciones para un trabajo libre de violencia y discriminación y que fomenten una

— 4. Tomado del documento preliminar elaborado por el doctor José Alfonso Bouzas Ortiz de la iniciativa que presentará la Red de Mujeres Sindicalistas al Congreso de la Unión.

cultura de igualdad entre hombres y mujeres, todos los cuales deberán ser medibles, públicos y tener un seguimiento permanente.

- Tener en cuenta que no siempre las empresas se encuentran en condiciones de otorgar un ejemplar del contrato colectivo a cada trabajador (obligación establecida en la fracción XXX del artículo 132 de la Ley Federal del Trabajo) y posibilitar que se cumpla el objetivo por otros medios, garantizar la información de su contenido a cada trabajador por los medios que en cada caso sea factible, hacer viables y efectivas las garantías de publicidad, derecho a la información y libertad y democracia en la celebración del contrato colectivo.

- Reformar el artículo 133 de la Ley Federal del Trabajo para incorporar como fracciones IV y siguientes:

IV. Obligar a los trabajadores por coacción, violencia o acoso laboral o por cualquier otro medio, a afiliarse o retirarse del sindicato o agrupación a que pertenezcan, o a que voten por determinada candidatura, así como cualquier acto u omisión que atente contra su derecho a decidir quién debe representarlos en la negociación colectiva;

IV. BIS Condicionar la contratación de los trabajadores a la afiliación o retiro del sindicato o agrupación a la que pertenezcan. En ningún caso podrá coincidir el momento de la contratación de un trabajador con el acto de afiliación o retiro del sindicato o agrupación sindical a la que pertenezcan;

IV. TER Realizar pronunciamientos o comunicaciones relacionadas con temas de sindicación o conflictos colectivos.

IV. QUATER. Obligar, sugerir o coaccionar a los trabajadores para firmar o elaborar documento en los que soliciten la no retención de cuotas sindicales.

[...]

V. BIS. Influir directa o indirectamente en los trabajadores en la consulta del contrato colectivo de trabajo o en la votación del estallamiento de huelga.

Y en congruencia modificar el artículo 993 de la Ley Federal del Trabajo.

Por cuanto a la participación de todos para aprobar sus condiciones de trabajo, nos percatamos de que en las reformas de 2019, no se consideró el

Reglamento Interior de Trabajo que se convenga y que en su aprobación deberá seguirse el procedimiento establecido por los artículos 371 fracción XIV Bis, 386 Bis y 390 Ter en lo que le sean aplicables con la finalidad de garantizar los principios de representatividad en las organizaciones sindicales igualdad de género, democracia, legalidad, transparencia, certeza e imparcialidad, pero también se fomentará una cultura de corresponsabilidad.

EN MATERIA DE TRABAJO MIGRANTE

Reformas constitucionales a la LFT y a la Ley de Migración en los siguientes términos:⁵

- La armonización de la Ley Federal del Trabajo con el Convenio Internacional sobre la Protección de los Derechos de los Trabajadores Migratorios y sus Familias.
- La erradicación de la discriminación a personas trabajadoras migrantes y sus familias.
- La eliminación de algunos preceptos jurídicos de la Ley de Migración que tienen que pasar a formar parte de la Ley Federal del Trabajo.
- Abordar desde la transversalización de la perspectiva de género las normas del trabajo que impliquen los derechos de las personas migrantes.
- Con independencia de la nacionalidad se garanticen los derechos humanos consignados en la Constitución.
- Derecho de coalición conforme al artículo 1 constitucional.
- Condiciones de trabajo incluidas salud y vivienda para las personas trabajadoras migrantes y sus familiares en condiciones de igualdad de trato, no discriminación.
- Posibilidad de formar parte de la directiva del sindicato con independencia de la nacionalidad conforme a los estatutos del sindicato.
- La adopción de las medidas de seguridad de aplicación inmediata en caso de peligro inminente para la vida, la salud o la integridad de las personas trabajadoras con independencia de su calidad migratoria.

— 5. Tomado del documento preliminar elaborado por Flor Edith González Pardo de la iniciativa que presentará la Red de Mujeres Sindicalistas al Congreso de la Unión.

- Inspección del trabajo que proteja los derechos de las personas trabajadoras incluyendo trabajadores migratorios.
- La adopción de las medidas de seguridad de aplicación inmediata en caso de peligro inminente para la vida, la salud o la integridad de las personas trabajadoras con independencia de su calidad migratoria.
- Reformas a la Ley de Migración.
- Se busca el reconocimiento en el texto de la ley de los derechos laborales de las personas migrantes, conforme a lo establecido en el artículo primero constitucional, la Ley Federal del Trabajo y los tratados internacionales aplicables a la materia.

EN MATERIA DE TRABAJO INFANTIL⁶

- La meta es la armonización de la Ley Federal del Trabajo con la Ley General de los Derechos de Niñas, Niños y Adolescentes (LGDNNA), La Convención de los Derechos del Niño y los convenios internacionales aplicables a la materia.
- El reconocimiento de niñas, niños y adolescentes como personas sujetas de derechos.
- Cambio de paradigma de una visión adultocéntrica a una visión que reconozca a niñas, niños y adolescentes, como sujetos de derechos que participan activamente y son escuchados en las decisiones que implican la protección y garantía de sus derechos.
- La eliminación de la denominación *menores* de la Ley Federal del Trabajo por la incorporación de nombrar a la infancia y adolescencia como *niñas, niños y adolescentes* especificando los rangos de edad y homologando tales definiciones con la LGDNNA.
- El abordaje de la protección integral de los derechos de niñas, niños y adolescentes y restitución de los mismos desde una perspectiva de la interseccionalidad de los derechos humanos.

e) La incorporación del trabajo coordinado entre las autoridades del trabajo y las procuradurías de Protección de Niños, Niñas y Adolescentes,

— 6. Tomado del documento preliminar elaborado por Flor Edith González Pardo de la iniciativa que presentará la Red de Mujeres Sindicalistas al Congreso de la Unión.

como entes integrantes del Sistema Nacional de Protección Integral de Niñas, Niños y Adolescentes para proteger de manera integral de acuerdo con el Interés Superior de la niñez a niñas, niños y adolescentes contra todo acto de explotación laboral que violente sus derechos humanos.

- Garantía efectiva del derecho a la educación de niñas, niños y adolescentes que trabajan mediante planes de restitución de derechos individualizados para garantizar su pleno desarrollo integral.
- El fortalecimiento de una inspección del trabajo que proteja a niñas, niños y adolescentes trabajadores de todo acto de explotación laboral y restituya de manera integral sus derechos humanos.
- La incorporación de la representación coadyuvante a través de las procuradurías de Protección.
- La eliminación de la criminalización del trabajo de la infancia y adolescencia y la incorporación de un enfoque intercultural que nombre y reconozca las diversas realidades sociales y culturales de niñas, niños y adolescentes en el país.
- La vigilancia y cumplimiento del marco jurídico nacional e internacional de protección de los derechos de la niñez que erradique de manera progresiva la explotación laboral y el trabajo infantil de niñas, niños y adolescentes en México.
- La transversalización de la perspectiva de género ya que las actividades en el trabajo que realizan niñas, niños y adolescentes evidencian la reproducción de roles de género naturalizados en la cultura de privilegios al género masculino y adultocéntrica de nuestra sociedad.

OTROS TEMAS PENDIENTES

Trabajo no nos falta y los legisladores tienen la obligación de materializarlo en reformas que en cascada cambien el escenario; revisar la vigencia del apartado B del artículo 123 constitucional y las leyes estatales en la materia, regular adecuadamente otras instituciones análogas a la subcontratación pero diferentes como el trabajo en plataformas, el teletrabajo, *Call Center* y otras que seguramente de una pausada reflexión detectemos.

Flexibilizar otras instituciones del derecho laboral con la intención que respondan a los cambios derivados de la simple evolución del sistema de pro-

ducción capitalista, pero con seguridad social tutelar (con mayúscula) de los derechos de los trabajadores. A riesgo de ser criticado, en temas como los objetivos que debe perseguir la huelga; derogar las fracciones II, III, IV, V, VI, y VII del artículo 450 y regresar la huelga a una textura más abierta, dejando la fracción I, tal y como se considera en el apartado A del artículo 123 de la Constitución: “conseguir el equilibrio entre los diversos factores de la producción, armonizando los derechos del trabajo con los del capital”.

La experiencia que hemos vivido en los últimos años en relación con los avances de las reformas estructurales al nivel constitucional, lejos están de que con ellas se apuntalen dichos cambios, generalmente se desvirtúan y en muchos casos se retrocede, es el riesgo que se corre con la reforma al artículo 123, por lo que es importante seguir insistiendo en las reformas a la LFT, que no solo se desprendan de la reforma constitucional, sino también de los tratados internacionales suscritos y ratificados por México y que se avance en los grandes pendientes que han obstaculizado la democracia de las relaciones laborales.

A manera de colofón, el cambio deberá ser cultural que revise no solo los últimos sexenios, seguramente más atrás encontraremos lastre que tirar. Si Rafael Lemus en la cita que referimos tiene algo de verdad, en el laberinto neoliberal del que se tiene que salir no captura solo a AMLO, sino que en el que nos encontramos toda aquella mayoría que votamos por el cambio.

BIBLIOGRAFÍA

Guerra y Guerra, Germán G. (2012), “Políticas de protección laboral en etapas de crisis en México: el Seguro de Desempleo del Distrito Federal”, *Estudios Demográficos y Urbanos*, México, El Colegio de México 27 (3): pp. 661-697. Recuperado de: <<https://estudiosdemograficosyurbanos.colmex.mx/index.php/edu/article/view/1424>>.

Kaplan, David (2021, 27 septiembre), *Twitter*. Recuperado 20 de octubre de 2022, de <https://twitter.com/David_S_Kaplan/status/1442476256218419204?s=20>.

Lemus, Rafael (2019), “AMLO en el laberinto neoliberal”, en *The New York Times*, recuperado 8 de julio, de: <<https://www.nytimes.com/es/2019/07/08/espanol/opinion/lopez-obrador-neoliberalismo.html>>.

Medición de pobreza 2016-2020 (s. f.-a), recuperado 20 de octubre de 2022, de <https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Pobreza_2020.aspx>.

Inegi, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) / Encuesta Telefónica de Ocupación y Empleo (ETOE) / Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (nueva edición) (ENOE-N).
Organización Internacional del Trabajo (2011), Informe del Comité de Libertad Sindical de la Organización Internacional del Trabajo sobre el caso 2694 presentado en la reunión 310 de la OIT celebrada el 24 de marzo de 2011 en Ginebra Suiza, pp. 210-258.
SE (2018), “Capítulo 23 del Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá”, celebrado el 30 de noviembre de 2018 y modificado el 10 de diciembre de 2019. Recuperado de: <<http://www.sice.oas.org/Trade/USMCA/Spanish/23Laboral.pdf>>.

Notas sobre la situación actual de la exploración petrolera en México, 2016-2021

Fabio Barbosa Cano

INTRODUCCIÓN

Se entiende por exploración petrolera al conjunto de actividades de campo y de laboratorio cuyo objetivo es descubrir nuevos yacimientos de hidrocarburos. No se necesita abundar para explicar el carácter estratégico de esta actividad, definida por uno de los primeros directores de Pemex, como “la columna vertebral de la industria petrolera” (Bermúdez, 1958: 39), en este capítulo intentamos resumir su comportamiento en los últimos cinco años, lapso que se distingue porque al lado de Petróleos Mexicanos (Pemex), empiezan a trabajar como operadoras, en el territorio o en el Golfo de México, empresas de capital privado. Ambas han logrado algunos descubrimientos, pero también se han enfrentado a dificultades que hoy parecen insuperables, como son yacimientos de un volumen muy reducido, incapaces de pagar sus costos, o peor, un número creciente de pozos se encuentran inundados o solo resultan hoyos secos, a pesar de las dificultades, como ya se dijo, aún no se realizan descubrimientos gigantes, pero sí de un volumen “significativo”, esa es la hipótesis principal en este ensayo, las dificultades y los escasos resultados son característicos de una nueva etapa de la industria, que ahora mayormente ofrece yacimientos minúsculos, en zonas de altas presiones, elevadas temperaturas y con frecuencia los equipos de perforación se han visto obstaculizados por masas de sal. También tenemos nuevos retos en este periodo.

En estas notas elegimos tres sectores de la industria: el primero, y al que más espacio se dedica es a las aguas profundas, representan el renglón

más importante de los llamados “recursos prospectivos” (CNH, Prospectivos, 2020); en segundo lugar, la exploración realizada entre 2016-2020 en el Litoral Tabasco, zona de aguas someras, privilegiada por el actual gobierno; y finalmente, dedicamos unas líneas a las actividades en las áreas no convencionales, que son aquellas que requieren *fracking* para su desarrollo y que constituyen el otro renglón, hoy semiparalizado, de los “prospectivos”, que también podríamos llamar petróleo para el futuro.

En la medida en que es posible vamos a considerar exploraciones exitosas, que elevan la tasa de reposición de reservas, a los resultados medidos como reserva *probada, descubierta* evitando las cifras de recursos que aún no se han obtenido como son las llamadas reservas “probables, posibles”, o “potenciales”, la experiencia ha mostrado que tales cifras no son muy adecuadas para apoyar decisiones de política económica, el caso del contrato firmado con la empresa Odebrecht es un ejemplo, se les vendió gas que aún no se había descubierto, pero se esperaba encontrar en aguas profundas. Tenemos que buscar indicadores más cercanos a la realidad para construir escenarios un poco más previsibles.

Las subastas organizadas para asignar bloques a los inversionistas privados fueron una oportunidad de observar cómo se evaluaba en el extranjero el potencial petrolero de nuestro país. Los espacios marítimos en aguas profundas se licitaron divididos en 39 bloques, un tercio de los cuales fueron desairados, aproximadamente otro tercio fue adquirido por la Royal Dutch Shell, que se convirtió en la petrolera con el segundo mayor número de contratos.

En las subastas no se observó una evaluación homogénea. Las empresas chinas enviaron a México 100 expertos en geociencias, pero ese enorme equipo solo mostró interés por dos bloques ubicados en la región fronteriza colindante con Estados Unidos, llamada Cinturón Plegado Perdido, subrayo el contraste con la evaluación de la Shell.

La licitación ofreció varias lecciones: los interesados en adquirir los recursos de México preferían las áreas desconocidas y dejaron desiertos los bloques en los que Pemex ya había explorado, e incluso tenía pozos perforados, pero solo con reservas probables o posibles.

Otro dato que revela un temprano escepticismo de los inversionistas extranjeros sobre las aguas profundas de México es el desaire que sufrieron todas las propuestas de asociación, con excepción del campo Trion. En cam-

bio, el área más codiciada fue la Cuenca Salina Profunda, ubicada al extremo sureste del Golfo de México a 200 y en algunos puntos 300 kilómetros de las costas.

Se creía que solo avanzada la década 2020-2030 empezaríamos a tener algunos resultados, pero los acontecimientos mostraron que las grandes empresas están empeñadas en una carrera contra el tiempo y han acortado plazos. La licitación de la ronda dos se realizó en 2018, solo meses más tarde, en mayo de 2019, en la Offshore Technology Conference que se celebra anualmente en Houston Texas, el vicepresidente de Exploración de Shell para América del Norte expuso los planes de la compañía para aguas profundas en México, revelando que para diciembre de ese mismo año, 2019, se perforarían los primeros pozos en nuestros espacios marinos (Jones, 2019). En efecto, en la navidad de 2019, el barco Deepwater Thalassa, se encontraba navegando a su objetivo en aguas ultra profundas en los confines del Golfo de México.

LA PRIMERA CAMPAÑA EXPLORATORIA EN MÉXICO REALIZADA POR ROYAL DUTCH SHELL

Pablo Tejera-Cuesta, gerente general de Shell en México, concedió en Houston, Texas una entrevista a la periodista Katherine Schmidt, misma que se reprodujo en la revista petrolera mexicana: *Energía a Debate*. El funcionario anunció el inminente arranque de una “campaña exploratoria en México, como parte de un esfuerzo más amplio para elevar la producción de la compañía en aguas profundas a nivel mundial” (Schmidt, 2019: 23).

Tejera-Cuesta reveló que el objetivo de Shell era “crear una nueva región petrolera que genere producción [...] hacia fines de la década 2020-2029” (Schmidt, 2019: 24), el joven anticipó que “si los primeros resultados eran exitosos”, Shell contribuiría a “elevar la producción mexicana en 900 mil barriles diarios”.

Tejera-Cuesta también informó sobre los avances de lo que llamó la “hazaña logística” que significaba la puesta en marcha de las bases de operaciones cerca de Tampico para los pozos en Perdido y del puerto de Dos Bocas para los de la cuenca Salina Profunda.

UNA SERIE DE CINCO FRACASOS CONTINUOS

En enero de 2020 inició la perforación de “Chibu-1”, en el bloque 20 de la Salina Profunda, en el extremo norte del paquete a licitar y el pozo en una profundidad de agua de casi de 2 760 metros a los que se suman 6 731 metros verticales para alcanzar el yacimiento. Cuando llegaron las fechas de las pruebas de producción, la Shell se mantuvo en silencio. Cuando el resultado es exitoso, las empresas se apresuran a difundir boletines de prensa informando el descubrimiento. Unas semanas más tarde el equipo de perforación se trasladó al bloque adyacente, el número 21, a trabajar en un segundo pozo, el Max-1, también este último en condiciones extremas: un tirante de agua de más de 2 500 metros y sumando la profundidad al objetivo, tenemos más de siete kilómetros, solo hasta finales de 2021 la Shell confirmó lo que todo el mundo petrolero sabía: los dos pozos fracasaron, Chibú resultó no comercial y el Max un hoyo seco (CNH, Actividad Exploratoria, 2021: 2).

Los contratiempos no ocurrieron aislados, uno poco antes, el 21 de junio de 2019, en esa misma cuenca salina profunda, fracasó el pozo Yaxchilán Este-1EXP, perforado por la compañía estatal de Malasia y que solo encontró agua, y en las someras de esa misma cuenca otra petrolera británica llamada Cairn Energy falló consecutivamente en tres pozos llamados: Alom, Bitol y Ehecát, estos tres en aguas someras. Por los mismos días, en marzo de 2020 la Exxon, cuyos orígenes se encuentran en la Standard Oil de Rockefeller, asociada con la francesa Total, encontró un hoyo seco en el pozo Etzil del gigantesco bloque 2 del Cinturón Perdido (Siegler, 2020).

A la lista de fracasos se sumaron los chinos cuyo pozo “Ameyali-1” fue declarado “no comercial”. Desde las primeras informaciones sobre los proyectos de exploración de China Offshore se revelaron dificultades, para el 20 de febrero de 2020, se habían concluido 13 estudios exploratorios y ocho continuaban en proceso (CNH, 2020; Acta Décima Extraordinaria, 2020: 14), para entonces ya se había detectado que “varios cuerpos de sal truncan los prospectos” pero se consideró tarea fácil cruzar un desafiante cuerpo salino de 3 500 metros de espesor (CNH, 2020; Acta Décima Extraordinaria, 2020: 14). Este pozo fue declarado “no comercial” pero los chinos no han abandonado el bloque porque tienen ubicadas otras localizaciones de perforación. La sal es un material dúctil, no rocoso, tiende a escurrirse a las zonas de menor presión.

Las masas de sal son un problema para el perforador, desde los años noventa del siglo pasado hay tecnología para enfrentar múltiples casos, pero, como estamos viendo, en algunos pozos todavía no se logran resultados positivos.

Poco más tarde China Offshore comenzó a abandonar la mayor parte del bloque 4, que con tantas cavilaciones había adquirido. En este perforó el pozo “Xakpun-1 Exploratorio”, que resultó seco, de manera que la Comisión Nacional de Hidrocarburos (CNH) aprobó el inicio del procedimiento de terminación anticipada por renuncia de más de un tercio del área y por cesión de otra porción, otro tercio, puede leerse una breve explicación de un analista quien aclara que, en ese bloque, se ha iniciado “la etapa de transición final, contenida en la cláusula 18.7 del contrato, durante la cual el Contratista deberá devolver el área objeto de renuncia a la CNH o a un tercero que se designe para tal efecto” (Juárez, 2021: 35).

Algunos pocos bloques ya fueron devueltos al gobierno mexicano e incluso las petroleras salieron del país, como, el caso mencionado de los estadounidenses de Exxon-Mobil, quienes tuvieron una arrogante reacción inmediata al encontrar seco el Etzil, decidieron devolver de inmediato el bloque y como aún tenían el compromiso de perforar un segundo pozo pagaron una multa de poco más de 20 000 000 de dólares. También la British Petroleum devolvió el bloque 2, frente a la comunidad Allende en Coatzacoalcos, después de encontrar el pozo Acan-1 no comercial y el pozo Yaluk-1 inundado de agua.

FIN DE LA PRIMERA CAMPAÑA EXPLORATORIA

Después de varios meses de silencio, se pudo comprender que Shell había abandonado los planes originales, suspendió la campaña y las perforaciones en la Salina Profunda, concentrándose en estudios llamados “post mortem”. El Thalassa abandonó el país, porque sus nuevas actividades no requerían tanta capacidad de tirantes de agua, así que Shell contrató las plataformas de la empresa mexicana de Ramiro Garza Cantú y se trasladó a Perdido. Nadie esperaba que la geología volviera a presentarnos ambientes de pesadilla, describiremos a continuación los tres nuevos fracasos.

El Chimalli 1-exploratorio, el tercer pozo de Shell en México fue perforado en el bloque 3 de la Ronda 2 en Perdido, tiene una profundidad de agua de 1 400 metros y consiguientemente tuvo un costo de 36 000 000 de dólares, fue una sorpresa mayúscula cuando resultó “seco” (CNH, Actividad Exploratoria, 2021: 2).

El Xochicalco-1, cuarto pozo de los angloholandeses se aprobó desde agosto de 2020 y es un pozo en 1 858 metros de profundidad de agua (CNH, Autorización, 2020), también más moderado que los de la cuenca salina, fue reportado “productor no comercial”, resultado sorprendente porque en la localización exploratoria, se habían ubicado cinco estratos con posibilidades, se ensayaron tecnologías nunca antes aplicadas en México pero que no describiremos porque su objetivo era disminuir costos, y lo que las dificultades actuales requieren es mejorar la sísmica para evitar pozos inundados o secos o nuevas tecnologías para enfrentar las masas de sal. Rebuscando en las causas de los contratiempos encontramos que la estructura Xochicalco también está afectada por los cuerpos salinos.

Finalmente, el pozo Xuyi-1, también resultó un hoyo seco, a pesar de ser el más somero de los tres, su tirante de agua es de 894 metros (CNH, “Actividad Exploratoria, 2021), se ubica muy cerca de la costa de Tamaulipas, en los límites del bloque 6 de Perdido, adyacente a la zona de aguas someras. Apenas se difundieron las noticias del nuevo fracaso una pequeña empresa inglesa llamada Harbour Energy, creada en 2020, anunció que abandonaría sus dos bloquecitos, el 11 y el 13 frente a las costas de Tamaulipas, cercanas a los pozos fallidos, pero que se concentraría en el bloque 30, frente a las costas de Tabasco en aguas someras en donde, como explicaremos más adelante parece estar surgiendo una nueva zona exitosa, los ingleses con claridad confiesan que “su estrategia es enfocarse principalmente en oportunidades de bajo riesgo” (Offshore staff, 2021). Esta compañía obtuvo los bloques 11,13 y 30 en la Ronda 3, Licitación 1, la última realizada en el gobierno de Peña, el 27 de marzo de 2018.

Hoy, en el Cinturón Perdido, la exploración se ha detenido y quizá solo podrá ser destrabada cuando empresas como la Shell o China Offshore tomen las decisiones sobre qué hacer ante los desafíos que presentan las profundidades de más de 3 000 metros del lecho marino acercándose a la llamada Planicie Abisal del Golfo.

LOS NORUEGOS TAMBIÉN ABANDONAN NUESTRO PAÍS

La noruega Equinor, antes Statoil, también anunció su renuncia a sus dos bloques en la Cuenca Salina Profunda (Alegría, 2021), como lo escribió el repor-

tero de *La Jornada*, los noruegos ya no consideraron las aguas profundas de nuestro país entre las prioritarias a nivel mundial, abandonan México, pero mantienen sus inversiones en Brasil y Guyana.

“EL PEOR ENEMIGO DE LA SÍSMICA”

Transcribimos algunas observaciones sobre estas dificultades formuladas por un ingeniero que actualmente labora en la zona Perdido: el 20 de mayo de 2021 Javier Subia, *senior geologist* de Chevron, fue invitado por los estudiantes de la carrera de Ingeniería Petrolera de la Unidad Ticumán del Instituto Politécnico Nacional a impartir una conferencia con el título de la exploración petrolera. Javier Subia, experto que trabajó en Brasil y lleva algún tiempo en Perdido, entró directamente al punto:

los cuerpos salinos son los peores enemigos [...] de la sísmica, [...] tener una buena calidad de imagen sísmica para hacer una buena interpretación debajo de los cuerpos salinos, es realmente un desafío bastante grande [...]. Entonces, a pesar de la cantidad de pozos que tenemos en el área, esta todavía continúa con muchas... incertidumbres a la hora de definir la configuración de las estructuras y el sistema petrolífero en sí, [...] ojalá que podamos seguir haciendo exploración en esta área, ojalá que se puedan preparar más pozos, y que se puedan calibrar mejor los modelos geológicos, de manera que resulte a la larga en una probabilidad de éxito de descubrimientos un poco mayor de la que tenemos ahora” (Subia, 2021).

SOBRE LA SALINA PROFUNDA

Específicamente sobre la Salina Profunda dijo el ingeniero:

es realmente una cuenca de frontera, tiene muy poca información todavía para poder calibrar los modelos geológicos e interpretaciones que tenemos [...] las complejidades son básicamente parecidas a las que se tiene en el área de Perdido igual tenemos dos niveles de sal [...] que como ya dije destruyen o no favorecen la obtención de buenos datos sísmicos

y eso definitivamente hace que la interpretación sea difícil [...] y tenemos también la poca cantidad de pozos que nos permitan calibrar esos modelos geológicos”. “[...] Entonces, de nuevo, es esta un área [...] de frontera con mucho trabajo por hacer (Subia, 2021).

Como se sabe, las aguas profundas fueron privilegiadas en el sexenio de Peña Nieto, en 2016 se perforaron ocho pozos exploratorios en el Cinturón

Cuadro 1
Pozos profundos perforados por compañías privadas en México

<i>Núm.</i>	<i>Fecha de inicio</i>	<i>Pozo</i>	<i>Compañía</i>	<i>Resultado</i>	<i>Ubicación</i>
1	enero 2019	Etzil-1 sondeo	Exxon-Total	"totalmente seco"	Cinturón Plegado Perdido. Bloque 2, Licitación 4, Ronda 1
2	febrero 2019	Cholula-1	Murphy y socios	Aceite y gas	Salina Profunda bloque 5
3	junio 2019	Yaxchilán Este-1 expl	Petronas/ Carigali	Solo agua	Salina Profunda
4	enero 2020	Chibú-1 exploratorio	Shell-Chevron	No comercial	Salina Profunda (al extremo norte)
5	febrero 2020	Chinwol-1 exploratorio	Repsol	Aceite y gas	Salina Profunda (al extremo sur)
6	marzo 2020	Polok-1 exploratorio	Repsol	Aceite y gas	Salina Profunda (al extremo sur)
7	abril 2020	Ameyali-1	China Offshore	No comercial	Cinturón Plegado Perdido
8	abril 2020	Max-1 exploratorio	Shell-Chevron	Seco	Salina Profunda (en el extremo norte)
9	mayo 2020	Juum-1 Chimali-1	Repsol	Solo agua	Cordilleras Mexicanas
10	abril 2021	exploratorio	Shell	Seco	Cinturón Plegado Perdido
11	abril 2021	Xakpun-1 exploratorio	China Offshore	Seco	Cinturón Plegado Perdido
12	mayo 2021	Xuyi	Shell	Seco	Cinturón Plegado Perdido
13	agosto 2021	Xochicalco-1 exploratorio	Shell	No comercial	Cinturón Plegado Perdido
14	agosto 2021	Chak-1	Repsol	Seco	Salina Profunda (al extremo sur)

Fuente: CNH, Reporte de actividad exploratoria (años 2016-2021), Repsol (2020), "Repsol realiza dos importantes descubrimientos de petróleo en México".

Perdido: Melanucetus, Tiaras, Mirus, Alaminos, Vasto, todos fueron encontrados invadidos de agua, incluso “Maximino-101” resultó con el mismo problema, algunos, aunque reportados como “productores de aceite” como Doctus-1 y Nóbilis-1 (CNH, Reservas, 2017) fueron desairados en las subastas. Consideramos que, debe difundirse más información para contabilizar estos hallazgos en la tasa de reposición de las reservas de nuestro país. En 2017 en el golfo profundo Pemex perforó Nóbilis 101 y un segundo Exploratus y en 2018 el pozo Doctus. Ninguna cifra, 2P o 3P, resultado de estas actividades, puede participar en la tasa de reposición de las reservas.

Antes de concluir agregaremos que en febrero de 2022 Shell anunció que reanudaría las perforaciones en la desafiante parte norte de la Salina Profunda, esperamos que para finales de 2022 o comienzos de 2023 den la información sobre el nuevo pozo, que será estratégico, porque, si llegara a descubrir un yacimiento importante, podría regresar el atractivo de las aguas profundas de México.

LA REANUDACIÓN DE LA EXPLORACIÓN EN LITORAL TABASCO

La exploración de Pemex en Litoral Tabasco está enfrentando problemas similares a los de aguas profundas, el examen de ambas experiencias apoya la hipótesis de que, tanto la empresa estatal como las privadas, enfrentan ambientes de mayor complejidad geológica.

En Litoral Tabasco, en 2016, solo dos pozos fueron exitosos: Pokche en operación desde marzo de 2020 y el Uchbal cuyos aceites ligeros también ya están llegando a tierra, en ese mismo año. La CNH reportó un tercero llamado “Teca”, con casi 30 000 000 de barriles (CNH Reservas, 2016) pero se tuvo que “congelar” el plan de desarrollo porque el “Teca delimitador” resultó invadido de agua, continuar devino un riesgo inaceptable. Los dos descubrimientos no alcanzan a reponer ni 05% de las reservas extraídas en ese año.

En 2017 se reportaron en Litoral Tabasco cuatro pozos descubridores: Hok-1, Octli-1, Suuk-1A y Koban-1 (CNH Reservas, 2017), y desde luego Zama, quizá el mayor descubrimiento realizado por los contratistas privados.

Los cuatro han sufrido problemas que obligaron a Pemex a interrumpir el proyecto ya aprobado. En Suuk, cuyos recursos la CNH había estimado en 30 000 000 de barriles, no se ha podido detonar la producción, la situación se

ha prolongado desde 2015, tal vez deberíamos borrarlo de la lista de campos con reservas probadas.

EL MISTERIO DE KOBÁN

Lo mismo ocurre con el campo Kobán frente a la costa de Centla, la CNH aprobó su Plan de Desarrollo, el problema principal es que no se trata de aceite sino de gas y condensados y que los espesores muy delgados del yacimiento podrían provocar el fenómeno llamado “condensación retrógrada”, frecuente en este tipo de depósitos, desde luego no abundaremos sobre este tema, pero por lo menos debemos mencionar que, solo con la información de estos nuevos problemas expresión de que ya queda muy poco en el subsuelo (en entrevistas los geólogos califican a los depósitos como “trampas muy sutiles”) podemos comprender por qué se caen, o se postergan, proyectos que en la primera etapa de su diseño, parecían más seguros. Suuk y Kobán fueron mencionados, en el Quinto Informe anual de Peña Nieto, en una lista de los principales descubrimientos petroleros.

En 2017 la tasa de éxitos nacional fue de 22% y la tasa de reposición de reservas otra vez no alcanzó ni 0.05%, porque los volúmenes que CNH reportó como reserva probada de los pozos descubridores apenas ascendió a 69.5 millones de barriles (CNH, Reservas, 2018), la costa tabasqueña fue la única región en la que tuvimos pozos productores comerciales.

En 2018, según los reportes oficiales, en Litoral Tabasco tuvimos solo dos pozos exploratorios con reservas probadas el Mulach, que es el principal, con 12 000 000 de barriles de aceite y Manik 101 A, que asumimos también explorador, con apenas 2.07 (a continuación se muestra el número para destacar el volumen tan pequeño: 2 700 000 barriles). También aparecen tres pozos profundos en la cuenta de los exitosos productores, pero sin reservas probadas y aún sumando los terrestres la reposición de reservas por descubrimientos no logró ni 3% (CNH, Reservas, 2019).

En 2019, verdaderamente el primer año en el que se aplicó la nueva política petrolera del presidente López Obrador, el número de pozos de exploración casi se triplicó y en Litoral Tabasco, según el informe anual de Pemex, sus equipos perforaron 23 pozos, paradójicamente, los resultados en la estadística de ese año aparecen muy reducidos, solo figuran tres éxitos comerciales:

1) Tema, 2) Tlamatini y 3) Itta, seguramente la certificación de los descubrimientos es un proceso complicado y lento, pero la CNH publicó nueva información muy importante en 2020, como veremos a continuación.

LA RATIFICACIÓN DE DESCUBRIMIENTOS EN 2021

A finales de 2020, la CNH publicó la *Gaceta*, núm. 29 enteramente dedicada a ofrecer cifras de los descubrimientos, no son reservas probadas, sino una estimación preliminar de las empresas posteriormente ratificada por la Unidad Técnica de Exploración y su Supervisión de la CNH, y discutida y eventualmente aprobada por el órgano de gobierno, de cuyas actas hemos tomado la información que citaremos. Los enumeramos a partir de Litoral Tabasco:

En Chejekbal-1 Explorador, Pemex descubrió dos yacimientos aceiteros con 134 000 000 de barriles de petróleo, fue perforado en un tirante de 24 metros, para alcanzar una profundidad total de casi 7 000 metros, cortó, desde las formaciones más recientes, toda la columna geológica prolongando las actividades casi dos años.

En orden de la volumetría sigue el Tlamatini-1 Explorador, su perforación dilató menos de dos meses, concluyó el 28 de septiembre de 2019, las estimaciones señalan que pueden recuperarse 34.2 millones, es importante informar que ya está produciendo (CNH, *Gaceta*, 2021).

Itta-1, fue perforado en 2019 por la plataforma auto elevable llamada Cantarell IV de la empresa mexicana Grupo R, la estimación del descubrimiento asciende a 28.8 millones.

Los otros cinco son aún más pequeños, detallaremos sus dimensiones para invitar a reflexionar, sobre cómo se esfuma la sostenibilidad de la industria petrolera en esta etapa: 1) “Camatl-1” fue perforado en 70 días, la CNH ratificó 11.8 millones de barriles, 2) Paki-1, también perforado por una plataforma mexicana, descubrió 8 000 000 de barriles, 3) Xolotl-1 puede contener 7.1 millones de barriles y los que siguen son aún más chicos, 4) Amatl-1, con 3.81 y 5) Chi-1 con 2.1, ese volumen es lo que hoy extraemos en un día y medio. Repetimos, todas las cifras fueron publicadas por la CNH (CNH, *Gaceta*, 2021).

El rasgo más destacado de estos resultados fue su escaso volumen, tal vez por ello en 2021 disminuyó la inversión de Pemex en el Litoral, donde solo se lograron dos pozos descubridores Coatzin-1 y Niquita-1, pero se constata que hubo

una reorientación hacia la perforación en tierra donde se hicieron descubrimientos de mayor volumen, dos de ellos, si las próximas perforaciones lo confirman, pueden ser de volúmenes “significativos”. Los describimos a continuación.

Coatzin-1, ubicado en Litoral Tabasco, productor de aceite y gas en el Jurásico, con un espesor neto de 156 metros con un estimado de 40 000 000 de barriles de aceite de 43° API y 73 000 millones de pies cúbicos de gas (CNH, Acta Séptima Ordinaria, 2021).

Niquita, también frente a las costas de Tabasco, pero no en Litoral sino más al norte, muy cerca de la isobata de los 500 metros, es una nueva área, que ya adelantamos, se caracteriza por una pequeña concentración de pozos exitosos en el Mioceno, una formación geológica distinta a las que Pemex ha trabajado. Niquita resultó productor de aceite y gas en tres intervalos, con un espesor neto de 47 metros. Tiene recursos estimados por 51 000 000 de barriles de aceite de 26° API y 37 000 millones de pies cúbicos de gas. Tuvo una prueba de presión-producción que logró hasta 3 500 barriles por día (CNH, Acta Séptima Ordinaria, 2021).

Los otros descubrimientos de 2021 que podríamos mencionar, en el caso de que en los meses siguientes confirmen las evaluaciones iniciales, pozos de alto impacto están en tierra, a continuación los detalles.

El pozo Tupilco-3001, se ubica en Comalcalco Tabasco, resultó productor de aceite y gas en el Cretácico y en el Jurásico con tres intervalos con un espesor neto total de 911 metros. Sus recursos fueron estimados en 282 000 000 de barriles de aceite de 40° API y 500 000 millones de pies cúbicos de gas. El volumen descubierto es 18 veces mayor al recurso prospectivo esperado que fue documentado en el Plan de Exploración (CNH, Acta Séptima Ordinaria, 2021).

Finalmente, el pozo Racemosa, igual que el anterior, perteneciente a la asignación Comalcalco, es productor de aceite y gas en el Cretácico. Tiene un solo intervalo de un espesor neto de 141 metros con recursos estimados de 272 millones de barriles de aceite de 44° API y 522 000 millones de pies cúbicos de gas. El volumen descubierto, al igual que el anterior, resultó mayor al recurso prospectivo esperado en el plan, aproximadamente 15 veces más de lo inicialmente documentado (CNH, Acta Séptima Ordinaria, 2021).

Desde luego, también las compañías extranjeras realizaron descubrimientos y sufrieron fracasos en Litoral Tabasco y en otras localizaciones en aguas someras. Anotamos en páginas anteriores que tal vez el mayor descu-

brimiento fue Zama, cuyo accionista principal, a la fecha, la compañía alemana Deutsche Erdoel, lo evalúa entre 800 y 1 000 millones de barriles *in situ*, en segundo lugar, los de ENI con Sáasken, con 142.6 millones y Sayulita, en la nueva cuenca emergente donde está Niquita.

Ya mencionamos los fracasos de la British Petroleum, en el Istmo, a pesar de esa experiencia, en 2021 hubo otro fracaso de la empresa estatal de Malasia cuyo pozo llamado Moyote frente al puerto de Coatzacoalcos también encontró solo agua. Finalizamos apuntando que Repsol, que tuvo suerte en la nueva cuenca salina emergente solo encontró agua en las aguas someras de la cuenca llamada Cordilleras Mexicanas frente a las costas veracruzanas, al norte del puerto del mismo nombre.

Resumiendo, de 32 pozos que se perforaron en total en el Litoral Tabasco, entre 2016 y 2021, casi 70%, 22 pozos, resultaron secos o solo agua, cinco no comerciales y tres accidentes mecánicos.

LOS NO CONVENCIONALES: LA PROHIBICIÓN PARCIAL

En México, como en otros países, surgió una generalizada protesta contra el extractivismo, la nueva minería y el *fracking* y el presidente López Obrador agregó a nuestro país a la lista de los que prohibieron el empleo de esta técnica, pero, como ocurrió con otras medidas de la 4T, ha sido una “prohibición parcial”. Por las siguientes razones: 1) cuando tomó posesión algunos pozos de ese tipo ya estaban en producción, como el Semillal-1, en el municipio San Fernando, Tamaulipas desde luego se le continuó explotando hasta que, poco después de más de un año y medio, espontáneamente, cesó el flujo; también se encontraban iniciados otros pozos que requerían *fracking* en la cuenca Tampico Misantla, “requerían *fracking*”, quiere decir que en el proyecto de presupuesto de egresos para su ejercicio en 2019 había que asignarles, solo para cada pozo, 20 000 000 de dólares y desde luego también entregar a Pemex los fondos para el salario del personal operativo.

FRACKING PROHIBIDO, PERO CON PRESUPUESTO

El Presupuesto de Ingresos y Egresos para su ejercicio en 2019, estaba en discusión en el momento de la elección, fue discutido por expertos de los

gobiernos entrante y saliente y se acordó asignar presupuesto para que los pozos que estaban en proceso fueran “terminados”, lo que no se aclaró es que en la jerga petrolera “terminar” o “completar” un pozo no convencional es precisamente perforar el tramo horizontal, e ir fracturando diversas secciones llamadas “etapas”, con aplicación a presión de agua, ácidos y un “sustentante” que mantiene abiertas las fracturas, es decir, el *fracking*. Las dos legislaturas que han acompañado al gobierno de AMLO desde luego han aprobado los presupuestos de Pemex, incluido el de este ejercicio 2022 para que continúe el llamado “Proyecto Aceite y Gas en Lutitas” (SHCP, 2022). En corto, ha continuado el estudio de las formaciones geológicas con posibilidades, se han terminado cuatro pozos, pero solo se les fracturó y dejó fluir hasta su agotamiento sin iniciar perforación masiva que requiere montos ingentes de inversión de los que el gobierno mexicano carece.

Pero debe recordarse que, desde 2016, los empresarios son otro actor en el escenario petrolero, tan interesado como el gobierno y con todas las facultades legales para impulsar la producción acudiendo a cualquier tecnología y no existe ninguna disposición que les prohíba hacer *fracking*, al contrario, la CNH ha formulado reglamentos para reforzar la protección de los acuíferos y otras medidas.

Los inversionistas privados interesados en los hidrocarburos no convencionales convirtieron las subastas 2.2 y 2.3 en las más competidas de todas las realizadas. Curiosamente igual que en aguas profundas participaron pocas empresas. A continuación presentamos un recuento empezando por advertir que no están realizando fracturamientos sino explotando convencionales pero esperan que los precios mejoren y, especialmente, conseguir el financiamiento para, eventualmente, bajar la barrena del Terciario al Jurásico y explotar las capas de lutitas, repetimos una vez más que, en cada uno de sus contratos, está establecido que pueden explorar toda la columna geológica y con solo solicitarlo al regulador, diseñar y ejecutar un nuevo plan de desarrollo que incluya las lutitas. En este caso la última palabra la tendrá la geología, la experiencia de las compañías privadas es diversa, como lo muestran los datos a continuación.

1. Renaissance Oil & Gas, por lo menos ha tenido éxitos geológicos “reentrando” con tecnología no convencional al “Amatitlán-1649” y otros, en el municipio de Chicontepec, pero sin resultados comerciales.

2. International Frontier, canadiense, asociada con IDESA mexicana, realizó dos *frackings* también reentrando a los pozos Tecolutla-10 y Tecolutla-11, en el municipio del mismo nombre, Tecolutla, Veracruz, por los escasos resultados no pasaron a la etapa de perforación masiva.

3. Jaguar Oil & Gas, cuyo presidente del Consejo de Administración es Dionisio Garza Sada, opera asociado con la canadiense Sun God, tienen uno de los más grandes bloques terrestres con una superficie de más de 440 kilómetros cuadrados, que cruza los municipios de Méndez, Tamaulipas y China, Nuevo León, operan ocho campos: Pípila, Ita, Granaditas, Fósil, Fitón, Ecatl, Ternero y Rusco, todos produciendo volúmenes marginales de gas *convencional*, en el último, que Jaguar recibió cerrado en 2020, perforó otro pozo de desarrollo y ha reanudado producción. En este mismo bloque perforó el pozo Tenoch-1 exploratorio, concluido en junio de 2020, también con resultados positivos porque la empresa descubrió gas seco.

En la misma cuenca de Burgos, en el Área 5, tienen 11 campos, dos cerrados, los tres más importantes, por volumen de producción son Pame, Anona y Patriota, en este último perforó el número 106, pozo de desarrollo, que resultó invadido por agua.

En la misma cuenca, pero en el Área 7, tiene seis campos, en el momento de la licitación solo dos con producción, pero en el campo llamado “18 de Marzo” que recibió sin producción ni de aceite ni de gas, Jaguar “ejecutando una reevaluación sísmica” y perforando otro pozo, repetimos en campo supuestamente agotado y cerrado, descubrió nuevos volúmenes de gas, “estimados por la compañía entre 30 y 50 000 millones de pies cúbicos de gas natural” (Jaguar, 2021:2).

Pasando a otra cuenca, en la Tampico-Misantla, bloque 1, localizado en el municipio de Tecolutla, Veracruz (Jaguar lo ganó pagando 26 100 000 dólares en efectivo como bono para desempatar en la subasta), el pasado 31 de marzo de 2021, la propia empresa anunció en un boletín de prensa que su pozo “Spinini-1” había descubierto un estimado de entre “20 y 30 millones de barriles de crudo ligero y 160 mil millones de gas”, Garza Sada afirmó que los dos descubrimientos, este y el que hemos mencionado líneas arriba “representan para la compañía un punto de inflexión, que les permitiría incrementar su producción en ocho veces” (Jaguar, 2021: 2).

- 4) Vista Oil, empresa argentina con experiencia en los no convencionales de Vaca Muerta, recién firmó un *joint venture* con Jaguar y socios.
- 5) El Grupo Carso que ganó dos bloques en el Istmo de Tehuantepec, uno de sus pozos fue exitoso y otro fracasó, lo que querría decir que también la empresa de Carlos Slim ha sido víctima de las complicaciones que ocasionan los cuerpos salinos, esta vez en exploración en tierra.
- 6) Finalmente, el Grupo Alfa, que ha perforado en la Cuenca de Burgos con éxito geológico y comercial pero con volúmenes tan reducidos que no los animan a detonar perforación masiva.

CONCLUSIONES Y ALGUNAS NOVEDADES

Concluimos reconociendo que presentamos un panorama muy ambiguo, por un lado, creemos haber ofrecido datos que muestran que la 4T ha logrado elevar la tasa de éxitos e iniciar una nueva *tendencia* mejorando las reservas probadas de aceite, aunque las cifras oficiales sobre reservas, que se publican una vez al año y corresponden al ciclo anual anterior, muestran que apenas se ha logrado atenuar la caída.

Asimismo, aunque hemos mostrado que los volúmenes descubiertos especialmente los de 2021, son superiores a los logrados en cualquiera de los gobiernos de los últimos cuatro sexenios, tiene que reconocerse que son insuficientes ante la demanda insaciable que sufrimos. En nuestro país, el consumo de combustibles fósiles viene oscilando alrededor de un millón de barriles diarios, porque tenemos un parque vehicular que ha desbordado todos los controles, ni siquiera pueden construirse las estadísticas de los autos chatarra que cruzan la frontera norte cada año.

Otra paradoja que revela nuestro examen de la exploración entre 2016 y 2021 es que al mismo tiempo que la producción nacional de hidrocarburos cae inexorablemente desde hace ya tres lustros y hay segmentos de los recursos prospectivos en los que han aparecido nuevos elementos de incertidumbre como ocurre en la zona Perdido en las aguas profundas, está emergiendo una nueva cuenca petrolera que se vislumbra con los pozos productores muy cercanos de Pemex como Niquita, Chamak y Saap; los de la italiana ENI, Saasken y Sayulita; la española Repsol, Polok y Chinwol; el Cholula de la Murphy y, desde luego, Zama. El último que se ha sumado a la lista es el pozo Yoti Oeste

de la rusa Lukoil. Hemos intentado explicar que en esta nueva área en la que se entreveran someras y profundas, podrían suscitarse sinergias, infraestructura compartida de almacenamiento y proceso en superficie con economías en costos que apuren producción en corto plazo.

¿REDUCCIÓN DEL EXTRATIVISMO?

Las incertidumbres que predominan en el panorama general de la exploración tal vez impulsaron al presidente López Obrador a redefinir, el 18 de marzo de 2021, las metas iniciales de su gobierno en la materia. Días más tarde, el 22 del mismo mes, el Consejo de Administración de Pemex formuló una nueva versión de su Plan de Negocios que, por primera vez, no en el sexenio, sino en toda la historia reciente de la industria petrolera mexicana, se plantea que entre las debilidades que enfrenta Pemex se encuentran: “zonas prospectivas limitadas con menores acumulaciones y más dispersas” (Pemex, 2021: 143), es cierto que se formula con contradicciones, hay corrientes que lo desdican pero es importante que se comiencen a reconocer estas nuevas realidades.

Ante este escenario me parece que desde las universidades públicas, cuyo compromiso es con los intereses nacionales, debemos reforzar nuestra indagación para mejorar las respuestas ante los problemas en el debate, ¿la solución ante la caída de la extracción en México y los escasos resultados de la exploración es más perforación?, ¿regresar a las subastas?, ¿modificar el clausulado de los contratos para fomentar la inversión privada?, ¿otorgar subsidios para que se abaraten los costos del *fracking*?

Manteniendo la extracción de los proyectos más rentables ¿no sería más pertinente, en paralelo, promover políticas de reducción de la demanda de los combustibles fósiles, comenzando con medidas de uso eficiente y ahorro de energía?; simultáneamente a la rehabilitación y construcción de la nueva refinería ¿combatir el actual derroche de gasolinas que hoy se constata con las calles y carreteras atascadas de dobles remolques?; el crecimiento desenfrenado del parque vehicular no puede cesar abruptamente, pero ¿no sería necesaria la restauración y ampliación de un sistema de ferrocarriles?, ¿por qué no hemos sido capaces ni siquiera de promover estímulos a la fabricación de autos pequeños? Con grandes esfuerzos el actual gobierno apenas ha logrado estabilizar la producción alrededor de un 1 600 000 barriles, nuestro

país todavía pertenece al club de los grandes productores, en el escenario más optimista para la década de los treinta tendremos una nueva cuenca en la geografía petrolera de México, pero tenemos que concluir que es necesario empezar a caminar a la transición hacia nuevas fuentes de energía una tarea de largo plazo, en la que debe participar el sector empresarial y las organizaciones de la sociedad encabezados por el gobierno de la 4T.

BIBLIOGRAFÍA

- Alegría, Alejandro (2021), “Petrolera noruega Equinor deja México por nuevo enfoque de negocios”, *La Jornada*, 26 de agosto.
- Bermúdez, J. Antonio (1960), *Doce años al servicio de la industria petrolera mexicana*, Editorial Comaval, México, 314 pp.
- Comisión Nacional de Hidrocarburos (CNH), Acta Séptima Ordinaria, 2021, Recuperado el 24 de agosto de: <<https://www.gob.mx/cnh/documentos/7-sesion-ordinaria-del-organo-de-gobierno-cnh-2021>>.
- Comisión Nacional de Hidrocarburos (CNH), Acta Décima Extraordinaria, 2020. Recuperado el 24 de agosto de 2021, de: <https://www.gb.mx/cms/uploads/attachment/file/618930/Acta_10a_Sesion_Extraordinaria_de-2020_pdf>, 24 de agosto de 2021.
- (2021), Actividad exploratoria Recuperado el 24 de agosto de 2021, de: <<https://hidrocarburos.gob.mx/media/4319/actividad-exploratoria-mar2021.pdf>>.
- (2021), Autorización Recuperado el 24 de agosto de 2021, de: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/580274/II.1_Autorizacion_Perforacion_Pozo_Xochicalco-1EXP.pdf>.
- CNH, *Gaceta* (2021), “¿Sabes cómo se ratifica un descubrimiento?”, *Gaceta CNH*, enero-marzo, núm. 26. Recuperado el 21 de julio de 2021, de: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/646552/Gaceta_26-16jun.pdf>.
- CNH (Información autorización pozos). Recuperado de: <<https://www.gob.mx/cnh/articulos/autorizacion-de-perforacion-de-pozos>>.
- CNH (2019), Informe de perforación de pozos. Recuperado el 3 de julio de 2019, de: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/494422/POZOS_DIPUTADOS_PDF_VF.pdf>.
- CNH (Prospectivos 2020), *Recursos prospectivos de México: Área Perdido, Cordilleras Mexicanas, Cuenca Salina, aguas profundas del Golfo de México*, México, Ed. CNH. Recuperado el 24 de agosto de 2021, de: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/517230/Libro_de_Recursos_Prospectivos-Perdido-Cordilleras-Salina.pdf>.

- CNH, Reservas 2020, “Análisis de reservas de hidrocarburos 1P, 2P Y 3P al 1 de enero de 2020”. Recuperado el 21 de julio de 2021, de: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/570071/11.1_Reservas_al_1-ene-2020._vf_VP_web-CNH.pdf>.
- Reservas 2019. Recuperado el 2 de agosto de 2021, de: <<https://www.gob.mx/cnh/documentos/presentaciones-sobre-reservas>>.
- Reservas 2018. Recuperado el 2 de agosto de 2021, de: <<https://www.gob.mx/cnh/documentos/presentaciones-sobre-reservas>>.
- Reservas 2017. Recuperado el 2 de agosto de 2021, de: <<https://www.gob.mx/cnh/documentos/presentaciones-sobre-reservas>>.
- Reservas, 2016 <Resolución de Reservas 1P al 1 de enero de 2016. Recuperado el 21 de julio de 2021, de: < www.gob.mx>.
- Jaguar Oil & Gas (2021), “Jaguar anuncia descubrimiento de gas natural y crudo ligero en dos de sus pozos”, sala de prensa Recuperado el 3 de julio de 2021, de: <<https://www.jaguar-ep.com/>>.
- Juárez, Ulises (2021), “Renuncia China Offshore a parte de área en aguas profundas”, *Energía a Debate*, 22 de abril. Recuperado el 24 de abril de 2021, de: <<https://www.energiaadebate.com/petroleo/renuncia-china-offshore-a-parte-de-area-en-aguas-profundas/>>.
- Jones, Valerie (2019), “Shell to Spud Deepwater Mexico Well in December”, Agencia Rigzone. Recuperado el 9 de mayo, de: <https://www.rigzone.com/news/shell_to_spud_deepwater_mexico_well_in_december-08-may-2019-158787-article/>.
- Offshore staff (2021), “Harbour re-focuses Latin America operations on Mexico”, *Offshore*, 24 de septiembre. Recuperado el 24 de enero de 2022, de: <<https://www.offshore-mag.com/regional-reports/latin-america/article/14210983/harbour-energy-refocuses-latin-america-operations-on-mexico?>>.
- Pemex (2021), Plan de Negocios. Recuperado el 24 de enero de 2022, de: <https://www.pemex.com/acerca/plan-de-negocios/Documents/pn_2021-2025-completo.pdf >.
- Repsol (2020), “Repsol realiza dos importantes descubrimientos de petróleo en México”. Recuperado el 24 de enero de 2022, de: <<https://www.repsol.com.mx/es/sala-prensa/notas-prensa/2020/repsol-realiza-dos-importantes-descubrimientos-de-petroleo-en-mexico.cshtml>>.
- Schmidt, Katherine (2019), “Se intensificará la actividad exploratoria de Shell en aguas profundas”, *Energía a Debate*, septiembre, México, pp. 57-61, [Artículo publicado originalmente en Upstream, 22 de agosto de 2019].
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) (2022), “Presupuesto de Egresos de la Federación 2022. Programas y Proyectos de Inversión”. Recuperado el 5 de diciembre de 2021, de: <<https://ppef.hacienda.gob.mx/es/PPEF2022/empresas-productivas>>.

- (2020), “Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación 2021. Programas y Proyectos de Inversión”, septiembre de 2020 Recuperado el 30 de septiembre de 2020, de: <https://www.ppef.hacienda.gob.mx/work/models/PPEF2021/docs/52/r52_t9g_pie.pdf>.
- Siegler, Edgar (2020), “Total y Exxon abandonan los trabajos en las aguas ultraprofundas de México” *Expansión*. Recuperado el 8 de abril de 2020, de: <<https://expansion.mx/empresas/2020/03/20/total-y-exxon-abandonan-los-trabajos-en-las-aguas-ultraprofundas-de-mexico>>.
- Subia, Javier (2021), Senior Exploration Geologist en Chevron, “Exploración en aguas profundas”, versión estenográfica de la conferencia en línea, impartida el 21 de mayo de 2021 para la comunidad estudiantil de ESIA Ticomán del IPN.

La desindustrialización de la manufactura mexicana

Ana Luisa González Arévalo

INTRODUCCIÓN

Este capítulo tiene como propósito aproximarse a determinar la desindustrialización de la manufactura, dentro del marco de la globalización, donde se encuentra inmerso México, en particular, el interés de su estudio radica en ubicar este fenómeno desindustrializador y así poder empezar a revertirlo y beneficiar a la propia manufactura.

La hipótesis que se presenta es la siguiente: en los últimos 20 años, el promedio del producto interno bruto (PIB) total de México ha tenido un crecimiento muy raquítico, es decir, la manufactura no ha sido el motor de desarrollo, al presentar tasas de crecimiento muy débiles y lo mismo sucede con su productividad, la cual de los años 2006 al 2020 también presenta un panorama muy precario.

El objetivo de este capítulo es precisar el fenómeno de la desindustrialización de la manufactura mexicana, el cual se ha venido presentado en las últimas décadas, al observarse un crecimiento importante de las importaciones manufactureras y así la pérdida de la presencia de la manufactura mexicana en el contexto del conjunto de la economía.

En este sector manufacturero, en las dos últimas décadas, las tasas de crecimiento de la incorporación de empleo en los sectores no manufactureros y el de la población ocupada total son superiores a la manufactura, también el mayor atrayente de mano de obra es el sector terciario de la economía, mientras que en la manufactura la incorporación de trabajadores no ha presentado incrementos.

La manufactura mexicana en su conjunto exhibe un proceso de desindustrialización, el cual se ha venido incrementando y el peso de la manufactura en el PIB total ha decrecido (Kaldor, 1984).

Dentro de este cuadro de desindustrialización, en estos dos últimos decenios, la balanza de pagos de México presenta dificultades obteniendo saldos negativos en la cuenta corriente, sin embargo, en el 2020, presenta un saldo positivo de la cuenta corriente de la balanza de pagos y la balanza comercial de la manufactura, aún con la presencia de la pandemia de la covid-19, es decir, se muestra un panorama muy eficiente en su comercio exterior.

SITUACIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA

La economía global en 2008 fue convulsionada de manera muy agresiva como resultado de una crisis financiera en Estados Unidos. El PIB de México, en 2009 retrocedió -5.3%;¹ mientras que el de Estados Unidos —su principal socio comercial y además el país en el que ocurrió el epicentro de esta crisis— cayó 2.5%² anual.

Posteriormente, la economía mexicana registró un ritmo promedio de crecimiento anual de 3.0% durante el periodo 2010-2018.³ Este periodo comprendió dos años de la presidencia de Felipe Calderón y el sexenio de Enrique Peña Nieto, este ascenso del PIB, resulta insuficiente para la economía mexicana.

Por otro lado, en este periodo el contexto global fue muy complicado, acompañado de caídas importantes en los precios de los energéticos, en un ambiente de una economía internacional débil que tuvo que ser respaldada por estímulos monetarios.

En el periodo 2000-2019, en especial en el 2019, el sector secundario fue el principal causante de la caída del PIB, con -1.8%, causado por la contracción de la producción de minería y la construcción con una caída de -5%, así como por el debilitamiento de la manufactura, con un crecimiento de 0.3%, y energía

— 1. Inegi. *Sistema de Cuentas Nacionales*.

— 2. Fuente: Oficina del Censo de Estados Unidos. Disponible en: <<https://eldinero.com.do/36961/como-encontro-y-como-dejo-barack-obama-la-economia-de-ee-uu/crecimiento-pib-eeuu/>>.

— 3. Inegi. *Sistema de Cuentas Nacionales*.

eléctrica, agua y gas su tasa de crecimiento fue de 2.3%;⁴ sin embargo, con la presencia de la covid-19, en el 2020, este mismo sector secundario tuvo un descenso de -10.0% y la manufactura de -9.9, el conjunto de la economía cayó -8.3 (cuadro 1).

La actividad manufacturera del país está muy vinculada a la demanda estadounidense, por lo que su agotamiento empeoró a partir del segundo semestre del 2019, al adquirir un menor dinamismo las exportaciones de este sector, en particular las de la industria automotriz.

La Encuesta Anual Global CEO de la consultora especializada PwC, considera que situaciones como el populismo, la incertidumbre política y económica eliminaron en 2020 a México del top 10 de países del mejor desempeño de las compañías globales, porque se considera más importante el crecimiento general de la empresa, el nivel de su organización, etc., por ello, en 2019 nuestro país se ubicó en el lugar número nueve de la lista y para el 2020, el lugar fue ocupado por Brasil (De la Rosa, 2020).

En relación con la industria en los últimos meses del 2020, sus problemas se han agravado por diferentes motivos: los precios de los energéticos, la incertidumbre por la guerra comercial entre EU y China; las presiones de EU a México, la guerra de los precios en el mercado petrolero y más recientemente el estallido de la pandemia mundial del coronavirus (Mares, 2020).

La agencia calificadora Standard and Poor's alertó que México será uno de los países de América Latina con la recuperación económica más baja tras la crisis derivada de la pandemia de la covid-19. En un documento, se indicó que la mejoría económica en México será baja, debido a que las medidas de estímulo han sido limitadas, y la debilidad económica que precedió a la pandemia de la covid-19 (Rodríguez, 2020).

En relación con el comportamiento de la economía mexicana, la calificadora Standard & Poor's bajó el grado de inversión a México, por los siguientes factores: un impacto pronunciado negativo sobre resultado de la combinación de shocks de la covid-19 en México y EU, su principal socio comercial y de la caída en los precios internacionales del petróleo. En efecto, a México le han bajado el grado de inversión a BBB desde BBB+ producto de los diferen-

— 4. Inegi, *Sistema de Cuentas Nacionales*. Disponible en: <<https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>>, consultado el 4 de mayo de 2020.

tes grados de inversión, el país continúa teniendo inseguridad en las finanzas públicas, particularmente por el caso de Pemex que contablemente es una empresa que está en quiebra porque sus pasivos son más grandes que sus activos; es necesario reactivar la inversión pública y privada además de tener un plan de negocios creíble en Pemex (Sánchez, 2020).

Analistas del grupo financiero Scotiabank (Esquivel, 2020) comentaron que las cifras negativas del primer trimestre del 2020 sugieren que la debilidad económica se acentuó en marzo de ese año por los efectos del nuevo coronavirus covid-19, al llevar al PIB a su peor caída de -8.3% que no se había presentado ni en la crisis económica de 2009, cuando tuvo un descenso de -5.3%. También se puede observar un promedio de crecimiento del periodo comprendido del 2000-2020 del PIB del 1.6%, las manufacturas 1.0% y las actividades secundarias 0.4; justamente la tasa de crecimiento del PIB es muy raquítica (cuadro 1).

CONCEPTUALIZACIONES TEÓRICAS DE LA DESINDUSTRIALIZACIÓN

En este apartado se aborda desde una perspectiva muy breve el proceso de desindustrialización, para ello menciono algunos planteamientos teóricos. Dentro de este marco, el análisis de la desindustrialización ha sido encaminado por los economistas heterodoxos principalmente por los estructuralistas y la teoría de Kaldor (1966), asentada en una idea de especificidad sectorial y en función del crecimiento. En este sentido (Tregenna, 2016), la desindustrialización es el cambio sectorial que ha sido más sobresaliente en las últimas décadas. La desindustrialización se puede precisar como una disminución relativa del peso del PIB manufacturero en el PIB total (Palma, 2008; Rowthorn y Cou-tts, 2004; Rowthorn y Ramaswamy, 1997), así como un descenso relativo del empleo manufacturero como porcentaje del total del empleo. Sin embargo, estos factores desde un enfoque kaldoriano resultan ser limitados, porque según la teoría de Kaldor es más importante resaltar la producción; este teórico afirma que las manufacturas son el motor de crecimiento de la economía, para llegar a esta conclusión formuló tres leyes que son las siguientes:

Cuadro 1
PIB total, PIB sector primario, sector secundario, subsector manufacturero y sector terciario. Variación porcentual anual, 2000-2020. Base 2013

<i>Año</i>	<i>PIB</i>	<i>Sector primario</i>	<i>Sector secundario</i>	<i>Subsector manufacturero</i>	<i>Sector terciario</i>
2000	5.0	0.8	4.6	7.0	5.8
2001	-0.4	5.5	-1.9	-1.4	0.4
2002	-0.1	-0.8	-2.8	-4.4	0.9
2003	1.5	3.9	2.3	-0.6	1.2
2004	3.9	2.2	4.0	3.0	4.0
2005	2.3	-3.2	1.5	1.6	2.7
2006	4.5	5.9	4.7	5.8	4.5
2007	2.3	4.3	1.1	1.2	3.0
2008	1.2	-0.3	-0.4	-0.9	2.4
2009	-5.3	-2.0	-8.8	-12.4	-4.1
2010	5.1	2.6	4.9	9.6	5.7
2011	3.7	-3.5	2.1	3.5	4.5
2012	3.7	6.1	3.8	5.1	4.1
2013	1.4	2.2	-0.5	-0.3	2.2
2014	2.8	4.0	2.5	3.8	2.7
2015	3.3	2.1	1.4	3.3	4.4
2016	2.9	3.4	0.8	1.4	3.4
2017	2.2	3.3	0.3	3.9	3.1
2018	2.1	2.3	0.7	1.5	2.9
2019	-0.1	0.5	-1.8	0.3	0.7
2020	-8.3	2.0	-10.0	-9.9	-7.7
Promedio	1.6	2.0	0.4	1.0	2.2

Fuente: elaboración propia con base en los datos proporcionados por Inegi. *Sistema de Cuentas Nacionales*. Disponible en: <<https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>>. Consultado el 8 de septiembre del 2020.

Primera Ley

Plantea que existe una fuerte relación entre la tasa de crecimiento del producto manufacturero y la tasa de crecimiento del PIB.

$$Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 y_m$$

$Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 (y_m - y_{nm})$. Esta ecuación enuncia si la producción manufacturera tiene un efecto de arrastre al resto de las actividades económicas.

Donde: y_t es la tasa de crecimiento del PIB.

y_m es la tasa de crecimiento manufacturero.

y_{nm} es la tasa de crecimiento de los sectores no manufactureros.

Segunda Ley

Señala que existe una fuerte vinculación positiva entre el crecimiento del producto manufacturero y de la productividad en la industria manufacturera, en este mismo sentido, la tasa de crecimiento de la producción manufacturera impulsará la tasa de crecimiento de la productividad manufacturera en economías de escala, tanto estáticas como dinámicas.

En efecto, la productividad puede ser definida como:

$$P_m = \alpha_0 + \alpha_1 y_m$$

Donde: P_m es el crecimiento de la productividad del trabajo manufacturero.

y_m la tasa de crecimiento de la producción manufacturera.

Tercera Ley

Expone que existe una relación positiva entre el crecimiento de la productividad de toda la economía y el crecimiento del sector industrial, y negativa con el aumento del empleo en los sectores no manufactureros. Kaldor caracterizó esta ley reafirmando que una economía no puede estar limitada de recursos.

Con esta leyes, Kaldor afirma que el sector industrial es la máquina del crecimiento económico, vinculado con el elevado efecto multiplicador de la industria, producto de las altas elasticidades ingreso de la demanda de las manufacturas a los potentes encadenamientos hacia atrás y hacia adelante de las actividades industriales y a las economías de aprendizaje que se logran a medida que avanza la división del trabajo, fortaleciendo la especialización como producto del sector manufacturero (Ocegueda, 2003).

Dentro del contexto analítico de Kaldor se reconoce un elemento clave para la búsqueda de pruebas de desindustrialización: la conexión activa entre las tasas de crecimiento del empleo manufacturero y no manufacturero con la productividad de la economía (Quijano, 2019).

En ese mismo sentido, coincidiendo con Coriat (1989), la desindustrialización puede establecer en un debate teórico en el siguiente contexto: durante un periodo mediano-largo se presenta una reducción relativa del empleo y del valor agregado manufacturero en relación con el empleo y al valor agregado

totales; reducción acompañada de las dificultades duraderas o tropiezos importantes en el equilibrio de la balanza de pagos.

Desde mi punto de vista, la manufactura es el instrumento de crecimiento, consecuencia del efecto de la transformación estructural al mejorar el crecimiento económico, dentro del marco de niveles de productividad y participación del empleo de la mano de obra en el sector manufacturero (Cantore *et al.*, 2017).

Es importante mencionar la relación conocida como primera ley de Kaldor, que establece una conexión directa entre el aumento del valor agregado del sector manufacturero y el incremento del PIB (Dasgupta y Singh, 2006). Para el caso de México, está presente un incremento del porcentaje del valor agregado de exportación de la producción manufacturera global a precios constantes, al pasar de 41.3% en el 2003 a 46.1% en el 2019,⁵ sin embargo, el sector manufacturero, no ha mostrado en los últimos años ningún crecimiento, similar situación acontece con el crecimiento del PIB, este indicador ha tenido un desempeño muy pobre, como ya se ha mencionado.

Otro elemento que indica el proceso de desindustrialización de la manufactura en México es que las empresas no cuentan con mercados internos eficientes, créditos preferenciales con bajas tasas de interés, con subsidios, ventajas en la cuestión de impuestos, esto favorece el detrimento de sus condiciones de acumulación, porque no se tiene acceso a los mercados de capital que favorezcan el financiamiento de la inversión para renovar la planta productiva, expandir la productividad e incrementar la competitividad. Ante esta situación se encuentran en desventaja los empresarios, en el marco de la globalización y ello ha conducido a que las importaciones manufactureras crezcan más que las exportaciones, originando el rompimiento de las cadenas productivas, con la consecuencia de la desindustrialización de la manufactura (Huerta, 2014).

En México se ha dado un gran estímulo a los tratados de libre comercio, la disminución de los aranceles a las importaciones, la obediencia a los aspectos fiscales, en este cuadro, el gobierno dejó de tener una política industrial. Se siguió a la apertura comercial desde la mitad de la década de los ochenta, bajo la primicia de que el libre comercio es el que debe de decidir la rees-

— 5. ¿México cómo vamos? Disponible en: <<https://cutt.ly/ngld6Ar>>.

tructuración de la manufactura y su inclusión en el mercado internacional, en efecto, se renunció a una política industrial.

México presenta elevados niveles de exportación de manufacturas que trabajan con altos coeficientes de importación y bajo valor agregado nacional, en efecto,

Las ventajas comparativas que ofrece el país a las empresas transnacionales, son la baratura de la mano de obra, así como del precio de ciertos recursos derivados del petróleo, y además está la ventaja de localización, por ser vecino del principal mercado del mundo. México se ha especializado en la etapa de montaje de la cadena de producción, la cual se caracteriza por procesos productivos intensivos en mano de obra. Tales empresas no invierten en ciencia y tecnología internamente, y no pagan impuestos. Las exportaciones manufactureras son 80% del total exportado en el país. De ahí las altas importaciones, el alto coeficiente importado de las exportaciones manufactureras, y el bajo efecto de derrame interno de tales exportaciones, explican el hecho de que el crecimiento de exportaciones no vaya acompañado de un crecimiento del PIB manufacturero, ni del PIB nacional (Huerta, 2014: 55).

LA DESINDUSTRIALIZACIÓN DE LA MANUFACTURA MEXICANA

La desindustrialización de la manufactura en México, la abordamos a partir del modelo de Kaldor, precisamente en la primera ley como prueba de este fenómeno desindustrializador se encuentran las tasas de crecimiento muy raquíticas de la manufactura, teniendo caídas muy importantes como la del 2009 con -12.4 y la de la pandemia en el año 2020 con -9.9. Como se puede observar la manufactura conforme a Kaldor no arrastra el crecimiento del PIB.

La segunda ley, que alude al crecimiento del producto manufacturero y la productividad de este mismo sector, detecta que dicho crecimiento de la manufactura al ser tan débil no se refleja en un crecimiento de la productividad de este mismo sector (cuadros 1 y 4).

La tercera ley se vincula con el crecimiento de la productividad del conjunto de toda la economía y, por ende, el crecimiento del sector industrial, en nuestro país esta relación es negativa, en efecto, se ha conducido a un

Cuadro 2
Tasas de crecimiento de la población ocupada total, manufactura y sectores no manufactureros, 2006-2020

<i>Año</i>	<i>Población ocupada total</i>	<i>Manufactura</i>	<i>Sectores no manufactureros</i>
2006	3.09	3.13	2.33
2007	1.97	0.35	1.43
2008	1.61	-5.59	3.97
2009	1.09	-0.91	4.88
2010	1.51	3.68	3.65
2011	2.21	1.78	3.23
2012	3.33	3.20	7.22
2013	1.07	3.60	1.54
2014	0.38	2.30	0.70
2015	2.42	2.88	1.69
2016	1.94	3.64	1.03
2017	1.45	3.32	2.44
2018	2.64	2.87	3.24
2019	2.37	1.92	3.60
2020	-6.92	-3.45	-12.52
Promedio	1.34	1.51	1.90

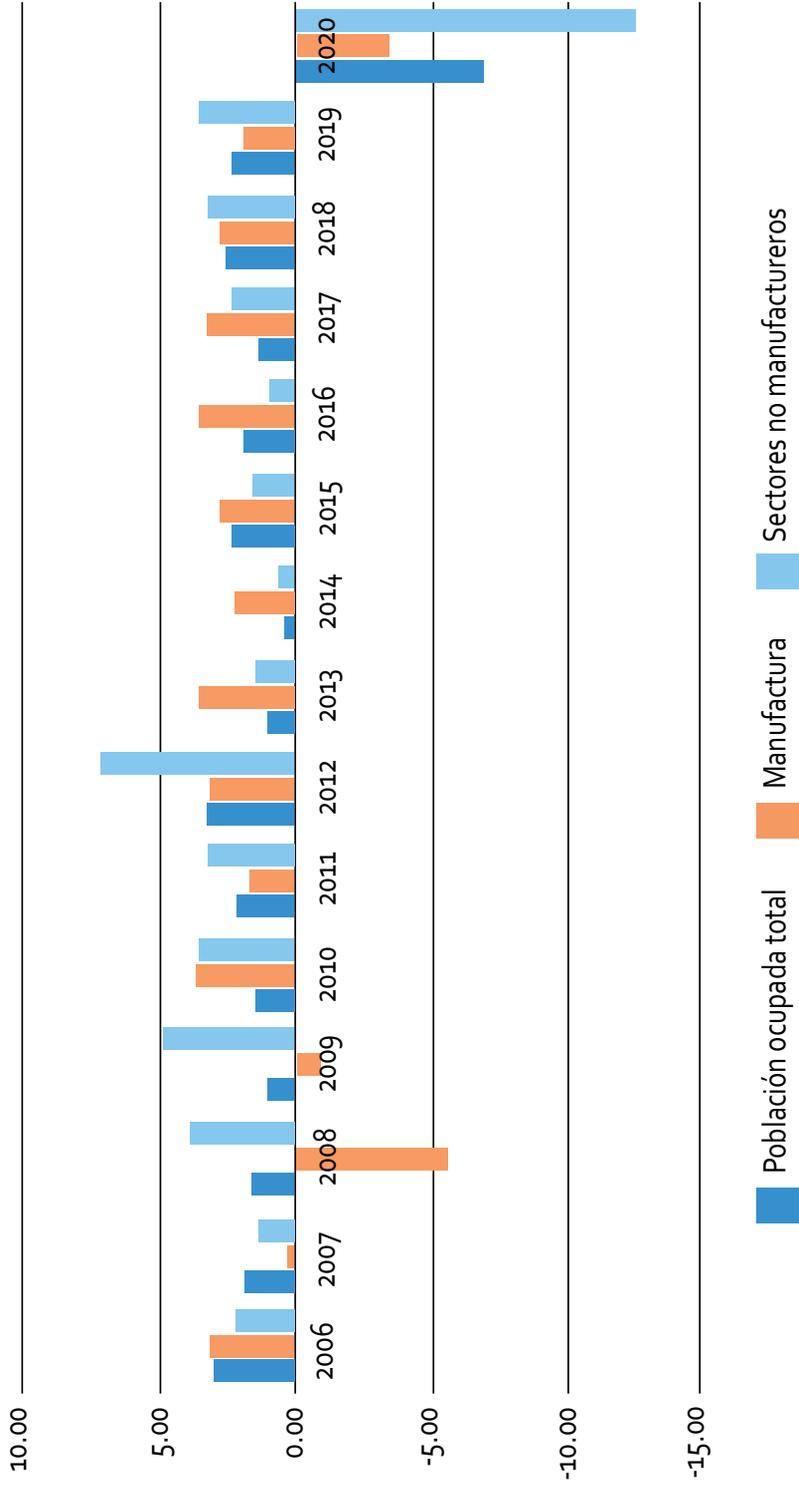
Fuente: elaboración propia con base en los datos proporcionados por Inegi. *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*. Consultado el 28 de julio del 2021. Disponible en: <<https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>>.

aumento del empleo en los sectores no manufactureros. En promedio del 2006-2020, para la manufactura la tasa de crecimiento promedio del empleo fue de 1.51 y la de los sectores no manufactureros de 1.90 y para la población ocupada total fue de 1.34 (cuadros 2, 3 y gráfica 1).

Continuando con el fenómeno de la desindustrialización, se explica también por otros autores, de manera repetida como una disminución de la participación de la manufactura en el empleo total (Felipe y Metha, 2016).

Como es planteado por el teórico investigador Adrián Sotelo, de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México, “la crisis del patrón de reproducción de capital dependiente en América Latina puede ser caracterizado como la entrada de la región en la etapa de desindustrialización y despliegue de un nuevo patrón de acumulación [...] expresada en la caída del sector industrial tanto en el producto manufacturero como en el empleo global” (Sotelo, 2004: 91 y 92).

Gráfica 1
Tasas de crecimiento de la población ocupada total, sector manufacturero y sectores no manufactureros, 2006-2020



Fuente: misma que el cuadro 2.

Otro factor que está presente en el proceso de desindustrialización de la manufactura mexicana es la pérdida relativa del empleo manufacturero en relación con la incorporación de empleo del sector servicios, es decir, “por desindustrialización se entiende la merma de la participación del sector manufacturero en el porcentaje del empleo en este sector con respecto al empleo total” (Cáceres, 2017: 64). En efecto, en 2005 del total de la población ocupada en la manufactura representaba 16.8% y en servicios 58.9%, y en promedio del 2005-2020, la manufactura presenta la cifra de 16.1% y en el sector terciario de 61% (cuadro 3).

Cuadro 3
Porcentaje de la población ocupada
en la manufactura y en el sector terciario,
con respecto a la población ocupada total,
2005-2020

<i>Año</i>	<i>Porcentaje de la población ocupada en la manufactura</i>	<i>Porcentaje de la población ocupada en el sector terciario</i>
2005	16.8	58.9
2006	16.8	59.3
2007	16.5	59.8
2008	15.9	60.5
2009	15.0	61.7
2010	15.4	61.6
2011	15.3	61.9
2012	15.3	62.1
2013	15.7	62.0
2014	16.0	61.4
2015	16.0	61.4
2016	16.3	61.2
2017	16.6	60.8
2018	16.6	61.1
2019	16.6	61.9
2020	16.6	61.0
Promedio	16.1	61.0

Fuente: Inegi. *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*. Disponible en: <<https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>> y <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/iooe/iooe2020_12.pdf>, Consultado el 18 de junio del 2020 y 16 de marzo del 2021.

Un factor más de demostración de la desindustrialización, son las tasas de crecimiento de la productividad, para los años de 2005-2020, incluyendo el año pasado que estuvo presente la pandemia, se detecta, que en promedio los sectores no manufactureros obtuvieron 2.36 y la manufactura obtuvo la cifra de -0.29, por ello, este sector manufacturero en México, no representa la maquinaria que conduzca al crecimiento de la economía (cuadro 4 y gráfica 2).

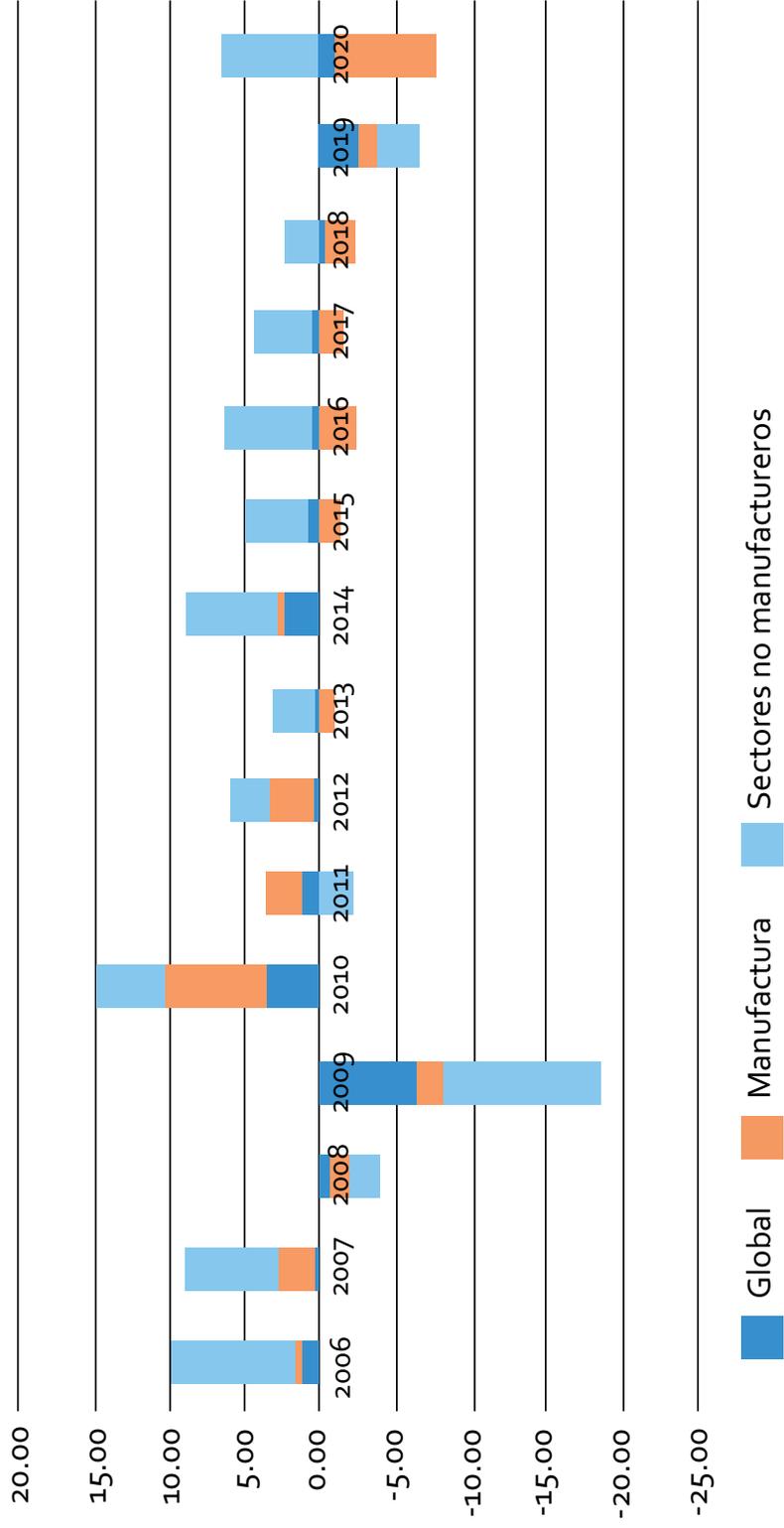
Una expresión actual de la manufactura mexicana desindustrializada es el coeficiente de desindustrialización, el cual se obtuvo a partir de la siguiente fórmula: importaciones manufactureras/PIB manufacturero, se utilizó este coeficiente porque las importaciones mexicanas manufactureras están desplazando la importancia de la industria nacional, ante esta situación es necesario plantear políticas que establezcan procesos de reindustrialización (Tregenna, 2011). En efecto, la tasa de crecimiento de las importaciones manufactureras en los últimos 20 años no es muy elevada, ha sido en promedio de 4.33, no

Cuadro 4
Tasas de crecimiento de la productividad
laboral global, sector manufacturero y sectores
no manufactureros, 2006-2020. Base 2013

<i>Año</i>	<i>Global</i>	<i>Manufactura</i>	<i>Sectores no manufactureros</i>
2006	1.30	0.50	8.08
2007	0.40	2.30	6.10
2008	-0.60	-1.40	-1.90
2009	-6.30	-1.80	-10.43
2010	3.60	6.60	4.55
2011	1.40	2.10	-2.22
2012	0.40	2.90	2.70
2013	0.30	-0.90	2.95
2014	2.30	0.60	5.88
2015	0.80	-1.40	4.13
2016	0.50	-2.40	5.90
2017	0.60	-1.60	3.83
2018	-0.50	-1.80	2.35
2019	-2.50	-1.20	-2.90
2020	-0.90	-6.80	6.45
Promedio	0.05	-0.29	2.36

Fuente: elaboración propia con base en los datos proporcionados por Inegi.

Gráfica 2
 Tasas de crecimiento de la productividad global, sector manufacturero y sectores no manufactureros,
 2006-2020. Base 2013



Fuente: misma que el cuadro 4.

obstante, el incremento de las importaciones del año 2000 al 2020, es de casi 112.6% (cuadro 5 y gráfica 3).

El proceso de desindustrialización de la manufactura ha tenido una evolución significativa, en efecto, este coeficiente ha pasado de 1.17 en el año 2000 a 1.71 en el 2020; así como también el peso relativo del sector manufacturero en el PIB total era en el año 2000 de 19.7 y fue de 17.1 para el 2020. Esto quiere decir que para el año 2020 el PIB manufacturero de aproximadamente 197 000 millones de dólares, importó un poco más de 337 000 millones de dólares. Para este periodo la varianza fue de 0.00364 y la desviación típica de 0.06033. (cuadro 5 y 6 y gráfica 3).

Cuadro 5
Participación del PIB manufacturero en el PIB total, tasa de crecimiento de las importaciones manufactureras, 2000-2020

Año	<i>Importaciones manufactureras (millones de dólares)</i>	<i>PIB manufacturero (millones de dólares)</i>	<i>% del PIB manufacturero en el PIB total</i>	<i>Tasa de crecimiento de las importaciones manufactureras</i>
2000	158 322.70	134 262.00	19.7	
2001	159 408.50	134 898.30	19.1	0.68
2002	155 163.10	133 212.60	18.8	-2.66
2003	154 819.50	124 699.50	18.2	-0.22
2004	177 271.60	135 540.30	18.2	14.50
2005	197 966.90	149 540.30	17.9	11.67
2006	227 463.40	171 025.80	18.0	14.90
2007	245 907.60	183 416.20	17.6	8.10
2008	259 235.40	156 272.70	17.6	5.41
2009	204 500.30	150 655.40	16.7	-21.11
2010	260 221.70	179 590.80	17.3	27.24
2011	293 346.40	202 061.70	17.6	12.72
2012	314 768.60	208 988.80	17.6	7.30
2013	326 619.00	212 454.50	16.6	3.76
2014	344 831.00	216 772.50	16.7	5.57
2015	349 646.50	175 106.00	16.8	1.39
2016	342 929.10	164 722.30	16.6	-1.92
2017	364 763.30	190 089.30	15.8	6.36
2018	395 331.30	205 320.50	16.8	8.38
2019	392 693.70	226 209.30	17.9	-0.66
2020	336 696.00	196 868.00	17.1	-14.90

Fuente: elaboración propia con base en la información proporcionada por Inegi, *Sistema de Cuentas Nacionales* y Banco de México. *Informe anual*. Varios años.

Para la obtención de la varianza y la desviación típica se utilizaron las siguientes fórmulas:

Varianza

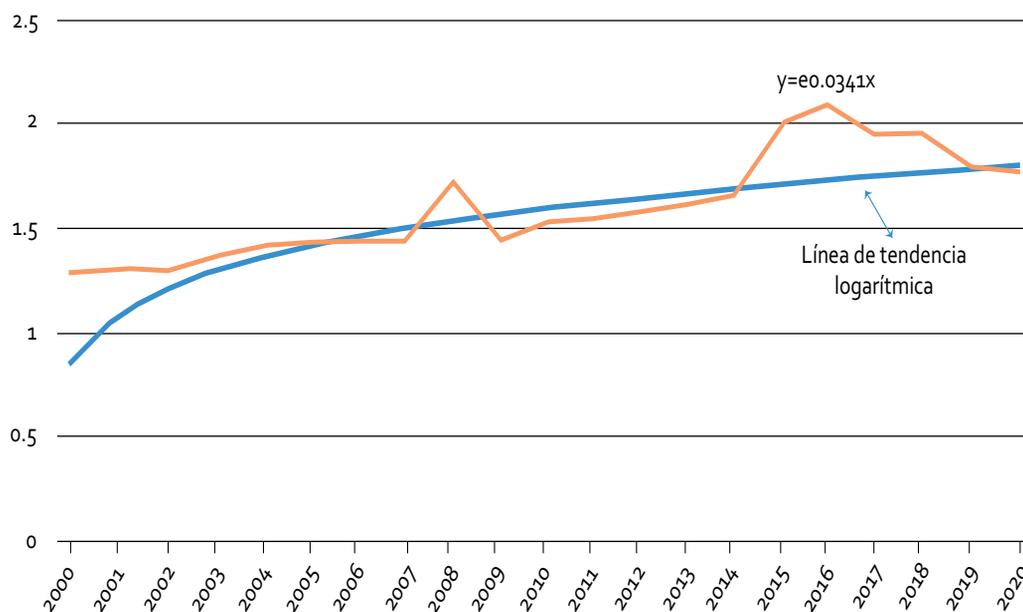
$$\alpha^2 = \frac{(x_1 - \bar{x})^2 + (x_2 - \bar{x})^2 + \dots + (x_n - \bar{x})^2}{2} \quad \text{ó} \quad \alpha^2 = \frac{x_1^2 + x_2^2 + \dots + x_n^2 - \bar{x}^2}{N}$$

$$\alpha^2 = \frac{(x_1 - \bar{x})^2 + (x_2 - \bar{x})^2 + \dots + (x_n - \bar{x})^2}{N} \quad \text{ó} \quad \alpha^2 = \frac{x_1^2 + x_2^2 + \dots + x_n^2}{N} - \bar{x}^2$$

Desviación típica:

$$\alpha = \sqrt{\frac{(x_1 - \bar{x})^2 + (x_2 - \bar{x})^2 + \dots + (x_n - \bar{x})^2}{N}}$$

Gráfica 3
Coefficiente de desindustrialización de la manufactura, 2000-2020



Fuente: misma que el cuadro 5.

Cuadro 6
Coefficiente de desindustrialización
y varianza de la manufactura, 2000-2020

<i>Año</i>	<i>Coefficiente de desindustrialización</i>	<i>Varianza</i>
2000	1.17	0.00583
2001	1.18	0.00571
2002	1.16	0.00617
2003	1.24	0.00230
2004	1.30	0.00230
2005	1.32	0.00190
2006	1.32	0.00190
2007	1.34	0.00154
2008	1.65	0.00080
2009	1.35	0.00138
2010	1.44	0.00030
2011	1.45	0.00023
2012	1.50	0.00002
2013	1.53	0.00000
2014	1.59	0.00023
2015	1.99	0.01052
2016	2.08	0.01493
2017	1.91	0.00724
2018	1.92	0.00762
2019	1.74	0.00230
2020	1.71	0.00172
Varianza promedio		0.00364
Desviación típica		0.06033

Fuente: elaboración propia con base en la información proporcionada por Inegi, *Sistema de Cuentas Nacionales* y Banco de México. *Informe anual*. Varios años.

EL COMERCIO EXTERIOR DE LA MANUFACTURA

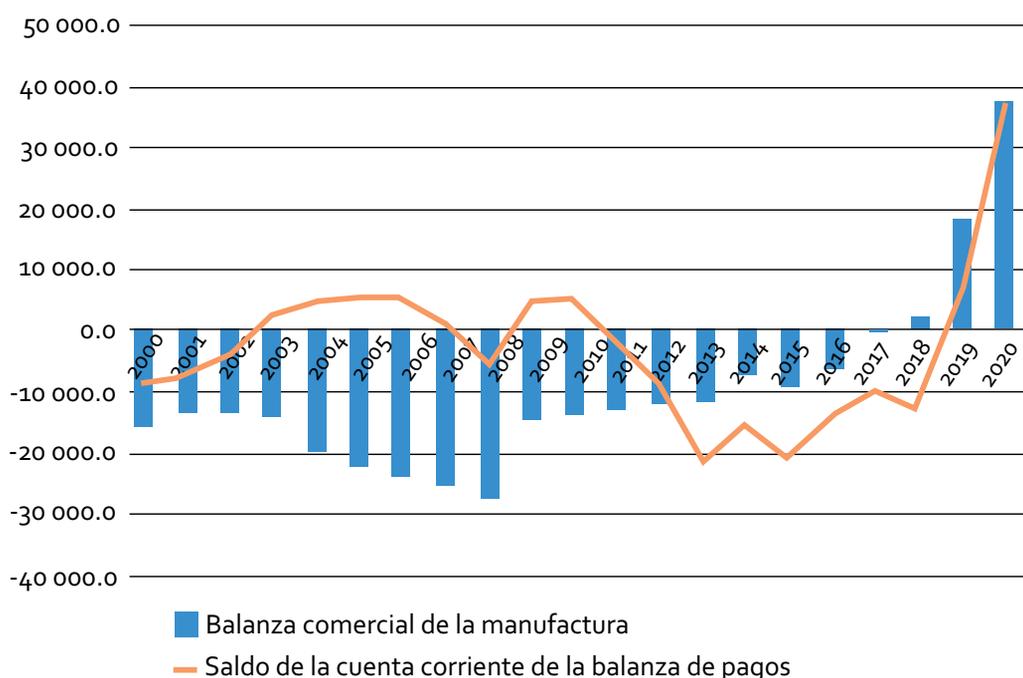
Dentro del marco de la desindustrialización la manufactura mexicana presenta una balanza comercial favorable en los últimos años, y en especial en el marco de la pandemia de la covid-19, en el 2020, alcanza la cifra positiva de 37.5 mil millones de dólares, es decir, la enfermedad favoreció una reducción de las importaciones, lo cual dio lugar a esta situación positiva. También es relevante mencionar una importante mejoría en los saldos del comercio exterior manufacturero. Con la cuenta corriente de la balanza de pagos, como se puede observar en las cifras oficiales de los informes anuales del Banco de

México, en los últimos 20 años, muestra un saldo negativo, en promedio de casi -13 000 millones de dólares, sin embargo, con la presencia de la covid-19 en el 2020, alcanza la cifra positiva de más de 26.5 mil millones de dólares, resultado del descenso de las importaciones totales de mercancías del país, de 455 295 millones de dólares en 2019 a 383 194 millones de dólares en el 2020, ello expresa un declive de -15.84.⁶ (gráfica 4).

CONCLUSIONES

En los últimos 20 años, el promedio del PIB total de México ha tenido un crecimiento muy endeble, es decir, la manufactura muy frágil no se constituyó en

Gráfica 4
Saldo de la balanza de pagos y de la industria manufacturera, 2000-2020.
Millones de dólares



Fuente: elaboración propia con base en los datos proporcionados por el Banco de México. *Informe anual*. Varios años.

6. Banco de México, Informe Compilación de informes trimestrales correspondientes al año 2020, p. 525. Disponible en: <<https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-anuales/%7B5C76A1AD-7080-9B9B-B2E7-2D97BFDD5B34%7D.pdf>>.

la plataforma que impulsara el crecimiento al mostrar tasas de crecimiento muy débiles y lo mismo sucede con su productividad, la cual de los años 2006 al 2020 también presenta un panorama muy poco alentador, al exhibir tasas de crecimiento muy endeble.

En este sector manufacturero en las dos últimas décadas las tasas de crecimiento del empleo en los sectores no manufactureros y el de la población ocupada total son superiores, por ello, dentro del marco teórico de Kaldor, la manufactura mexicana en su conjunto pone a la vista un proceso de desindustrialización, el cual se ha venido incrementando, así como también el peso de la manufactura en el PIB total ha mermado.

Dentro de este planteamiento de la desindustrialización, la balanza de pagos de México presenta dificultades en la cuenta corriente, sin embargo, en el 2020, presenta un saldo positivo, así como también en la balanza comercial de la manufactura, resultado de la presencia de la pandemia de la covid-19, se muestra un panorama muy eficiente en su comercio exterior producto del descenso de las importaciones manufactureras.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco de México (2020), *Informe trimestral octubre–diciembre 2020*, p. 34. Recuperado de: <<https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-trimestrales/%7B81B-D569D-DD6E-885A-A67F-5664A37B4148%7D.pdf>>.
- Cáceres, Luis (2017), “Desindustrialización y estancamiento económico en El Salvador”, en *Revista de la CEPAL*, núm. 122, agosto de 2017. Recuperado de: <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/42041/9/RVE122_es.pdf>.
- Congressional Research Service (2020), *U.S.-Mexico Economic Relations: Trends, Issues, and Implications*, 25 de Junio p. 5. Recuperado de: <<https://fas.org/sgp/crs/row/RL32934.pdf>>.
- Cantore, N., Clara, M., A. Lavopa y C. Soare (2017), *Manufacturing as an engine of growth: Which is the best fuel? Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 42, Septiembre, pp. 56-66. <<https://doi.org/10.1016/J.STRUECO.2017.04.004>>.
- Dasgupta, S. y A. Singh (2006), “Fabricación, servicios y desindustrialización prematura en países en desarrollo: un análisis de Kaldor”, *Serie de documentos de trabajo WIDER REP2006-49*, Instituto Mundial de Investigaciones Económicas para el Desarrollo (UNU_WIDER), pp.1-20. Disponible en: <<https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/rp2006-49.pdf>>.
- De la Rosa, E. (2020), “México sale del top 10 países más importantes”, *Milenio*, 20 de enero.

- Recuperado de: <<https://www.milenio.com/negocios/mexico-sale-top-10-paises-atractivos-invertir-pwc>>.
- Esquivel, L. (2020), “Cuatro trimestres con caídas del PIB; dato oportuno del Inegi”, *Dinero en Imagen*, 1 de mayo. Recuperado de: <<https://www.dineroenimagen.com/economia/cuatro-trimestres-con-caidas-del-pib-dato-oportuno-del-inegi/122284>>.
- (2020), “Colapsa sector automotriz; producción y exportación, en caída”, *Dinero en Imagen*, 9 de mayo. Recuperado de: <<https://www.dineroenimagen.com/economia/colapsa-sector-automotriz-produccion-y-exportacion-en-caida/122569>>.
- Felipe, J. (1998), “El papel del sector manufacturero en el desarrollo del sudeste asiático: una prueba de la primera ley de Kaldor”, *Journal of Post Keynesian Economics*, 1998, vol. 20, núm. 3, p.p. 463-485.
- y A. Metha (2016), “Deindustrialization? A global perspective”, *Economics Letters*, vol. 149, diciembre, pp. 148-151. Disponible en: <<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0165176516304463>>.
- Heras Villanueva, M. y C. Gómez Chiñas (2015), “Exportaciones en México: un análisis de cointegración y causalidad (1980-2012)”, *Norteamérica*, vol. 10, núm. 1, enero/junio, pp. 103-130. Disponible en: <<http://www.scielo.org.mx/pdf/namerica/v10n1/1870-3550-namerica-10-01-00103.pdf>>.
- Huerta, A. (2014), “La industria manufacturera mexicana vista en el contexto de industrialización de China e India”, *Economía Informa*, vol. 384, enero-febrero, pp. 41-69. Disponible: <[https://doi.org/10.1016/S0185-0849\(14\)70410-4](https://doi.org/10.1016/S0185-0849(14)70410-4)>.
- Kaldor, Nicholas (1934a), “A classificatory Note on the Determinateness of Equilibrium”. *The Review of Economic Studies*, vol. 1, núm. 2, febrero, Oxford Academic, pp.122-136. Disponible en: <<https://academic.oup.com/restud/article-abstract/1/2/122/1540048>>.
- (1934b), “The equilibrium of the firm”, *The Economic Journal*, vol. 44, núm. 173. Oxford University Press, marzo, p.p. 60-76. Disponible en: <<https://www.jstor.org/stable/2224727>>.
- (1966), “Causas del lento ritmo de crecimiento del Reino Unido”, traducción de Fidel Aroche (1984), *Investigación Económica*, vol. 43, núm.167, enero-marzo, Facultad de Economía. Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 9-27. Disponible en: <<https://www.jstor.org/stable/42779413?refreqid=excelsior%3A118f40c2afa46382a9a-ob98387e521c7>>.
- (1970), “The Case for Regional Policies”, *Scottish Journal of Political Economy*, vol.17, núm. 3, noviembre, pp. 337-348. Disponible: <<https://onlinelibrary.wiley.com/toc/14679485/1970/17/3>>.

- (1975), “Economic Growth and Verdoorn Law. A comment on Mr. Rowthorn’s article”, *The Economic Journal*, vol. 85, núm. 340, diciembre, Oxford University Press, pp. 891-896.
- León-Ledesma, M. A. (2000), “Crecimiento económico y ley de Verdoorn en las regiones españolas, 1962-91”, *Revista Internacional de Economía Aplicada*, vol. 14, núm. 1, pp. 55-69. Disponible: <<https://www.econstor.eu/bitstream/10419/105505/1/9801.pdf>>.
- Mares, Marco (2020), “Industria nacional, desfalleciente”, *El Economista*, 18 de marzo. Recuperado de: <<https://www.economista.com.mx/opinion/Industria-nacional-desfalleciente-20200318-0031.html>>.
- Moreno-Brid, J., J. Rivas, y J. Santamaría (2005), “México: Economic Growth Exports and Industrial Performance after NAFTA”, *Serie Estudios y Perspectivas*, núm. 42, México, Cepal.
- Moreno-Brid, y J. Ros (2008), “Las reformas del mercado desde una perspectiva histórica”, en R. Cordera y A.J. Cabrera (coords.), *El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural en México*, *El Trimestre Económico*, Lecturas núm. 99. México, FCE/IIS, UNAM, pp. 41-81.
- Palma, José G. (2005), “Four sources of ‘de - industrialization’ and a new concept of the Dutch disease”, en J. A. Ocampo (ed.), *Beyond reforms structural dynamics and macro-economic vulnerability*, Stanford Economics and Finance, University Press and World Bank, pp. 71-116.
- (2019), “Desindustrialización, ‘prematura’ y ‘síndrome holandés’”, *El Trimestre Económico*, vol. LXXXVI (4), núm. 344, octubre-diciembre, pp. 901-966. Disponible en: <<http://www.scielo.org.mx/pdf/ete/v86n344/2448-718X-ete-86-344-901.pdf>>.
- Ocegueda Hernández, Juan Manuel (2003), “Análisis kaldoriano del crecimiento económico de los estados de México, 1980-2000”, *Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 11, noviembre, pp. 1024-1034. Disponible: <<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/59/5/ocgeg1103.pdf>>.
- Reuters (2020), “Senadores de Estados Unidos piden se retrase la entrada en vigor del T-MEC”, *Newsweek*, 31 de marzo. Recuperado de: <<https://newsweekespanol.com/2020/03/senadores-retrase-entrada-tmec/>>.
- Quijano Salamanca, W. (2019), *Desindustrialización: evidencias desde una mirada kaldoriana para Colombia*, tesis, Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Ciencias Económicas, Bogotá, Colombia. Disponible en: <https://www.academia.edu/42729713/Desindustrializaci%C3%B3n_evidencias_desde_una_mirada_kaldoriana_para_Colombia_WILSON_QUIJANO_SALAMANCA_Universidad_Nacional_de_Colombia?email_work_card=thumbnail>.

- Rodríguez, S. (2020), “México tendrá una de las recuperaciones económicas más lentas tras covid-19: S&P”, *Milenio*, 5 de mayo. Recuperado de: <<https://www.milenio.com/negocios/mexico-lenta-recuperacion-coronavirus-standard-poor>>.
- Rodrik, D. (2016), “Premature deindustrialization”. *Journal of Economic Growth*, 21, marzo, pp. 1-33. Disponible en: <<https://doi.org/10.1007/s10887-015-9122-3>>.
- Rowthorn, R., y K. Coutts (2004), The industrialization and the balance of payments in advanced economies, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 28, núm. 5, septiembre, Oxford Academic, pp. 767-790. Disponible en: <<https://academic.oup.com/cje/article-abstract/28/5/767/1729959>>.
- Rowthorn R., y R. Ramaswamy (1997), Desindustrialization: Causes and implications, abril, documento de trabajo del FMI núm. 97/42, pp. 38. Disponible en: <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=882291>.
- Sánchez, T. (2020), “Le bajan grado de inversión a México, ¿por qué es importante?”, *El Economista*, 27 de marzo. Recuperado de: <<https://expansion.mx/opinion/2020/03/27/le-bajan-grado-de-inversion-a-mexico-por-que-es-importante>>.
- Sotelo, A. (2004), *Desindustrialización y crisis del neoliberalismo: Maquiladoras y telecomunicaciones*, México, Universidad Obrera de México, Escuela Nacional para Trabajadores y Editorial Plaza y Valdés, pp. 224, Disponible: <<http://dx.doi.org/10.22201/cella.24484946e.2005.0.50384>>.
- Tregenna, F. (2011), “Manufacturing productivity, deindustrialization, and reindustrialization”, WIDER Working Paper, núm. 57, The United Nations University World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), Helsinki. Disponible: <<https://www.econstor.eu/handle/10419/54092>>.
- (2016), “Desindustrialización y desindustrialización premature” en J. Ghosh; R. Kattel, y E. Reinert (eds.), *Alternative Theories of Economic Development*, October, Elgar online, Tallinn University of Technology, Estonia and Head of The Other Canon Foundation, Norway, pp.710-728. Disponible: <<https://www.elgaronline.com/view/edcoll/9781782544661/9781782544661.00046.xml>>.
- United Nations (2020), *International Trade Statistics Yearbook*, Primera parte, pp. 358- 359. Recuperado de: <<https://comtrade.un.org/pb/downloads/2019/Voll2019.pdf>>.

Impactos de la crisis económica y sanitaria en la producción de alimentos y la seguridad alimentaria en México

Argelia Salinas Ontiveros

Se observaba que la epidemia se centraba principalmente en las parroquias de extramuros, quizá por estar más pobladas y habitadas por gente más pobre, ellos eran la mejor presa para la enfermedad que las de la ciudad.

Daniel Defoe. Diario del año de la peste

PRODUCCIÓN Y ABASTO DE ALIMENTOS EN MÉXICO, IMPORTANCIA Y SITUACIÓN ACTUAL **INTRODUCCIÓN**

La pandemia de la covid-19 es considerada como la más extendida y devastadora de la historia reciente y su impacto económico y social ha perturbado casi todos los aspectos de la vida, en paralelo con la crisis económica mundial que emergió desde finales de 2019, en particular, los recursos agropecuarios se han visto especialmente afectados comprometiendo la producción de alimentos. El efecto devastador obedece a que, desde la década anterior, a nivel mundial se registraron pérdidas exacerbadas de tales recursos a consecuencia del cambio climático que se tradujo en calor excesivo, fuertes sequías e inundaciones, aumento de plagas, entre los principales.

La crisis económica y sanitaria que irrumpió en 2020, se perfila como una crisis de larga duración y tendrá un fuerte impacto social. En esta apreciación, existe coincidencia entre los organismos internacionales especializados en ambos renglones. Así, por ejemplo, el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas, en su informe advierte que:

el impacto socioeconómico causado por la pandemia de la COVID-19 será tangible durante muchos años, a menos que se lleven a cabo inversiones estratégicas en los ámbitos de la economía, la sociedad y la resiliencia climática para garantizar una recuperación sostenible y resistente de la economía mundial. En 2020, la economía mundial se hundió un 4.3%, cerca de 2.5 veces más que durante la crisis económica mundial de 2009. La humilde recuperación prevista para 2021 del 4.7% apenas compensará las pérdidas del año 2020 (ONU, 2021).

En México, la crisis económica llevó a una contracción del producto interno bruto (PIB) de (-) 8.5% en 2020, el proceso de recuperación en 2021 ha iniciado, hasta ahora, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público calcula un crecimiento del 5.3 y recientemente (julio de 2021) el Banco de México elevó su pronóstico a 6.3%. empero, la recuperación depende del control de la pandemia que no ha hecho más que profundizar las brechas recesivas que afectaban a la economía mundial desde la crisis económica de 2008 y 2009. Situando esta crisis económica en la historia de las crisis cíclicas del capitalismo, resulta ser la más extrema desde la Gran Depresión de los años treinta del siglo XX. Las estadísticas sanitarias internacionales sitúan a América Latina y el Caribe como la región más golpeada del mundo por la pandemia del coronavirus (Cepal, 2021: 7).

El primer efecto económico negativo en México es el aumento de precio de los productos alimentarios que provienen de la agricultura, la ganadería y la pesca, de tal modo que la seguridad alimentaria se ve ya como un riesgo importante:

Los países menos desarrollados y los de menores ingresos suelen estar entre los más afectados, con consecuencias en cascada para las cadenas de valor, la seguridad alimentaria e incluso para las economías nacionales. El aumento de la exposición al riesgo se ha convertido en la “nueva normalidad” y el impacto del cambio climático va a exacerbar aún más estos retos (FAO, 2021).

El principal ejemplo de ello es el incremento en el precio de la tortilla que, para el mes de mayo de 2021, subió de 14.00 a 20.00 pesos en la Ciudad

de México y en algunas entidades del país se incrementó en mayor cuantía impactando la capacidad adquisitiva de la población, en tanto que es uno de los principales alimentos. Dicha escalada de precios responde a factores productivos negativos. Paralelo al incremento de precio del gas y las gasolinas, podemos afirmar que, por lo menos en México, nos acercamos cada vez más hacia un fuerte proceso inflacionario que profundizará la pobreza y desigualdad prevalecientes y tendrá mayores afectaciones a la salud.

Como ha ocurrido en los periodos de crisis anteriores, los problemas económicos y sociales se profundizan:

En situaciones de crisis, la provisión de alimentos se convierte en un asunto crítico y de Estado. Los circuitos de producción, distribución y comercialización de alimentos deben ser cautelosos con el objeto de prevenir la inseguridad alimentaria. El cuadro se complica si consideramos que una revisión con datos globales demostró que las personas obesas presentan mayor gravedad y hasta un 48% de mayor probabilidad de contagiarse con COVID-19, lo que es importante para América Latina y el Caribe, dado los altos índices regionales de obesidad y sobrepeso (FAO, 2020: 6).

Pero como bien lo afirma esta misma fuente, “Los sucesos potencialmente peligrosos no tienen por qué convertirse en catástrofes y los riesgos no tienen por qué ser insuperables [...] Por lo tanto, la resiliencia y la reducción del riesgo de desastres deben convertirse en una parte esencial e integral de la agricultura moderna” (FAO, 2021: 1). Coincidiendo con esta apreciación, enfrentar la catástrofe y prevenir mayores riesgos dependerá de los aciertos en la política pública que instrumente el Estado mexicano, será determinante.

Nuestra hipótesis consiste en demostrar que la agricultura y la alimentación remiten al tema de salud, pero están directamente asociados a lo económico, político y social así como a lo ambiental. Tal interrelación siempre ha existido, sin embargo, la actual pandemia la ha evidenciado. A continuación, abundaremos en la relación directa entre seguridad alimentaria y crisis sanitaria causada por la covid-19, a partir del análisis de la pobreza y la pobreza extrema y su impacto en los pequeños productores de alimentos en México donde participan numerosas comunidades cuya producción en buena parte

se destina al consumo familiar y en alguna medida también al mercado interno. Cabe subrayar que dentro de este tipo de productores se concentra la mayor parte de la población indígena del país. Por tanto, el tratamiento del impacto de las crisis económica y sanitaria debe ser abordado en los ámbitos intersectorial y transdisciplinario. En este capítulo pretendemos rescatar varios elementos de dicho enfoque.

LA SEGURIDAD ALIMENTARIA Y LA CRISIS SANITARIA: EL CARÁCTER ESTRATÉGICO DEL SECTOR RURAL EN MÉXICO

Cabe mencionar que la alimentación constituye una de las necesidades esenciales del ser humano y ocupa un lugar de jerarquía tal que, al no solventarse, da lugar a malnutrición, desnutrición, enfermedades colaterales y hasta la muerte por inanición.¹ La gravedad de la pandemia causada por la covid-19 está estrechamente asociada a las carencias alimentarias que México enfrenta principalmente en las tres últimas décadas pero también al modelo estadounidense de producción de alimentos que se aplica en América Latina desde la revolución verde, sustentado en la aplicación indiscriminada de agroquímicos como única forma de aumentar la productividad agrícola.

Este modelo agroalimentario que data de los años cuarenta tiene como objetivo único la obtención de grandes ganancias y no considera los daños a la salud humana, el deterioro de los suelos y del agua. El uso intensivo de los combustibles fósiles (petróleo, gas, carbón) son el mayor factor de emisiones que han detonado el cambio climático. Cien empresas ligadas a la extracción y producción de esos combustibles (empresas de energía y construcción), la mayoría transnacionales, son causa de las dos terceras partes de emisiones globales de gases de efecto invernadero (GEI) (Ribeiro, 2021: 5).

La actual pandemia desmitifica las reiteradas bondades del referido modelo, debido a la relación directa que tiene con el consumo de alimentos que,

— 1. La Real Academia Española define *necesidad* como: “carencia de las cosas que son menester para la conservación de la vida” o “aquello a lo cual es imposible sustraerse, faltar o resistir”, entre otras acepciones. La alimentación ocupa la primera jerarquía en la pirámide de las necesidades humanas diseñada por Abraham Maslow en Beatriz G. López (2021), *Pirámide de Maslow. Qué es y sus aplicaciones prácticas*. Consulta en internet, 11 de mayo.

en teoría, aportan los nutrientes necesarios para la conservación de una vida sana. El consumo de alimentos con agrotóxicos y elevadas cantidades de azúcar y harinas, ha dado lugar a la malnutrición asociada hoy día con enfermedades como son la obesidad, la hipertensión, la diabetes y las enfermedades del corazón (cardiopatías). Estos últimos padecimientos son los que agravaron la pandemia de la covid-19 dando lugar a numerosos contagios y defunciones a nivel mundial y los países más afectados fueron los de América Latina y El Caribe, donde se incluye México.

De acuerdo con lo ya mencionado es importante subrayar que la interrelación que existe entre alimentación y salud involucra la seguridad y soberanía alimentarias,² por lo que, a partir de los resultados negativos que la actual pandemia por covid-19 ha tenido, debe priorizarse el enfoque preventivo en el diseño de la política pública de salud y de seguridad alimentaria.

LA POBLACIÓN RURAL DE MÉXICO

Lo anterior resulta de gran importancia para la economía nacional, en particular, para el sector agropecuario por su aporte al abasto de alimentos para el mercado interno. La población del país asciende a 126 014 024 de personas. Al sector rural corresponde 26 983 528 (21.4%) de habitantes, mientras que a la población urbana corresponde 99 030 496 (78.2%) (Inegi, 2018).

La importancia del sector rural *no es cuantitativa sino cualitativa* tomando en cuenta que, además del aporte de alimentos, también contribuye con servicios ambientales, generación de empleos, servicios turísticos y con la obtención de divisas mediante la exportación de productos agropecuarios.

La participación del Estado en los diferentes eslabones de la cadena alimentaria desempeña un papel importante en los objetivos de seguridad y soberanía alimentaria, estrechamente relacionado con la salud humana. De

— 2. “Seguridad alimentaria: a nivel de individuo, hogar, nación y global, se consigue cuando todas las personas en todo momento tienen acceso físico y económico, a suficiente alimento, seguro y nutritivo, para satisfacer necesidades alimenticias y sus preferencias, con el objeto de llevar una vida activa y sana (Cumbre mundial de la alimentación de 1996)).Disponibilidad. Se considera componentes de la seguridad alimentaria local las exportaciones, las importaciones y la ayuda alimentaria. A nivel local se han de tomar en cuenta las pérdidas pos-cosecha y las exportaciones”. FAO. Cumbre Mundial de la alimentación 1996, Roma.

modo que la producción de alimentos puede contribuir a mitigar la pobreza cuando éstos son bien aprovechados, es decir, cuando los gobiernos se trazan las políticas adecuadas para que lleguen a todos los hogares.

En nuestro país, los alimentos que se producen en el medio rural forman parte de la denominada canasta básica, o sea, el conjunto de bienes y servicios para satisfacer las necesidades de bienestar para los integrantes de las familias como son: alimentación, vestido, vivienda, mobiliario, salud, transporte, recreación, cultura, educación y otros bienes y servicios.

La canasta básica alimentaria incluye cuatro grupos de alimentos como son: cereales, lácteos, carne roja, jamón, huevo, atún y sardina en lata, aceites y grasas vegetales, azúcar y café. Cabe mencionar que, desde los años noventa, una proporción muy importante de la canasta básica alimentaria se importa y los precios superan cada vez más la capacidad adquisitiva de los consumidores, lo que contribuye a la malnutrición de amplios sectores debido al consumo de alimentos perniciosos para la salud. El primer indicador de posible inseguridad alimentaria en 2021 originado por las crisis económica y sanitaria es el descenso de la producción de maíz grano, caña de azúcar, chile verde, sorgo y otros cultivos, con respecto a las cifras de 2020, así lo informó el Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), de la Secretaría de Agricultura. En el primer cuatrimestre de 2021, la cosecha de maíz decreció 1.9%, por lo que se prevé que la cobertura de la demanda nacional del grano pase de 64.5 a 61.2%, lo cual significa que deberán incrementarse las importaciones con el fin de cubrir las necesidades de consumo.

El factor central en el retroceso de la producción agrícola se encuentra en la escasez de agua. Entidades como son Sinaloa y Tamaulipas han enfrentado una sequía tan severa que sus cosechas de maíz de otoño-invierno fueron, respectivamente, 20% y un catastrófico 80% menores a lo previsto. A la crisis hídrica se han sumado, tanto heladas, como altas temperaturas que arruinaron cientos de miles de hectáreas en todo el país en 2020 y 2021. Sin duda, otro factor que incide en el decrecimiento de la producción alimentaria es el efecto de la pandemia en la salud de los productores del sector agropecuario, lo que se constata a partir de los resultados de investigaciones realizadas por instituciones académicas a nivel de localidad en algunas entidades del país (AMER, 2021).

EL EMPLEO RURAL COMO FACTOR ESTRATÉGICO

En 2010, el sector agropecuario mexicano contribuyó con 4.6% del PIB. Ese mismo año la población ocupada en el campo ascendió a 5 800 886 de personas, es decir 13.6% de la población ocupada a nivel nacional. En total, en 2010 se registraron 11 697 000 dependientes económicos en el sector agropecuario; en términos redondos esto significa que por cada persona ocupada existen dos económicamente dependientes, de manera que los efectos negativos de la pérdida de empleos se multiplican (Salinas, 2012: 32).

En 2021, la población ocupada en el sector agropecuario fue de 6.6 millones, lo que representa 12% del total. Es el sector de la economía nacional con menor cantidad de personas que trabajan y perciben ingresos. La población ocupada con mayor incremento fue en los servicios, donde se concentraron 23.9 millones de personas (43.5% del total), en el comercio 10.4 millones (18.9%) y en la industria manufacturera 8.9 millones (16.1%) (Inegi, 2021a).

Si bien es cierto que entre 2010 y 2021 se observa un crecimiento importante en el empleo del sector agropecuario, se trata de un indicador altamente sensible ante un descenso en la tasa de crecimiento. A nivel nacional, la tasa de desocupación se incrementó al pasar de 3.4 a 4.5% entre 2020-2021, por lo que el total de desocupados fue de 2.4 millones de personas.

El sector agropecuario tiene las tasas más altas de desempleo y trabajo informal, este último registró 77.3% en el primer trimestre del 2021; por entidad federativa las que tienen los índices más altos son Oaxaca con 79.7%, Guerrero con 76.1 y Chiapas con 74.2. En contraste, este indicador fue de 34.3 para Chihuahua, 34.9 para Nuevo León y de 35.8% para Baja California. Es decir, la pobreza y la desigualdad social se han profundizado por efecto de la crisis económico-sanitaria pero, es preciso destacar que la informalidad en la forma de empleo que prevalece en el sector rural es la causa del menor acceso a los servicios de salud de este (Inegi-ENOE, 2021).

Respecto del acceso a los alimentos, sabemos que los ingresos de la población dependen del empleo y los ingresos determinan el nivel de acceso a los bienes de la canasta básica de alimentos.³ Previo a la crisis económica y a

— 3. La Canasta Alimenticia Recomendable es una canasta ponderada, de uso y consumo diario, para una familia mexicana de cuatro personas (dos adultos, un/a joven y un/a niño/a) en la que se consideraron aspectos nutricionales, de dieta, de tradición y hábi-

la pandemia por covid-19, la pobreza alimentaria ya estaba presente en una gran parte de la población mexicana.

De acuerdo con la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de 2019, el promedio del ingreso total trimestral por hogar en 2018 fue de 53 012.00 pesos, considerando que el ingreso corriente del primer decil, para este mismo año registró un ingreso promedio trimestral de 9 113.00 pesos, el ingreso diario por hogar fue de 101.00 pesos diarios. Sin embargo, la población rural percibió únicamente 37.00 diarios, cifra que evidencia la dificultad para cubrir las necesidades básicas entre las que se cuenta la alimentación, lo que explica el nivel actual de 55.3% de pobreza en que se encuentra la población rural de México. Por otra parte, según la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (Inegi-ENIGH, 2021), la principal fuente de ingreso en el país es por trabajo, lo que representa 67.3% del ingreso corriente total, seguida por las transferencias 15.4%, la estimación del alquiler de la vivienda 11.4%, la renta de la propiedad 5.9% y otros ingresos corrientes con 0.1 por ciento.

Cabe mencionar que los ingresos por trabajo están directamente asociados a la cobertura de seguridad social, y por tanto, con servicios para atención de la salud. Sin embargo, en el tema de salarios, México es el país más rezagado entre los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

En consecuencia, más de 29 millones de mexicanos no contaron con los ingresos para adquirir la canasta básica y únicamente 3.9 millones de personas tuvieron acceso a algunos productos de la misma. A finales de 2020, en 30 entidades del país la tasa de población ocupada en pobreza extrema (TPOPE) fue de 70%, en promedio, pero para las entidades más pobres que son Guerrero y Oaxaca la cifra ascendió a 91.3 y 89%, respectivamente. Estas cifras explican el gran deterioro de las condiciones de vida de la población, que incluyen la alimentación y la salud (CAM, 2021).

La brecha entre ambos indicadores resulta mayor en 2020-2021, lo que ha favorecido el incremento de la malnutrición y las enfermedades asociadas a la actual pandemia, es decir, las enfermedades crónico-degenerativas, típicas de la modernidad.

tos culturales. Fue definida por Abelardo Ávila Curiel del Instituto Nacional de Nutrición Salvador Zubirán. Está conformada por 40 alimentos (su precio no incluye gastos en su preparación).

El cambio porcentual anual de la línea de pobreza extrema por ingresos (canasta alimentaria) en junio de 2021 fue de 7.2% en el ámbito rural y de 6.8% en el urbano. En tanto que el cambio porcentual anual de la línea de pobreza por ingresos en junio de 2021 en el ámbito rural fue de 6.3 y en el urbano de 6.7%. Estas variaciones son superiores a la inflación mensual general, de 0.5%. Para el ámbito rural, los productos de la canasta alimentaria que más impactaron al alza en el cambio anual fueron: alimentos y bebidas consumidas fuera del hogar, tortilla de maíz y carne de pollo. Mientras que en el ámbito urbano los mayores incrementos fueron en alimentos y bebidas consumidas fuera del hogar; carne de cerdo y tortilla de maíz (Coneval, 2021b: 5).

Sin duda, la crisis económica y sanitaria denota importantes aumentos de los niveles de pobreza y pobreza extrema a nivel nacional, el acceso a los servicios de salud es la carencia social que se incrementó notablemente durante 2018-2020. La carencia alimentaria también aumentó en ese mismo periodo y tiende a incrementarse aún más de no frenar el aumento de precio de los principales alimentos de la canasta básica. Esta tendencia a nivel mundial, ya la señalaba la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) al afirmar que:

Un efecto inevitable de la pandemia será la exacerbación de las desigualdades, incluyendo las alimentarias y nutricionales, no solo por dificultades de acceso a alimentos, sino también por falta de disponibilidad y acceso a alimentos de buena calidad, probablemente provocando aumento del consumo de alimentos altos en calorías, azúcares, sodio y grasas saturadas, y disminuyendo el consumo de frutas y verduras, favoreciendo la doble carga de obesidad y desnutrición (FAO, 2020: 6).

De acuerdo con lo anterior nos encontramos en un círculo vicioso que se reproduce a partir de la crisis económica, la inseguridad alimentaria y la pandemia.

En el contexto referido, con la actual crisis económica y sanitaria, todas las funciones del sector rural se han colapsado, incrementando la pobreza y desigualdad y debilitando, por tanto, sus funciones estratégicas como lo detallaremos más adelante. La recesión económica, paralela a la actual crisis sanitaria, imprime un perfil de mayor inseguridad a la producción y el acceso

a los alimentos a nivel mundial. Consideremos que los rezagos del sector agropecuario ya estaban presentes desde los años setenta en un contexto de explotación cada vez mayor de la fuerza de trabajo rural. Por lo que: “En el contexto del mercado de trabajo rural en un país como México, en donde la protección laboral ha sido escasa si no es que nula, difícilmente se desarrolla un mercado interno compatible con condiciones de estabilidad laboral” (Lara, 2001: 376).

EL DETERIORO DE LOS RECURSOS NATURALES, PRINCIPALMENTE AGUA Y SUELOS

El deterioro de los recursos naturales se constituye como otro factor determinante en la producción y abasto de alimentos, afecta, en mayor medida, a los pequeños productores. Si bien es cierto que México ocupa un lugar importante dentro del grupo de países con mayor biodiversidad, el agua y los suelos que constituyen la base material para la producción de alimentos, están muy deteriorados, como se ilustra en el siguiente cuadro:

Cuadro 1
Grados de erosión

<i>Grado</i>	<i>Kilometros cuadrados</i>	<i>%</i>
Extremo	4 934.87	0.25
Fuerte	60 660.29	3.12
Moderado	353 224.60	18.17
Leve	608 791.73	31.32
N.D.	2 576 07.07	0.13
Sin erosión evidente	913 891.81	47.01

Fuente: Inegi, Boletín 295/14, México, 2014.

Los cuatro primeros grados representan 52.86% del total de suelos y agua que existen en el país. Tal cifra se magnifica si consideramos que 85.6% de las unidades que cuentan con riego tienen superficies mayores a 5 ha, en tanto que 70.5 % de los pequeños productores cultiva bajo la modalidad de temporal en superficies de 5 ha. (Cotier, 2019: 56).

Como consecuencia de la actual pandemia, las implicaciones son negativas para la seguridad y sustentabilidad alimentaria del sector agroalimentario de México debido a que la crisis económico-ambiental desde los años noven-

ta, afecta particularmente a los pequeños productores en situación de pobreza creciente. Como consecuencia, los conflictos socio-ambientales se han hecho presentes en la mayor parte de las entidades de México contribuyendo así al incremento de la pobreza y la migración, esta múltiple problemática ha sido caracterizada por algunos autores como “crisis civilizatoria”. Las nuevas modalidades de despojo volcadas a la extracción de recursos con alto valor en el mercado que incluye proyectos de infraestructura y turísticos, afectan ya a todo el territorio mexicano, y esas afectaciones ocurrieron en 433 municipios de 21 entidades federativas del país donde radican más de 40 millones de personas (Barreda, 2019: 190).

Es por ello que en este trabajo centraremos nuestra atención en los pequeños productores considerando sus niveles de pobreza multidimensional donde la concerniente a la seguridad social coloca al país en grave peligro de inseguridad alimentaria en un contexto recesivo y de crisis sanitaria causada por la covid-19.

LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE MÉXICO Y SU CONTRIBUCIÓN A LA SEGURIDAD ALIMENTARIA

Se trata de un grupo de productores donde participan ejidatarios, comuneros y posesionarios que participan en el mercado nacional con la producción y venta de alimentos básicos, en el caso de los campesinos la producción se destina al consumo familiar. Sin duda, este grupo de productores ya resiente los efectos de la crisis económica y los de la pandemia.

En este marco, los problemas de los pequeños productores de México se profundizan poniendo en peligro la producción de alimentos para el sustento familiar y para el comercio local.

El resultado de estas nuevas formas de despojo ha sido el deterioro del agua, del suelo y el daño a la salud humana, una verdadera catástrofe ambiental que niega los objetivos de la agenda 2030 para lograr el crecimiento sustentable y mitigar los impactos del cambio climático.

En dicho contexto, la soberanía y seguridad alimentaria de México están cada vez más amenazadas. A partir de múltiples reformas económicas se ha marginado a los pequeños productores del sector agropecuario mexicano convirtiéndolos en proletarios rurales que migran a las ciudades en busca de

empleo y medios de vida, principalmente a Estados Unidos (EU) y Canadá. En los últimos 40 años, paralelo a la pobreza y marginación, los patrones de consumo alimentario coinciden con el incremento de habitantes con obesidad y enfermedades colaterales que se ha triplicado en toda la región de América Latina y El Caribe, afectando la salud de la población urbana y rural, lo que persiste en ausencia de normas regulatorias para el consumo de alimentos que ayuden a revertir el estado de malnutrición de la región (FAO, 2020). Esta correlación se confirma con las gráficas 1 y 2.

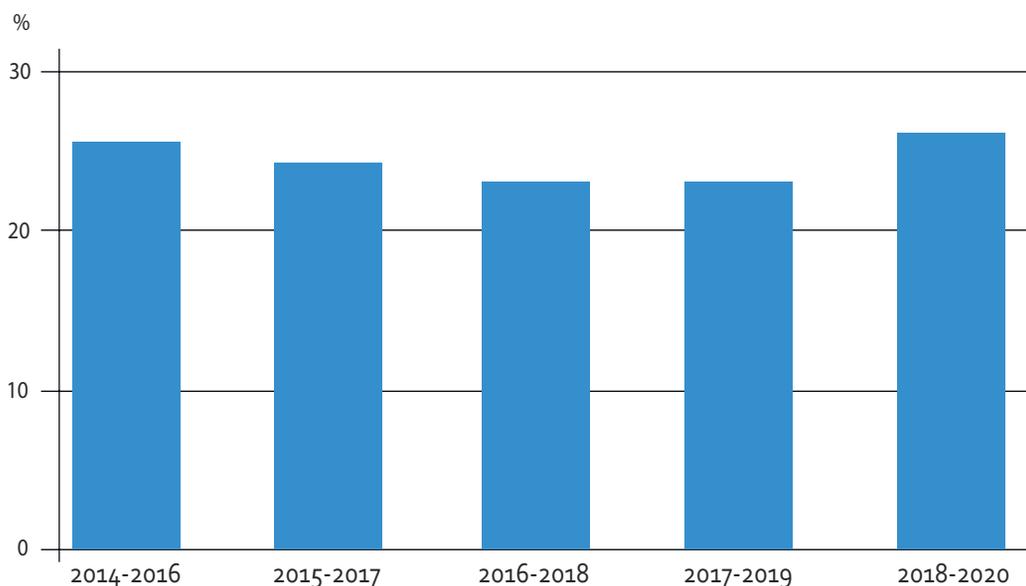
Los resultados iniciales de la pandemia, en suma, advierten que esta es una crisis sanitaria, social y humanitaria que

amenaza la seguridad alimentaria durante y después de la pandemia, en 2018, en la región de Al y Caribe había 42 547.7 millones de personas que presentaban hambre, cifra que aumentó a 47.7 millones de personas en esa condición, por lo que se perfila que el estado nutricional de los grupos de la población más vulnerables se deteriorará aún más debido a los impactos sanitarios y socioeconómicos resultantes de la pandemia [...] a causa de que la cadena de suministro de alimentos se ha visto alterada por la disminución de cosechas, brotes de coronavirus en agricultores y pescadores, cierre de fronteras, incremento de medidas de sanidad y disminución de demanda por cierre de almacenes, supermercados y restaurantes (FAO, 2020).

LA POLÍTICA AGROALIMENTARIA DE MÉXICO EN EL CONTEXTO DE LA CRISIS

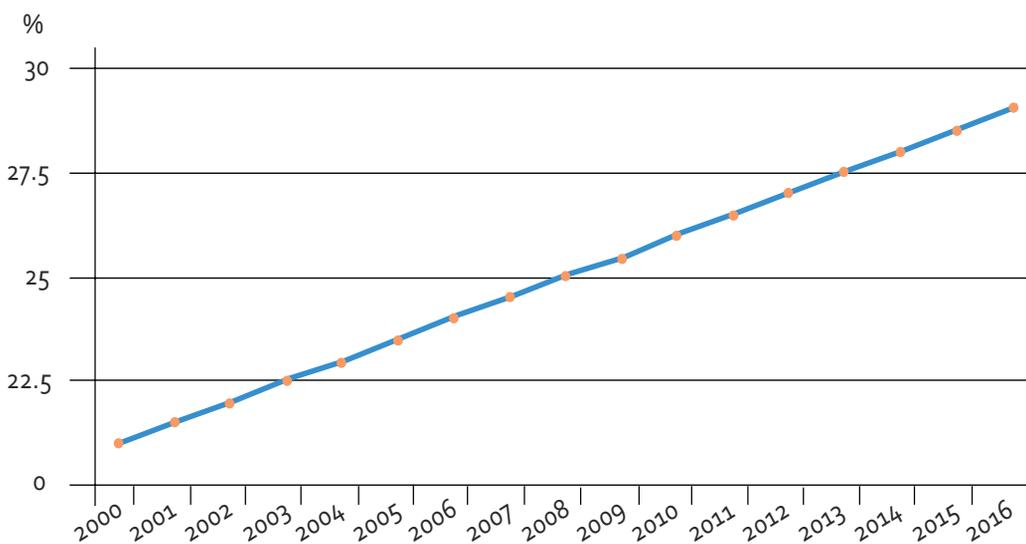
El gobierno federal instrumenta la política pública agroalimentaria a través del Programa Especial Concurrente (PEC) y tiene como objetivos centrales la generación y diversificación de empleo para los pequeños productores dando prioridad a las zonas de alta y muy alta marginación (CDRSSA, 2021). El PEC es un intento de enfocar las necesidades del campo mexicano desde una perspectiva integral, por lo que en él participan la secretarías de Estado más relacionadas con el sector. El análisis de este instrumento de política pública, en este caso agroalimentaria, nos permite realizar el balance de las condiciones de seguridad alimentaria de México y su previsión frente a la recesión económica y la presencia de la crisis sanitaria.

Gráfica 1
Prevalencia de la inseguridad alimentaria moderada y grave



Fuente: elaboración propia con datos de la FAO (2021).

Gráfica 2
Prevalencia de la obesidad entre la población (18 años y más)



Fuente: FAOSTAT, 2021.

El PEC considera las siguientes vertientes: financiera, competitividad, medio ambiente, educativa, social, infraestructura, salud, agraria y administrativa. El objetivo que se persigue es la atención a las necesidades del campo mexicano de forma integral, a través de la instrumentación de los diferentes programas con la participación de las correspondientes secretarías.

A partir de 2019, el gobierno actual se fijó como objetivo el rescate del campo mexicano, a través de la puesta en práctica de importantes programas que contaron con una fuerte base financiera, si bien, en 2020 y 2021 se ajustó debido a la crisis económica y, particularmente, debido a la crisis sanitaria que implicó la disposición de mayores recursos para el sector salud orientados al control de la pandemia como prioridad nacional.

Para el 2021, se aprobó un presupuesto de 31 025.4 millones de pesos (mdp) que es 2 176.9 mdp mayor al aprobado para 2020, lo que significa una variación real de 3.9%; orientados a la autosuficiencia alimentaria y el rescate del campo, en beneficio de pequeños y medianos productores que cultivan preferentemente granos básicos, leche, café y caña de azúcar; y lograr así la reducción de las importaciones a través del establecimiento de precios de garantía.

En el presupuesto actual para el ejercicio 2021, continúan los programas que son parte del eje económico del Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024 y son los siguientes: programas estratégicos de Producción para el Bienestar, Fertilizantes, Precios de Garantía para Productos Alimentarios Básicos y Programa de Fomento a la Agricultura, Ganadería, Pesca y Acuicultura y Sanidad e Inocuidad Agroalimentaria. Sin embargo, se aprobó la desaparición de los programas Crédito Ganadero a la Palabra, Desarrollo Rural, Vinculación Productiva y Fomento de la Ganadería y Normalización de la Calidad de Productos Pecuarios del Ramo 08 y el Programa de Fomento a la Economía Social (CDRSSA, 2020).

Cabe destacar que de los ramos que registran una disminución destaca el Ramo 06 SHCP el cual se elimina del PEC y, por ende, desaparece la vertiente financiera, quedando sin asignación presupuestal los programas de Agroasemex y Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero (FND), dejando así un vacío en el importante objetivo de apoyar a los productores del campo para favorecer su acceso a los esquemas de crédito y seguro agropecuario. De continuar sin esta base financiera, la producción alimentaria y el aumento en sus rendimientos se proyecta como un factor de

inseguridad alimentaria para el país toda vez que México importa 40% de los alimentos básicos.

Es importante considerar que está en proceso de análisis y discusión en la Cámara de Diputados una iniciativa para integrar a la FND, el Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (Focir) y el Fideicomiso de Riesgo Compartido en una Institución financiera de Banca de Desarrollo, que tendría por objeto la promoción y financiamiento del sector agropecuario y rural, recurso muy importante para el campo mexicano, pero hace falta que se apruebe.

No obstante, la marginación del sector rural durante más de 30 años indica que se requiere mayor presupuesto si consideramos los niveles de pobreza y pobreza extrema que afectan a un sector mayoritario de pequeños productores. De acuerdo con información oficial, el número de productores beneficiados con estos programas asciende a millón y medio de pequeños productores que solamente son una parte del total de productores en pequeña escala, la realidad es que son cerca de 6 millones quienes requieren el apoyo de estos programas, como se observa en el cuadro 2.

Cuadro 2
Total de ejidatarios, comuneros y posesionarios. México

	<i>Total</i>	<i>Ejidatarios y Comuneros</i>	<i>Posesionarios</i>
<i>Estados Unidos Mexicanos</i>	5 653 637	4 210 830	1 442 807
Chiapas	500 701	351 933	148 768
Guerrero	435 574	335 112	100 462
Edo. de México	563 411	323 941	239 470
Michoacán de Ocampo	305 389	214 832	90 557
Oaxaca	790 005	566 401	223 604
Puebla	308 555	216 675	91 880
Veracruz de Ignacio de la Llave	399 471	294 675	104 796

Fuente: elaboración propia con base en Inegi, Estados Unidos Mexicanos, Censo Agropecuario 2007, IX Censo Ejidal, Aguascalientes.

Es claro que los recursos financieros con accesibilidad para los pequeños productores constituyen una limitante para los objetivos de producción, empleo, salud y medio ambiente que se propone si realmente se pretende reactivar el campo mexicano considerándolo como un sector estratégico para alcanzar la seguridad y soberanía alimentarias. Esta última se define como: “La soberanía alimentaria se entiende como el derecho de un país a definir

sus propias políticas y estrategias sustentables de producción, distribución y consumo de alimentos, que garanticen el derecho a la alimentación sana y nutritiva para toda la población, respetando sus propias culturas y la diversidad de los sistemas productivos, de comercialización y de gestión de los espacios rurales (FAO, 2013: 18). Como ha ocurrido en crisis anteriores, la recuperación económica en general no se verá en el corto plazo, como bien lo afirma la Cepal: “Hay que tener en cuenta que el paso hacia una fase de reactivación no es lineal ni está asegurado, más bien estará fuertemente condicionado a los avances en el control de la pandemia” (Cepal, 2021b: 19).

COBERTURA DE LOS SERVICIOS DE SALUD EN EL SECTOR RURAL Y RIESGOS DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES FRENTE A LA PANDEMIA

En México la cobertura de protección en salud ha aumentado en los últimos años; no obstante, la desigualdad en el acceso a este servicio es una de las mayores, de modo que la población enferma debe costear sus gastos médicos (gastos de bolsillo), lo que representó 41.4% del gasto total en salud en 2016 (Coneval, 2018: 145).

La población rural de México es la más afectada por la pobreza y la pobreza extrema, particularmente por la carencia de acceso a los servicios de salud. Dependiendo del tipo de contratación laboral existen dos modalidades de atención a la salud. La primera corresponde al derecho a la seguridad social y se proporciona a los trabajadores asalariados del sector formal, activos y jubilados, así como a sus familiares directos. Las principales instituciones que proporcionan estos servicios son: el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), el Instituto de Seguridad Social para las Fuerzas Armadas (ISSFAM), Petróleos Mexicanos (Pemex), la Secretaría de la Defensa (Sedena) y la Secretaría de Marina (Semar).

La segunda, está dirigida a la población abierta, es decir, a la población con trabajo informal o desempleada. En esta modalidad las instituciones y programas que atienden a la población sin seguridad social son la Secretaría de Salud (SSA), Servicios Estatales de Salud (SESA) y Seguro Popular. La Secretaría de Salud, es financiada en su totalidad por recursos que provienen de la recaudación de impuestos generales y atiende principalmente a la población más

pobre, a trabajadores no asalariados, así como a los auto empleados (Guizado, 2021: 42).

La población rural afiliada en la modalidad uno es mínima dentro de la población ocupada del sector agropecuario y corresponde a los trabajadores que cuentan con empleo formal y son registrados en alguna de las instituciones referidas, principalmente en el IMSS como se observa en la gráfica 3. La mayor parte de la población rural que recibe algún tipo de atención médica proviene de las instituciones que forman parte de la modalidad dos y del Instituto de Salud y Bienestar creado recientemente. De modo que, la población enferma debe costear sus gastos médicos (gastos de bolsillo), lo que representó 41.4% del gasto total en salud en 2016 (Coneval, 2018: 145).

SITUACIÓN DE SALUD ACTUAL DE LA POBLACIÓN RURAL FRENTE A LA PANDEMIA POR LA COVID-19

En lo que sigue, para una aproximación al estado de salud de la población rural y la probable afectación a la producción de alimentos, partimos de la información oficial que hasta ahora existe. Al respecto, es necesario precisar que dicha información es de carácter general respecto de las enfermedades y defunciones. En estos dos indicadores no existe información desagregada para cada uno de los tres sectores en que se divide la economía nacional. Lo que se desprende de la información institucional de México es que la mayoría de las defunciones por covid-19 se concentran en las zonas metropolitanas del país y los registros más altos se distribuyen en las regiones occidente, pacífico, centro y en la frontera norte. Las entidades federativas donde se ha presentado la mayor proporción de defunciones son: Estado de México (15.9%) y Ciudad de México (14.8%), entre las demás entidades federativas, la máxima proporción de defunciones que se ha presentado en algunas de ellas es de 5.4% del total de las del país.

Si bien es cierto que las zonas metropolitanas reportan el mayor número de contagios (morbilidad) y de fallecimientos (mortalidad) debido a su alta concentración de habitantes, la situación de salud de la población rural requiere un diagnóstico más profundo toda vez que previo a la pandemia las condiciones de salud y en muchos casos también de trabajo han tenido escaso seguimiento. Reiteramos la importancia estratégica que tiene la población

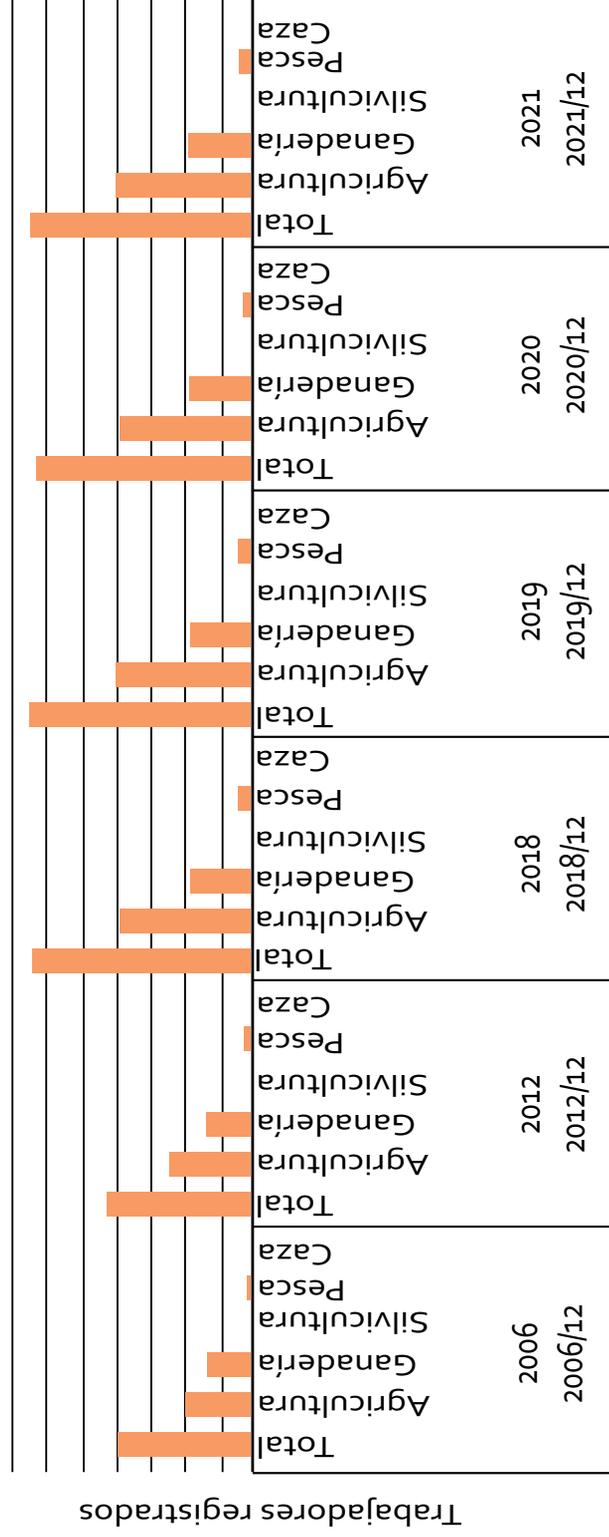
rural en tanto que su actividad productiva se relaciona directamente con la producción y abasto de alimentos para abastecer el mercado interno de México. De modo que los resultados, tanto de morbilidad, como de mortalidad están por dilucidarse, consideremos que la pandemia por covid-19, hasta el día de hoy no está del todo resuelta. Basta con analizar el reducido número de trabajadores del sector agropecuario pesquero y forestal registrados en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), como se observa en la gráfica 3. Por ello, el peligro de mayor inseguridad alimentaria se potencia cuando se considera que, dentro de la población rural las comunidades indígenas se caracterizan por contar con servicios de salud en forma marginal. Cabe agregar que hoy día se observa que las enfermedades de la “modernidad” (enfermedades del sistema circulatorio y endócrinas, nutricionales y metabólicas) se adicionan cada vez más a la patología de la pobreza caracterizada por padecimientos infecto-contagiosos.

Asociado al cambio demográfico, con el predominio de la población de mayor edad existe un aumento notable de las enfermedades crónicas no transmisibles que ha incrementado la demanda de servicios de salud que no son atendidas debidas a la escasa capacidad financiera del Sistema Nacional de Salud. En consecuencia, la población enferma debe costear sus gastos médicos.

Paralelo a la seguridad alimentaria, existe la necesidad de fortalecer la política nacional de salud desde un enfoque preventivo que considere, desde luego, los aspectos nutricionales a partir de una adecuada alimentación y esto último depende de la capacidad del país para producir los alimentos de la canasta básica a precio accesible para toda la población, subrayando la importancia de hacer extensivos los servicios de salud a la población rural donde existen comunidades con difícil acceso debido a sus características geográficas.

A pesar de que la información es limitada y dispersa, la problemática alimentaria y la sanitaria en México observan una tendencia a crecer perfilándose situaciones de hambre sobre todo en la población con mayores carencias, lo que obliga a considerar la soberanía y seguridad alimentaria con base en prácticas sustentables como objetivo prioritario de política pública en el corto y largo plazos.

Gráfica 3
Trabajadores del sector agropecuario registrados en el IMSS, 2006-2021



Fuente: elaboración propia con base en IMSS. Trabajadores registrados en el IMSS. Sector agropecuario 2006-2021.

CONCLUSIÓN

Esta doble crisis agrava la pobreza y la desigualdad debido a la pérdida de empleo y de ingresos, en consecuencia, una de las necesidades, que es la adquisición de los alimentos básicos, registra aumento de precios y descenso en la producción.

Es el caso de México, donde la mayor parte de la población carece de seguridad social debido a la prevalencia del trabajo informal lo que afecta en gran medida a la población rural y dentro de ella, a las comunidades con mayor marginación como son las de origen indígena.

Partiendo de la interrelación existente entre el sistema de alimentación-salud y la seguridad alimentaria, esta última se halla en peligro de no lograr la recuperación del crecimiento y atender la problemática de la pobreza y la creciente desigualdad en el país.

Si bien desde finales de 2020, y con mayor claridad en el primer semestre de 2021, ha iniciado la recuperación del crecimiento económico, la pandemia actual y sus consecuencias económicas y sociales siguen en curso pese a que mediante la vacunación se intenta frenar su avance, lo cierto es que persisten los efectos negativos sobre la fuerza de trabajo y, por ende, sobre la demanda efectiva, la producción y el comercio. En tal contexto, la producción de alimentos a nivel mundial y en particular en México, adquiere gran importancia, por lo que la política pública, a cargo del Estado debe enfocarse a la solución de la problemática de la salud en paralelo con la producción y abasto de alimentos. Al respecto, el monto del presupuesto financiero para ello es determinante, sobre todo para la solución de los profundos problemas del sector rural que tiene como función vital la producción de alimentos para la sociedad mexicana.

BIBLIOGRAFÍA

AMER (2021), Asociación Mexicana de Estudios Rurales, A.C., “Las sociedades rurales entre coyunturas y desigualdades: múltiples realidades y futuros”, México, 13° Congreso 22 de junio de 2021.

Centro de Análisis Multidisciplinario (2021), *Reporte de Investigación* 136. Facultad de Economía, UNAM. <<https://cam.economia.unam.mx/>>. Consulta del 4 de agosto de 2021.

- CEDRSSA (Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria) (2021), *Programa Especial Concurrente para el Desarrollo Social Sustentable. Presupuesto Aprobado 2021*. Cámara de Diputados, noviembre 2020, Ciudad de México. <<https://cutt.ly/Q3jzXyc>>. Consulta del 10 de julio, 2021.
- Cepal (Comisión Económica para América Latina) (2021), *La protección social de los trabajadores ante los impactos del COVID-19*. Roma.
- (2021a), “El COVID-19 y la crisis socioeconómica en América Latina y El Caribe”, edición especial 132 (LC/PUB.2021/4-P), Santiago. <<https://www.cepal.org/es/publicaciones/46838-revista-cepal-132-edicion-especial-covid-19-la-crisis-socioeconomica-america>>. Consulta del 20 de febrero de 2021.
- (2021b), “La protección social de los trabajadores ante los impactos del COVID_19”. Roma, <<https://www.cepal.org/es/publicaciones/46753-la-proteccion-social-trabajadores-informales-impactos-covid-19>>. Consulta del 20 de junio, 2021.
- Coneval (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social) (2018), *Estudio diagnóstico del derecho a la salud 2018*, Coneval Salud_2018.p IMSS. <https://www.coneval.org.mx/Evaluacion/IEPSM/Documents/Derechos_Sociales/Diag_derecho_Salud_2018.pdf>. Consulta del 27 de junio de 2021.
- (2021a), “Líneas de pobreza por ingresos, junio, Emergencia sanitaria de la COVID-19”. <<https://cutt.ly/Q3jxcKv>>. Consulta del 7 de agosto de 2021.
- Cotier Avalos, Helena (2019), “Agricultura alimentación y suelos”, en Leticia Merino Pérez (coord.), *Crisis ambiental en México. Ruta para el cambio*, México, Universidad Nacional Autónoma de México. Secretaría de Desarrollo Institucional.
- FAO (2013), *Ley marco. Derecho a la alimentación, seguridad y soberanía alimentaria*.
- (2020), *Serie sistema agroalimentario y los desafíos que trae el COVID-19*. Roma, enero. <<http://www.fao.org/3/cb2115es/CB2115ES.pdf>>. Consulta del 20 de marzo de 2021.
- (2021), *The impact of disasters and crises on agriculture and food security*. Food and Agriculture Organization of the United Nations Rome.
- Guizado Rivera, Sergio (2021), *Factores que influyen en el acceso a servicios de salud. El caso del Instituto Mexicano del Seguro Social*, tesis de licenciatura, México, Facultad de Economía-UNAM, 25 de junio de 2021.
- G. López, Beatriz (2021), *Pirámide de Maslow. Qué es y sus aplicaciones prácticas*. Consulta en internet, 11 de mayo. <<https://cutt.ly/f3jcBjF>>. Consulta 11 de mayo de 2021.
- Inegi (2007), *Estados Unidos Mexicanos. Censo Agropecuario 2007. IX Censo Ejidal*. Aguascalientes <<https://www.ine.org.mx>>.
- (2014), *Erosión de suelos en México*, boletín de prensa, Aguascalientes, Ags., julio.

- <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2014/especiales/especiales2014_07_1.pdf>. Consulta del 2 de agosto de 2021.
- (2021a), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, México.
- (2021b), Indicadores de ocupación y empleo, Cifras oportunas durante mayo de 2021.
- (2021c), Censo de Población 2018, México.
- Lara Flores, Sara (2001), “Análisis del mercado de trabajo rural en México en un contexto de flexibilización” *¿Una nueva ruralidad en América Latina?*, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- OCDE (2018), Gasto y financiación sanitaria. <<https://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?dataset-code=SHA&lang=en>>. Consulta del 17 de julio de 2021.
- ONU (Organización de las Naciones Unidas) (2021), World Economic Situation and Prospects 2021. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas. <<https://www.un.org/development/desa/dpad/wp->>. Consulta del 27 de enero de 2021.
- Ribeiro, Silvia (2021), “Negocios contra la naturaleza”, *La jornada*, México, 5 de junio.
- Sagarpa (2010), Servicio de Información agroalimentaria y Pesquera, *Información del Sector Agroalimentario 2010*, México.
- Salinas Ontiveros, Argelia (2012), “Importancia estratégica de la agricultura en México”, en Gustavo López Pardo y Verónica Villarespe Reyes (coords.), *Los problemas actuales de la economía mexicana México*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

La crisis capitalista y la rentabilidad: el ciclo económico estadounidense y la ley de la rentabilidad de Marx, 1929 a 2020

*Carlos Morera Camacho
José Antonio Rojas Nieto*

INTRODUCCIÓN

Las ideas planteadas en las presentes notas abordan la dinámica económica estadounidense cuyo punto de partida es el año 1929 hasta el año 2020. En el transcurso de este largo periodo la economía estadounidense vivió momentos de auge, crisis económicas, recesiones y depresiones en el contexto de una economía mundial con comportamiento similar. En este largo periodo se vivió la primera crisis financiera mundial. Asimismo, el surgimiento de una “prosperidad sin precedentes” que dio origen al llamado estado del bienestar. En particular con la segunda posguerra mundial se llegó a un auge y una expansión que duraron casi tres décadas hasta su crisis en 1971.

Como se señala, la dinámica económica registra no solo ascensos sino fuertes caídas como la registrada en 2008 y 2009 que dio origen a agudos debates sobre las retracciones. En estas notas se polemiza con autores que dan prioridad al crecimiento económico y se debate con aquellos estudiosos que asumen la crítica de la economía política como base para estudiar el periodo mencionado y, más específicamente la perspectiva de análisis de la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia. Por cierto, también en estas notas se hace un cálculo de la rentabilidad general de la economía estadounidense en el largo ciclo de los últimos 90 años. Más aún, se realizan dos estimaciones de la tasa de ganancia, una a costos históricos y otra a costos de reemplazo. Ambos cálculos conducen a las mismas conclusiones. Se presta

especial atención a las causales de la crisis y la depresión de 1929-1932 expresadas por Schumpeter, así como la ausencia de preocupación entre muchos analistas por la tradición marxista —en realidad Clásica y su Crítica— de diferenciar trabajo creador de excedente, de plusvalor y trabajo improductivo. En este sentido nos parece muy relevante observar en este largo periodo no solo esta distinción y sus efectos en el análisis, por un lado y, por el otro, la presencia permanente de transferencias de excedente a través de la renta del suelo.

DESCRIPCIÓN DE 90 AÑOS DE VIDA ECONÓMICA: 1929 A 2020

Presupuestos imprescindibles

Desde hace varios años —incluso antes de la retracción económica de 2008 y 2009— se ha profundizado el debate sobre el comportamiento contemporáneo de la economía mundial. Y, sin duda, sobre sus perspectivas. En particular, en el campo de los economistas críticos que han intentado explicar este comportamiento con base en la tendencia de largo plazo de la rentabilidad general de la economía, hay aspectos interesantes que nutren y enriquecen no solo este debate sino la comprensión de la famosa Ley de la Tendencia Decreciente de la Tasa de Ganancia (LTDTG) postulada por Marx.¹ Parte de la discusión es “estrictamente teórica”, si entendemos por ello la lectura —en términos de valor— de los diferentes ámbitos de la vida económica reconocidos, que no reducidos, a través de variables e indicadores con los que se

— 1. A este respecto —y desde el inicio— conviene recordar el significado de esta tendencia, para lo cual es muy útil citar a Duncan Foley: “[...] debemos distinguir cuidadosamente entre los casos en los que Marx informa o reelabora ideas que recibe de otros pensadores y aquellos en los que propone una formulación corregida. Este cuidado es especialmente importante en torno a problemas económicos centrales: la teoría del valor, que Marx toma en gran parte de la corrección de Ricardo y Ricardo a Smith; la distinción entre trabajo productivo e improductivo, que Marx toma de Smith y le da un significado histórico; y la teoría de la tendencia a la caída de la tasa de ganancia en las economías capitalistas, que Marx ve como un descubrimiento aceptado de los economistas clásicos y busca explicar racionalmente dentro del contexto de su comprensión de la dinámica de la producción capitalista [...] Marx ve el ‘valor’, el ‘trabajo’, el ‘dinero’ y la ‘mercancía’ como abstracciones fundamentales que son vitales para comprender la especificidad histórica de la producción capitalista; y la economía neoclásica ve los ‘gustos’, la ‘tecnología’, los ‘recursos’ y el ‘mercado’ como abstracciones fundamentales que son útiles para comprender la asignación de recursos en cualquier sociedad humana.” *Understanding Capital, Marx’s Economic Theory*, Harvard, 1986.

expresa la rentabilidad general de la economía y su movimiento a lo largo del tiempo. Precisamente por ello —y por otro lado— parte de la discusión es “estrictamente empírica”, si por ello entendemos la selección de variables e indicadores que se utilizan para estimar dicha rentabilidad. Y, todavía más, su expresión en moneda. Así, en particular y en primera instancia, nos acercamos a las variables que ofrecen la mejor estimación del plusvalor o masa global de beneficio de la economía. Y, en segundo término, a las variables que estiman la composición del capital, tanto su parte constante, como su componente variable. Y —todavía más— de la parte constante sus componentes fijo y circulante, así como las tasas de rotación correspondientes.

En el primer caso (plusvalor) la dificultad se identifica porque la contabilidad social sustentada en la teoría del equilibrio general considera que todos los ámbitos del trabajo social generan y se apropian de un excedente, comprendido como valor agregado. Contrariamente, la visión crítica, tanto clásica de la economía política (Fisiocracia, Smith, Malthus, Ricardo), como crítica de esta economía política (Marx y Engels) sólo atribuyen a parte de ese trabajo social la capacidad de reproducir y agregar valor.

Pues bien, para ingresar al debate y a las estimaciones señaladas, es necesario profundizar en tres aspectos esenciales del pensamiento clásico y su crítica, fundamentales sobre la vida material. En primer lugar, es necesario recordar algunas notas esenciales —imprescindibles— de la diferencia trabajo productivo y trabajo improductivo. Esto, evidentemente, en el contexto del tránsito de las concepciones de mercantilistas como Berkeley, Hume, Locke y Petty sobre la creación de valor y riqueza, por cierto, a las genialidades del *Tableau économique* de Quesnay, de *La Riqueza de las naciones* de Adam Smith, del *Ensayo sobre el principio de la población* de Malthus, de los *Principios de economía política y tributación* de Ricardo y, sin duda, de *El capital* de Marx. Asimismo, respecto al origen del producto neto en el trabajo, del plusvalor. Similarmente de la generación y apropiación de la renta del suelo. Se trata de referentes teóricos y metodológicos para analizar críticamente no solo fenómenos económicos históricos sino también nuevos fenómenos económicos contemporáneos. Así, nos asumimos en la perspectiva de autores críticos como Deepankar Basu, Sergio Cámara, Michael R. Krätke, Marcelo Musto, Guglielmo Carchedi, Gérard Duménil y Dominique Lévy, Duncan Foley, Diego Guerrero, Makoto Itoh, Andrew Kliman, Costas Lapavistas, Abelardo Mariña, Salomón Mohun, Fred

Moseley, Michael Roberts, José Valenzuela, entre otros. Y participamos en el debate y la polémica con autores que consideran que el crecimiento económico puede continuar indefinidamente en las economías posindustriales. ¿Cómo lo hacen? Con el desplazamiento del trabajo hacia los sectores de “servicios”. Específicamente a las actividades financieras y las basadas en la información.²

Por eso, postulamos la necesidad de incorporar en el análisis de las tendencias de largo plazo —en este caso de la economía estadounidense— la diferenciación trabajo productivo-trabajo improductivo. Asimismo, —como en el caso de procesos en los que hay renta del suelo— que hay transferencias de producto neto o del plusvalor generado por la explotación del trabajo productivo, hacia esferas diversas.

Ejemplo de ello son los intereses, las tarifas financieras, las ganancias comerciales e inmobiliarias y las regalías de propiedad intelectual, entre otros. Siempre a través de los derechos de propiedad. Evidentemente, en todos es-

— 2. Debemos recordar el debate Thatcher (1979-1990)-Reagan (1981-1989) con los economistas en general respecto a la posibilidad de hacer, tanto de la Gran Bretaña como de Estados Unidos un bloque mundial cuya riqueza estuviera sustentada en los servicios, especialmente financieros, de seguros y fianzas, y de transacciones inmobiliarias. A este respecto y para comprender más esa orientación, vale la pena recordar lo que afirma David Harvey respecto al neoliberalismo de estos políticos: “El neoliberalismo es, ante todo, una teoría de prácticas político-económicas que afirma que la mejor manera de promover el bienestar del ser humano consiste en no restringir el libre desarrollo de las capacidades y de las libertades empresariales del individuo, dentro de un marco institucional caracterizado por derechos de propiedad privada, fuertes mercados libres y libertad de comercio. El papel del Estado es crear y preservar el marco institucional apropiado para el desarrollo de estas prácticas. Por ejemplo, tiene que garantizar la calidad y la integridad del dinero. Igualmente, debe disponer las funciones y estructuras militares, defensivas, policiales y legales que son necesarias para asegurar los derechos de propiedad privada y garantizar, en caso necesario mediante el uso de la fuerza, el correcto funcionamiento de los mercados. Por otro lado, en aquellas áreas en las que no existe mercado (como la tierra, el agua, la educación, la atención sanitaria, la seguridad social o la contaminación medioambiental), este debe ser creado, cuando sea necesario, mediante la acción estatal. Pero el Estado no debe aventurarse más allá de lo que prescriban estas tareas. La intervención estatal en los mercados (una vez creados) debe ser mínima porque, de acuerdo con esta teoría, el Estado no puede en modo alguno obtener la información necesaria para anticiparse a las señales del mercado (los precios) y porque es inevitable que poderosos grupos de interés distorsionen y condicionen estas intervenciones estatales (en particular en los sistemas democráticos) atendiendo a su propio beneficio”, Harvey (2007). Incluso, conviene mencionar las referencias que hace el mismo Harvey a S. George en W. Bello, N. Bullard y K. Malhotra (eds.) (2000); G. Duménil y D. Lévy (2004); J. Peck (2004); J. Peck y A. Tickell (2002); y P. Treanor (2005).

tos casos de transferencia de valor y a través de todos los mecanismos utilizados para ello, hay una afectación del volumen de excedente o plusvalor reconocido en el mercado y, en consecuencia, de su relación con el volumen de capital utilizado para generarlo, es decir, se altera la tasa de rentabilidad general que teóricamente debiera haberse registrado sin estas transferencias que podríamos llamar extraordinarias.³

Y, sin embargo, es importante señalar lo que José Valenzuela sintetiza a propósito de la determinación, a nivel macroeconómico, de la tasa de ganancia. Se trata de considerar diversos elementos que ajustan esta tasa de rentabilidad, propone Valenzuela: 1) gastos improductivos; 2) grado de monopolio; 3) nivel de utilización de la capacidad instalada; 4) tributación; 5) tasa de interés y endeudamiento; 6) innovaciones tecnológicas. Y nos permitimos añadir uno más: 7) fertilidad y ubicación diferenciales de recursos naturales (Valenzuela, 2006).

En este marco reiteramos la necesidad de asumir la controversia teórica esencial, que obliga a la distinción entre trabajo productivo e improductivo por la generación o no de excedente, de producto neto. Y, respecto a la generación de valor en general y de excedente en particular —y dándonos la libertad de parafrasear a José Valenzuela— asumimos la necesidad de reconocer —para el análisis de tendencias históricas y contemporáneas, incluso

— 3. No hemos logrado en estas notas profundizar y estimar ese volumen de excedente generado al que por medio de diversos mecanismos acceden, por ejemplo, productores agropecuarios, silvícolas, piscícolas, extractivos, mineros con mayor fertilidad o mejor ubicación respecto al productor reconocido, así sea implícitamente como “marginal” necesario para atender la demanda. Sin embargo, más adelante llamamos la atención, solo gráficamente, de los periodos o momentos en que hay condiciones para dichas transferencias extraordinarias, complementarias a las que, evidentemente y por la naturaleza de la producción de este tipo de recursos, se logran de ordinario, básicamente por incremento extraordinarios de precios. Es el caso, también a manera de ejemplo, de los altos precios del petróleo en 1974-1982 y en 2008-2009, años en los que la factura petrolera alcanzó su máxima participación en el PIB mundial y de las naciones. O de los altos precios agrícolas y mineros del 2007 en adelante. También es el caso, como segundo ejemplo, de las transferencias extraordinarias que hacen posible “disparos” en la tasa de interés, como aconteció en 1980 y 1981. O, finalmente, para solo citar un ejemplo más, en los momentos en que las transferencias sustentadas en derechos de propiedad se exacerban. Para fortalecer estas consideraciones sobre transferencia de excedente vías financieras, véase el texto de Dumenil y Levy en sus páginas 107-143 y 161-174 (Dumenil, G. y Lévy, 2007).

prospectivas— que la relación de valores unitarios, de tiempos de trabajo socialmente requerido, es uno de los factores que influye en la determinación de precios relativos, aunque hay otros factores que intervienen como velocidad de rotación del capital, composición orgánica, grado de monopolio, propiedad privada de recursos naturales con alta fertilidad y ubicación óptima relativa, entre otros, requeridos en toda explicación del funcionamiento y evolución de la economía.

Pues bien, es útil recordar que de 1870 a 1957 los economistas académicos casi abandonaron la importante distinción planteada por los clásicos y por Marx sobre el trabajo productivo y el trabajo improductivo. Lo asegura el profesor de la Universidad de Utah Emery Kay Hunt en un buen artículo (1979: 303-325). A su decir, el abandono condujo a ignorar dos de las más relevantes características del desarrollo contemporáneo. El enorme potencial para generar excedente y la irracional asignación de recursos. Esta visión, advierte E.K. Hunt, contrasta con la de académicos del mundo económico como Joseph Schumpeter, quien etiquetó la distinción como “sin sentido” y que solo servía “para mostrar la mentalidad verbal de los economistas y su incapacidad para distinguir un problema real de uno espurio” (1979: 303-325). Muchos otros autores, agrega Hunt, afirman que la distinción se considera generalmente como un dispositivo teórico infructuoso o erróneo, que se puede encontrar en los escritos de los economistas clásicos y de Marx. Pero que no tiene absolutamente ninguna importancia. Y, sin embargo, es aceptado que justamente en 1957, la publicación de dos importantes libros de economistas marxistas reavivó el interés teórico en dicha distinción. Tanto Joseph Guillman con *The Falling Rate of Profit*, como Paul Baran con *The Political Economy of Growth* estimularon una prolongada controversia sobre utilidad y adecuación de varias definiciones de trabajo productivo e improductivo. En realidad, la discusión continúa ya que recuperó actualidad con la llamada financiarización, por la ampliación y el fortalecimiento de trabajos típicamente improductivos, en las ramas financiera, de seguros e inmobiliaria (las famosas FIRE, por las siglas en inglés, Financial, Insurance and Real Estate),⁴ aunque no solo ellas, como lo muestran los movimientos ascendentes periódicos de los precios de las

— 4. En este caso es ilustrativo ver los diversos materiales del texto de Lapavitsas y Morera (2011), *La crisis de la financiarización*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

materias primas. El resultado fue que una parte creciente del excedente se destinó a los beneficios de esas actividades. En detrimento no solo de las no financieras, sino del proceso global de inversión. Pero, además, la distinción cobró de nuevo relevancia para renovar las explicaciones sobre la naturaleza, el origen y las causas de la mayor crisis experimentada en los últimos 100 años, precisamente de 1929 a 1932. Y sobre lo que siguió en casi 100 años de vida económica. En términos de la economía estadounidense, la crisis mostró descensos de menos 8.5% en 1930, menos 6.4 en 1931 y menos 12.9 en 1932. Estas caídas reaparecieron en 1938 (menos 3.3%) y en 1946 (menos 11.6%). En estos últimos casos la segunda guerra mundial ayudó a explicar mucho. Pero todavía se debate por qué los descensos de inicio de los treinta no han reaparecido, a pesar de los derroteros cíclicos de la economía. Y es que en 1933 la economía estadounidense, ejemplo ilustrativo, registró un nivel apenas similar al de 11 años antes, con tremendas secuelas de desinversión, desempleo y caída del salario real y, evidentemente, de deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores en particular y de la población en general. Los niveles de actividad previos a la gran crisis —digamos que los de 1929— apenas se recuperaron en 1936, siete años después de que iniciara el deterioro secular de la economía y de la vida cotidiana. Explicar esto y lo que siguió obliga a revisar conceptos teóricos fundamentales.

Si simplificamos un poco, podemos decir que —primero, y de forma sobresaliente— abonan al debate autores clásicos como Quesnay, Smith, Malthus, Ricardo. Y, sin duda, su crítica en Marx. Pero no solo, incluso todavía hoy, brillantes estudiosos como los que hemos indicado antes, profundizan en esta problemática y en esta perspectiva de considerar esta distinción al explicar la evolución de la vida material de la sociedad, evolución por demás cíclica, con altas y bajas, con retracciones y progresos. Desde sus inicios, la perspectiva neoclásica consideró inútil esa distinción. También hoy se argumenta en la inutilidad de distinguir esos dos tipos de trabajo. Todos “generan” valor agregado, aunque la aparición periódica y cada vez más profunda de recesiones y crisis obliga a retomar la perspectiva clásica y su crítica marxista. Asimismo, y como contexto —nuestros estudiosos críticos mencionados— defienden la perspectiva de análisis de la tendencia a la disminución de la rentabilidad general de la economía, indicador síntesis de lo que autores identifican como expresión del resultado de tendencias y contratendencias

que afectan el volumen de excedente generado, el volumen reconocido, el volumen transferido. Muchos trabajos muestran este comportamiento tendencial, sobre todo, de la posguerra en adelante. Pero no solo, incluso —pese a las limitaciones— con datos monetarios del sistema ortodoxo de contabilidad nacional. A partir de la relación monetaria del ingreso neto global, con activos, insumos, fuerza laboral empleada y compensaciones registradas, no pocos problemas se han mostrado en esos esfuerzos. El debate es muy rico, reaparece con vigor la distinción señalada. Más todavía, cuando se constata el fortalecimiento de las esferas improductivas, preferentemente las de la “economía de incendio”, referencia coloquial de actividades improductivas como las financieras, de seguros y de bienes raíces. Varios trabajos críticos que iremos comentando identifican ese comportamiento, en el marco de los tres lineamientos teóricos comentados, diferenciación entre trabajo productivo y trabajo no productivo, origen del excedente o plusvalor y, finalmente, generación y apropiación de la renta del suelo, incluso de otras formas de transferencia de ganancias extraordinarias. Y reiteramos respecto a estos porque al análisis del fortalecimiento asimétrico de los trabajos improductivos y de la tendencia a la baja de la tasa de beneficio general de la economía, es preciso incorporar la constatación de ciclos de transferencias de producto neto bajo diversas formas, privilegiadamente la forma de rentas del suelo, como lo hemos indicado antes. ¿Hacia dónde? Hacia los propietarios, privados o públicos de recursos naturales con mayor fertilidad y mejor ubicación respecto a las de aquellos marginales, diría David Ricardo, de costos más altos pero necesarios para atender la demanda social de productos agropecuarios, silvícolas, piscícolas, mineros, petroleros, extractivos en general, entre otros. Vale la pena reiterar que esta doble transferencia de excedente hacia esferas de trabajo improductivo y esferas receptoras de renta coadyuva a evitar o, al menos dificultar, la recuperación de la tasa de ganancia o deprime aún más la rentabilidad general de la economía. Incluso, obliga a impulsar los mecanismos que inhiban esa baja o logren la recuperación de la tasa de beneficio, siempre en contra de las tendencias que la deprimen, como es el caso de la elevación de la composición de capital, básicamente impulsada por una mayor acumulación de activos respecto al volumen de trabajo y de compensaciones pagadas. Esto, por cierto, nos conduciría a otro aspecto teórico-metodológico sobresaliente. Nos referimos al despliegue de las contratendencias a la disminución

de la rentabilidad. ¿Cuáles? Fundamentalmente una mayor explotación de la fuerza laboral. ¿Mecanismos? Contención y baja salarial, precariedad laboral en sus múltiples formas, intensificación y prolongación de la jornada. Además de las de castigo del precio de materias primas y destrucción de capital, con los graves efectos sociales que generan. Todas estas, sin duda, expresiones de fenómenos que caracterizan la economía de hoy y que obligan a repensar el futuro económico no solo de nuestro país sino de todo el mundo. Además de diseñar nuevas formas de impulso, pero también de resistencia social.

Nuestras notas iniciales para fortalecer el análisis de las tendencias de la economía mundial, en este caso concentrado, a manera de ejemplo, en el estudio de la economía de Estados Unidos, buscan abonar en esta perspectiva. Sabemos que quedan puntos pendientes, pero estamos ciertos que indicamos aspectos de gran relevancia para fortalecer, precisamente, el análisis que mencionamos.

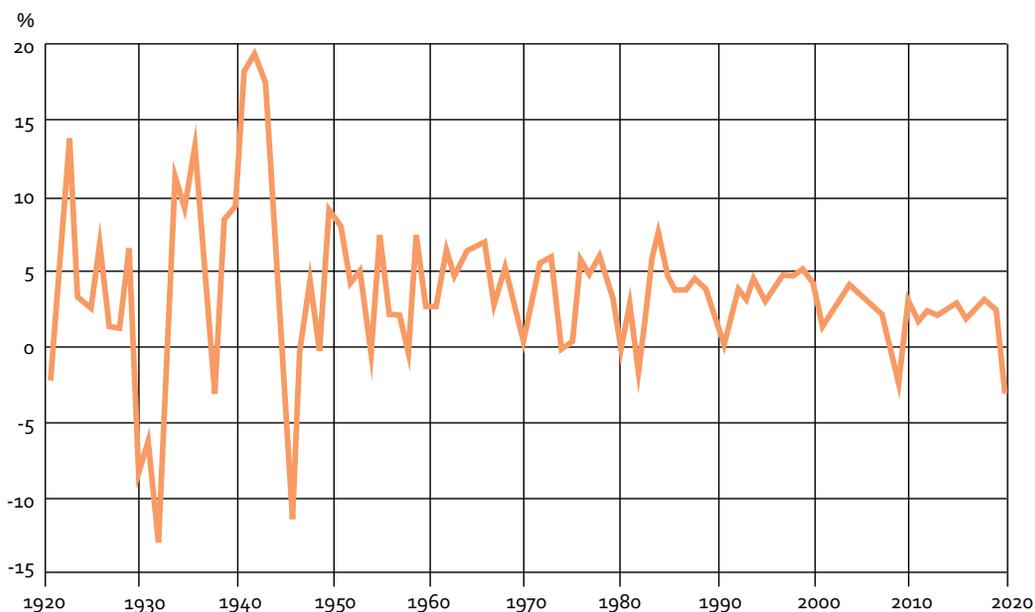
ANTECEDENTES

Existe un amplio consenso en torno a la importancia de los años veinte para la economía de Estados Unidos. Algunos los llaman década de los “años felices”. Otros denominan este periodo como el “decenio del despegue”. Y hay quienes identifican más la dinámica económica estadounidense de los años veinte como el “inicio de la integración a la economía mundial”. En cualquier caso, e independientemente de la nominación, hay acuerdo en que se trata de una época de despegue industrial y de profundización de la producción masiva (fordismo) de alta disponibilidad de materias primas y combustibles y, también, de acelerado cambio tecnológico y de apertura a la economía mundial, merced a la muy dinámica expansión de exportaciones e importaciones. El dinamismo lo podemos percibir en un indicador, relativamente superficial si no se explica con otros su comportamiento. Nos referimos a la tasa general de rentabilidad de la economía en torno a la cual, como mencionamos al principio, es posible bordar una explicación crítica (alternativa al llamado *mainstream*) de crecimiento, descenso o estancamiento periódicos de la economía, reconocidos, por ejemplo, en indicadores como el GDP (*Gross Domestic Product*, por sus siglas en inglés), la inversión, las compensaciones, las condiciones de la jornada laboral, el comercio exterior y la balanza comercial, entre

otros.⁵ ¿Qué aconteció en el vecino país en los años veinte?, ¿qué pasó después?, ¿por qué? Y, para ingresar a la perspectiva en la que pretendemos integrarnos, como lo hemos explicado en la presentación del debate y la visión teórica en la que nos identificamos, cuál fue y cuál es hoy el comportamiento de la rentabilidad general de la economía estadounidense, estimada por la relación entre el excedente generado por la economía, y el monto de capital requerido para ello.

Pues bien, lo primero a comentar es que a pesar del drástico descenso de 1921 y la desaceleración de los años 1927 y 1928, el producto creció en términos reales un 42% en el decenio. Solo ha sido superado por el que se registró en las décadas de los cincuenta y los setenta. Además, se acompañó por una importante elevación de la rentabilidad general de la economía, que luego ingresó en una extensa fase de descenso, hasta inicios de los años noventa,

Gráfica 1
Estados Unidos. Gross Domestic Product 1921-2020, tasa anual real %



Fuente: estimado con datos del GDP del Bureau of Economic Analysis (BEA) de Estados Unidos, agosto de 2021.

— 5. A este respecto, por ejemplo y en una perspectiva teórica diferente, Joseph A. Schumpeter asegura, entre otras cosas, que es absolutamente irrelevante la distinción, véase *History of Economic Analysis*, 1954.

seguida de una segunda fase de estancamiento, acaso solo con una leve recuperación, derivada de las contra tendencias impulsadas, justamente desde mediados y fines de los años noventa.

En estas notas nos aproximamos a la rentabilidad general de la economía —en continuidad con la primera estimación en Guglielmo Carchedi y Michael Roberts— por la relación que guarda el excedente neto con el total de compensaciones. El excedente lo calculamos descontando al ingreso nacional bruto tanto el consumo de capital fijo (depreciación), como el total de compensaciones a empleados (masa salarial). Y este excedente lo dividimos por la suma del total de activos privados no residenciales y, justamente, el total de compensaciones a empleados. En toda la serie obtenemos la razón del excedente del año t con la suma de activos y compensaciones del año $(t-1)$, reconociendo la pertinencia a este respecto del cálculo realizado por Carchedi y Roberts (Carchedi y Roberts, 2019).

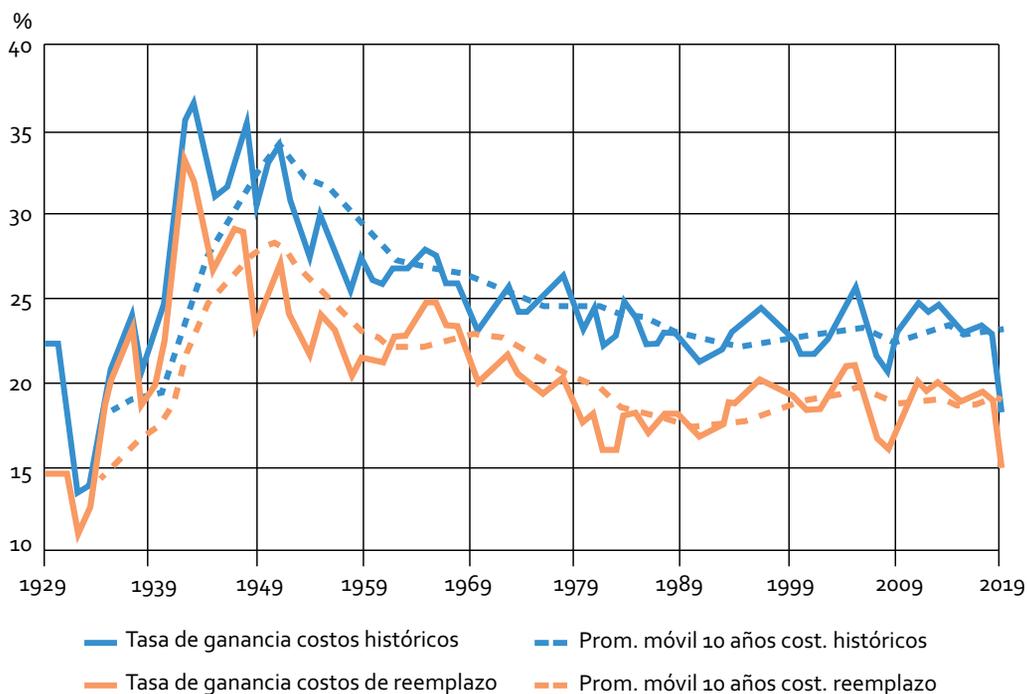
En el caso de los activos privados no residenciales —históricamente un porcentaje entre el 70% y el 80% de los activos privados totales y, similarmente, en promedio, 40% de los activos totales de la economía estadounidense—⁶ hicimos las dos estimaciones usuales: precios históricos (valoraciones a los precios a finales del año en que se compraron los activos) y precios de reemplazo (valoraciones a los precios de finales del año en los que se utilizaron los activos).⁷

— 6. Según las cuentas y los glosarios de la BEA, de este 40% que representan los activos fijos privados no residenciales, 25% corresponde a *estructuras* (productos que normalmente se fabrican en el lugar donde se utilizarán y que suelen tener una larga vida económica), 12% a *Equipo* (maquinaria, equipo, mobiliario, vehículos) y el 3% a *productos de propiedad intelectual* (activos fijos intangibles comprados o producidos para uso propio, que se utilizan repetida o continuamente en los procesos de producción durante al menos un año). En las NIPA, estos productos consisten en *software*, de investigación y desarrollo, y de originales de entretenimiento, literarios y artísticos. Por razones prácticas, las NIPA incluyen la exploración de minerales dentro de sus estimaciones de estructuras no residenciales, aunque la producción de la exploración de minerales puede considerarse un producto de propiedad intelectual.

— 7. Las estimaciones del valor histórico son ligeramente mayores a las de valor de reemplazo. Esto se explica, normalmente, porque con el desarrollo tecnológico y de la productividad del trabajo, el valor de los activos tiende a ser menor que el histórico al que se compraron. Si no consideramos el periodo de guerra y estimamos ese promedio de 1950 a 2020 el resultado es del 70%. Nunca por encima de 80%, ni por debajo de 60 por ciento.

Gráfica 2

Tasa de ganancia, estimada como la relación del excedente neto (ingreso bruto nacional menos consumo de capital fijo y menos compensaciones totales a empleados) entre costos históricos o de remplazo de los activos netos no residenciales

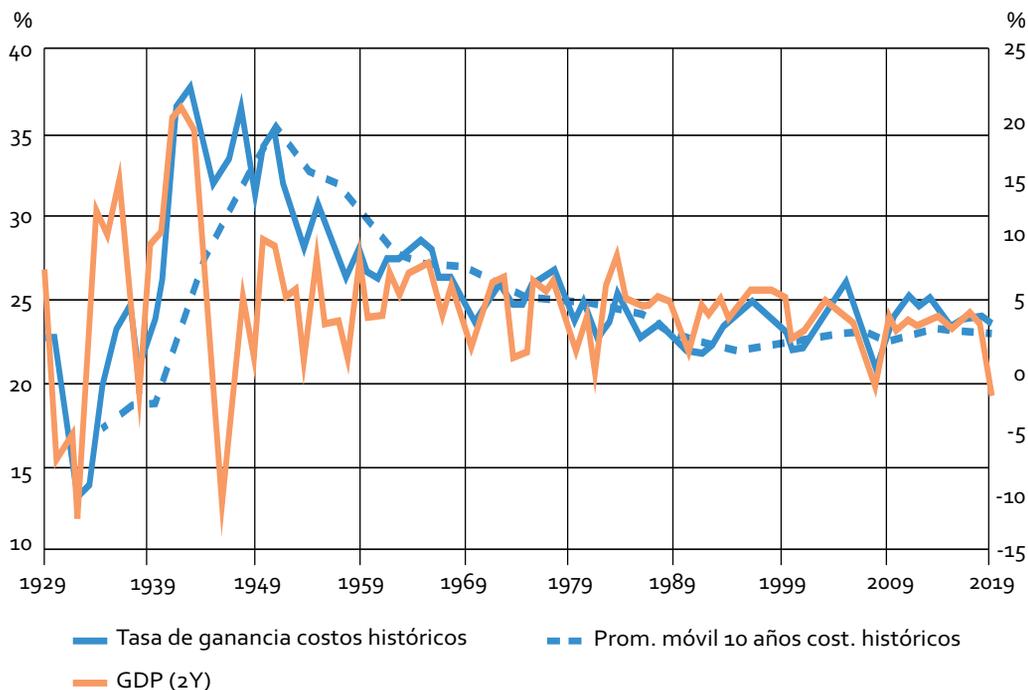


Nota: ingreso bruto nacional menos consumo de capital fijo y menos compensaciones totales a empleados entre valor histórico de los activos netos no residenciales.

Fuente: estimados con datos del Fixed Assets del Bureau of Economic Analysis (BEA) de Estados Unidos, Tables 3.3.3 ESI, 4.1 y 4.3, agosto de 2021.

Hay múltiples textos que tratan de profundizar las explicaciones sobre el comportamiento económico de este periodo. Uno que sobresale es de Joseph A. Schumpeter (1946), que muestra que el famoso austriaco, discípulo de Böhm-Bawerk y profesor de Harvard, no estaba tan de acuerdo con las caracterizaciones optimistas. Por ello, para cuestionarlas y, sobre todo, preparar su visión sobre la gran crisis de 1929 a 1932, partía de la formulación de un par de preguntas, cuya respuesta le permitiría suscribir una renovada tesis sobre la naturaleza económica del decenio de los años veinte. ¿Qué hechos podrían realmente caracterizar este decenio?, ¿y qué interpretación se podía dar a esos hechos, justamente para sustentar esa renovada tesis? La reflexión era sumamente relevante en virtud de que, como el mismo Schumpeter lo señaló, era clave para compren-

Gráfica 3
Tasa de ganancia a costos históricos, estimada como la relación del excedente neto (ingreso bruto nacional menos consumo de capital fijo y menos compensaciones totales a empleados) entre valor histórico de los activos netos no residenciales



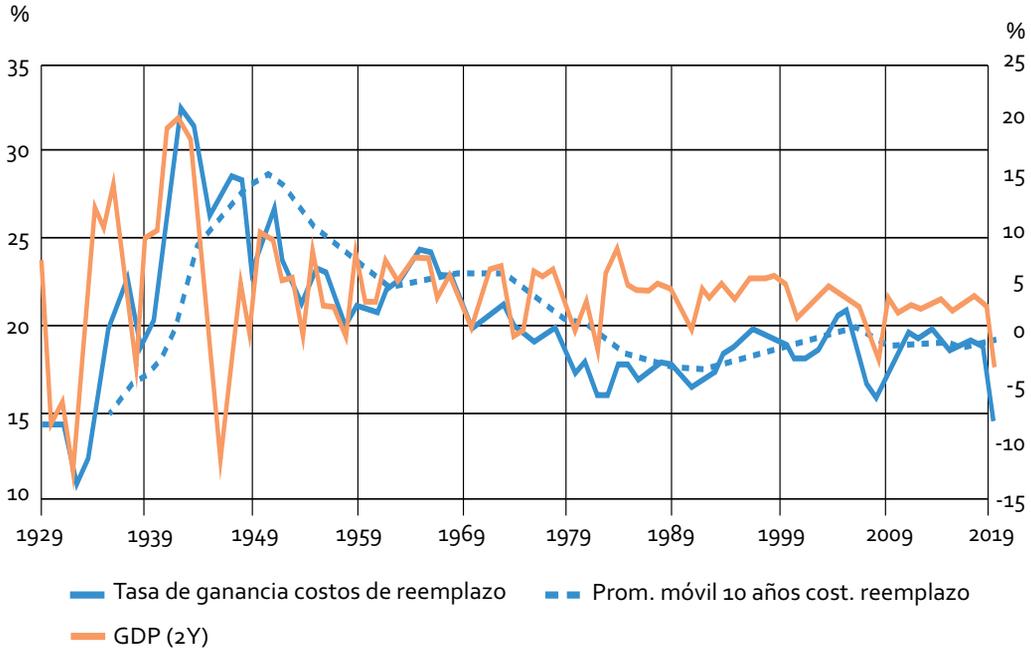
Nota: ingreso bruto nacional menos consumo de capital fijo y menos compensaciones totales a empleados entre valor histórico de los activos netos no residenciales.

Fuente: estimados con datos del Fixed Assets del Bureau of Economic Analysis (BEA) de Estados Unidos, Tables 3.3.3 ESI, 4.1 y 4.3, agosto de 2021.

der la naturaleza de la crisis económica de 1929 a 1932. ¿Qué series de tiempo podrán caracterizar los principales hechos de la década de los veinte? Básicamente 10 fundamentales: producción total; empleo; nivel de precios; interés (tasa de papel comercial, rendimiento de bonos, tasa de línea de crédito de los clientes, tasas de los bancos de la Reserva Federal); depósitos (menos depósitos interbancarios); ingresos, salarios (tarifas y nóminas, tanto monetarias como reales) y utilidades (dividendos); gastos de consumo e inversión. Más otras cinco para lo que llamó “una variedad de propósitos”: precios de acciones y bonos; préstamos para corredores, empresas y consumidores; cuestiones; gasto público en generación de ingresos; saldo exterior neto (movimientos de oro, préstamos exteriores); LCL (o ventas de grandes almacenes); edificio residencial y de otro tipo

Gráfica 4

Tasa de ganancia a costos de reemplazo, estimada como la relación del excedente neto (ingreso bruto nacional menos consumo de capital fijo y menos compensaciones totales a empleados) entre valor a reemplazo de los activos netos no residenciales.



Nota: ingreso bruto nacional menos consumo de capital fijo y menos compensaciones totales a empleados entre valor histórico de los activos netos no residenciales.

Fuente: estimados con datos del Fixed Assets del Bureau of Economic Analysis (BEA) de Estados Unidos, Tables 3.3.3 ESI, 4.1 y 4.3, agosto de 2021.

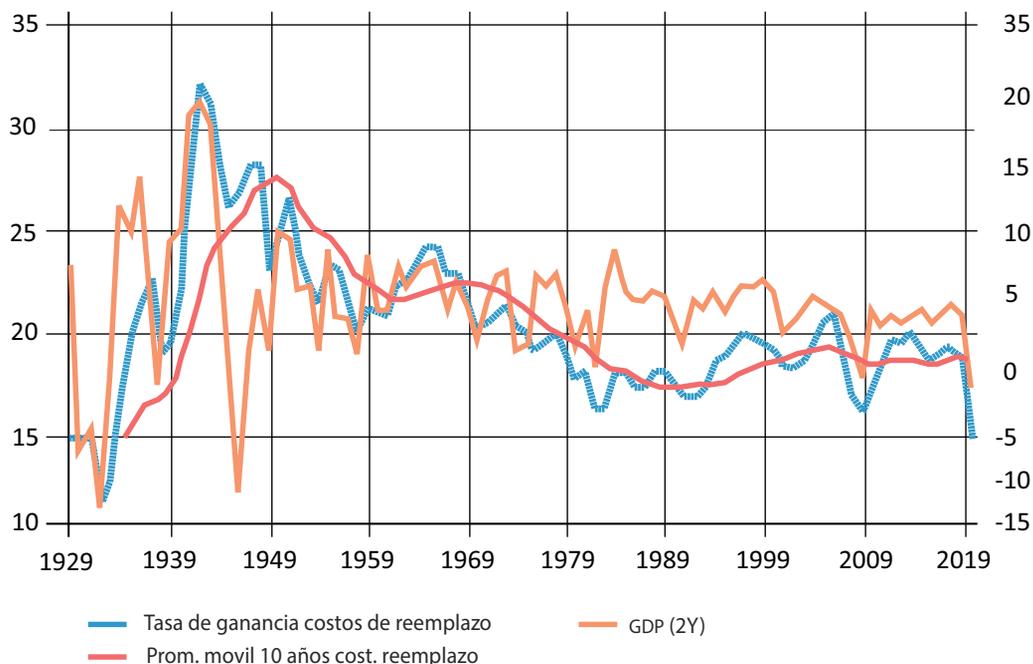
(por separado); precios individuales y grupales. Independientemente del mayor o menor acuerdo con estas listas del Profesor Schumpeter, es evidente que toda caracterización exige “datos duros”. Y, más aún, interpretaciones sólidas, pero la relevancia de sus observaciones sobresale cuando es preciso explicar la crisis, la Gran Depresión de 1929 a 1932. En ese marco, Schumpeter no mostraba ninguna preocupación por la tradición clásica y marxista de diferenciar el trabajo creador de excedente (producto neto en los clásicos o plusvalor en Marx). Incluso, en su famoso texto de *Historia del Análisis Económico* había asegurado que era totalmente irrelevante.

PRODUCTO E INVERSIÓN

Explicar el severo deterioro de la economía que siguió al despegue de los años veinte sigue siendo un asunto pendiente. No porque no existan múltiples y diversas explicaciones, sino por la naturaleza teórica de ellas. ¿Insuficiencia de demanda, por lo demás derivada de insuficiencia de ingresos?, ¿sobreoferta de bienes producidos y servicios disponibles?, ¿sobreinversión y deterioro de la rentabilidad global?, ¿exceso de actividades improductivas? Un elemento crucial en las explicaciones que podemos denominar “críticas” es el origen y el desarrollo del trabajo y su caracterización. Reiteramos que en el pensamiento clásico y de Marx, es evidente la distinción entre trabajo productivo y trabajo improductivo. Así sea difícil y controversial, en ese mismo marco, la determinación del tipo de trabajo que compone cada una de las dos categorías. Es indudable que aún hoy, sigue siendo relevante determinar esa diferencia para renovar las explicaciones sobre la naturaleza, el origen y las causas de la mayor crisis experimentada en los últimos 100 años, precisamente de 1929 a 1932. Y, si “nos dejamos llevar”, hasta 1946, en plena segunda guerra mundial, fenómeno que alentó y desalentó el dinamismo económico y sobre lo que siguió en casi 100 años de vida económica. En términos del comportamiento específico de la economía estadounidense, la crisis mostró descensos de menos 8.5% en 1930, menos 6.4 en 1931 y menos 12.9 en 1932. Estas caídas reaparecieron en 1938 (menos 3.3%) y en 1946 (menos 11.6%). En estos últimos casos, como lo indicamos, la segunda guerra mundial ayuda a explicar mucho, pero todavía se debate por qué los descensos de inicio de los treinta no han reaparecido, a pesar del comportamiento cíclico de una economía que sube y baja. Y es que en 1933, la economía estadounidense registró un nivel apenas similar al de 11 años antes, con tremendas secuelas de desinversión, desempleo y caída del salario real y, evidentemente, de deterioro de las condiciones de vida. Los niveles de actividad económica previos a la crisis, digamos que los de 1929 apenas se recuperaron en 1936, siete años después de que iniciara el deterioro secular de la economía y de la vida cotidiana.

En términos de la dinámica de la inversión —justamente la que sostiene la fortaleza de la capacidad instalada, la capacidad de producción de excedente económico— es notable la alta volatilidad de este indicador de la evolución económica. Más todavía cuando nos adentramos en los activos que podemos denominar específicamente productivos. Nos referimos a los que se explican

Gráfica 5
Estados Unidos, 1929-2020. Producto e inversión en mil millones de dólares, 2020

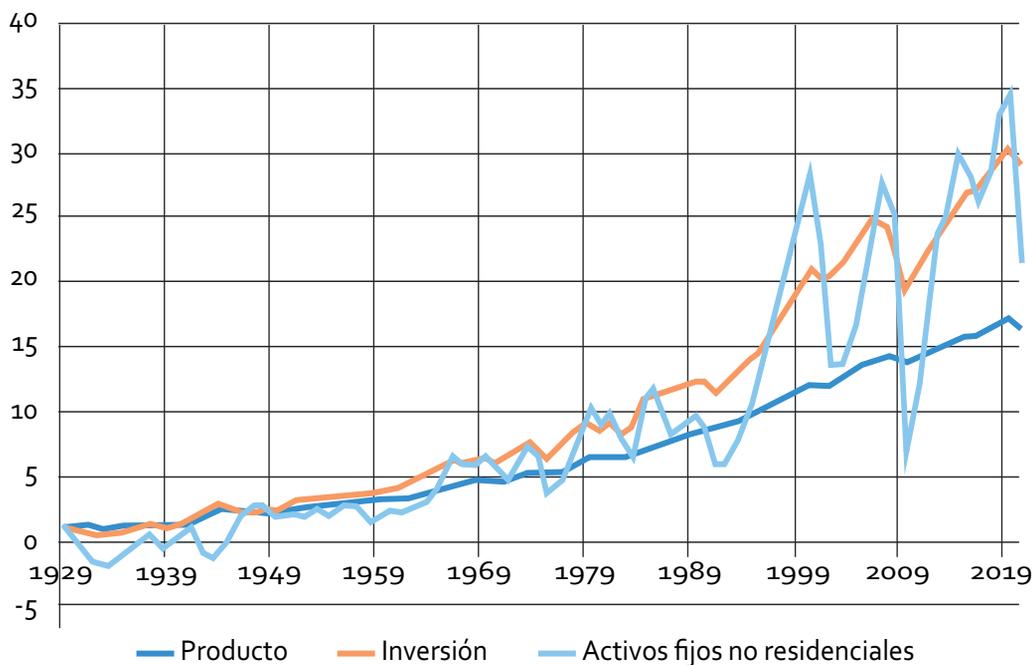


Fuente: con datos de BEA. Table 1.1.6 Real Gross Domestic Product, agosto de 2021.

por el volumen de formación de capital que se destina a maquinaria, equipo e instalaciones no residenciales y no gubernamentales, para la producción agropecuaria, manufacturera, para la construcción y los bienes de empresas de electricidad, gas natural y agua potable.⁸ Y, sobre todo, a los activos que se derivan de la nueva inversión, una vez descontado el llamado Consumo de Capital Fijo, componente del producto que debe ser sustraído de este para identificar la dinámica de la acumulación. Y si, por lo demás, también descontamos del producto —o de su equivalente, el ingreso— las compensaciones pagadas a los empleados, tendremos el denominado Ingreso Nacional Neto que nos permite aproximarnos al volumen de excedente económico disponible para fortalecer, como lo hemos comentado, el proceso de acumulación

— 8. Es importante recordar que, para propósito de elaboración de estas notas, hemos realizado estimaciones considerando todos los activos fijos privados no residenciales (40% del total) y todas las compensaciones a empleados, lo que sin duda, representa una subestimación del nivel de la tasa de rentabilidad.

Gráfica 6
Estados Unidos, 1929-2020. Producto, inversión y activos fijos no residenciales
(índices 1929=1)



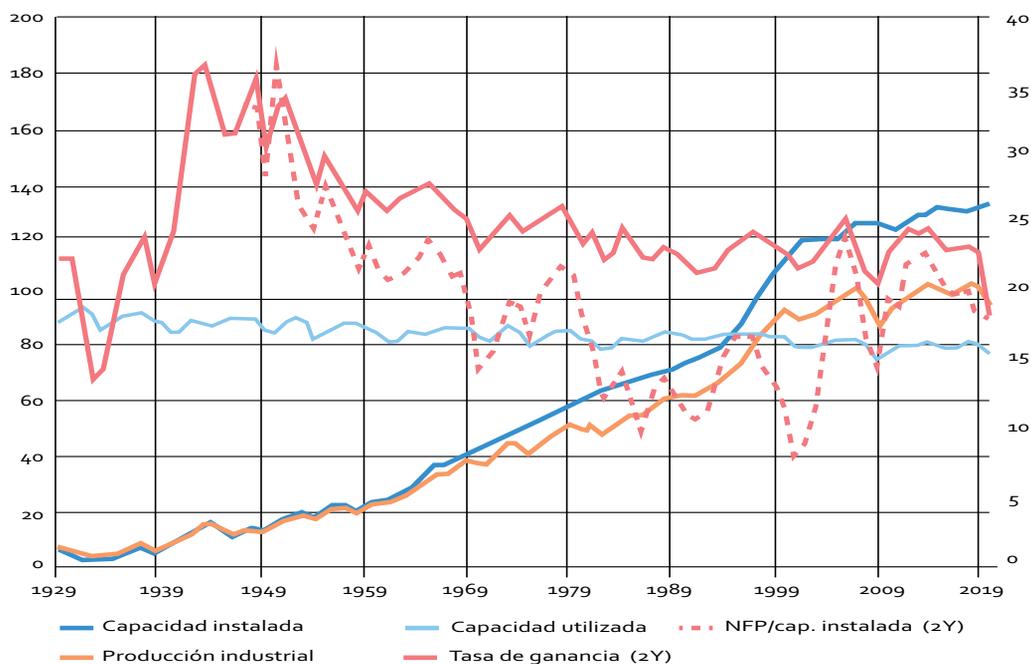
Fuente: con datos de BEA, agosto de 2021.

de capital. Y que en relación con las compensaciones —incluso globales, que no solo de las esferas tradicionalmente productivas— nos permite una aproximación a la tasa de excedente o tasa de plusvalor.

Múltiples autores que son críticos de la economía ortodoxa, precisamente la que hace las cuentas nacionales, realizan cuidadosas estimaciones. Y proponen, con datos mundiales, regionales o nacionales, un comportamiento de largo plazo (posguerra a nuestros días), de la tasa general de rentabilidad.⁹ Muestran, por lo demás, una tendencia general al descenso de la rentabilidad de la posguerra al inicio de los años ochenta. Y un comportamiento cíclico de mediados de los años ochenta en adelante. Pero con un descenso sustantivo

— 9. Sobresalen los trabajos de Anwar Shaik, David Harvey, John Bellamy Foster, Guglielmo Carchedi, Gerard Duménil, Dominique Levy, Fred Moseley, Michael Roberts y Ben Fine, entre otros. También y con una visión que ingresa en el debate sobre la financiarización como alternativa al descenso de esa rentabilidad general Costas Lapavistas y Michel Husson.

Gráfica 7
Estados Unidos, 1929-2020. Capacidad instalada y producción industrial
(índices 2017=100). Capacidad utilizada en por ciento e indicador
de rentabilidad (2Y) y tasa de ganancia (2Y)



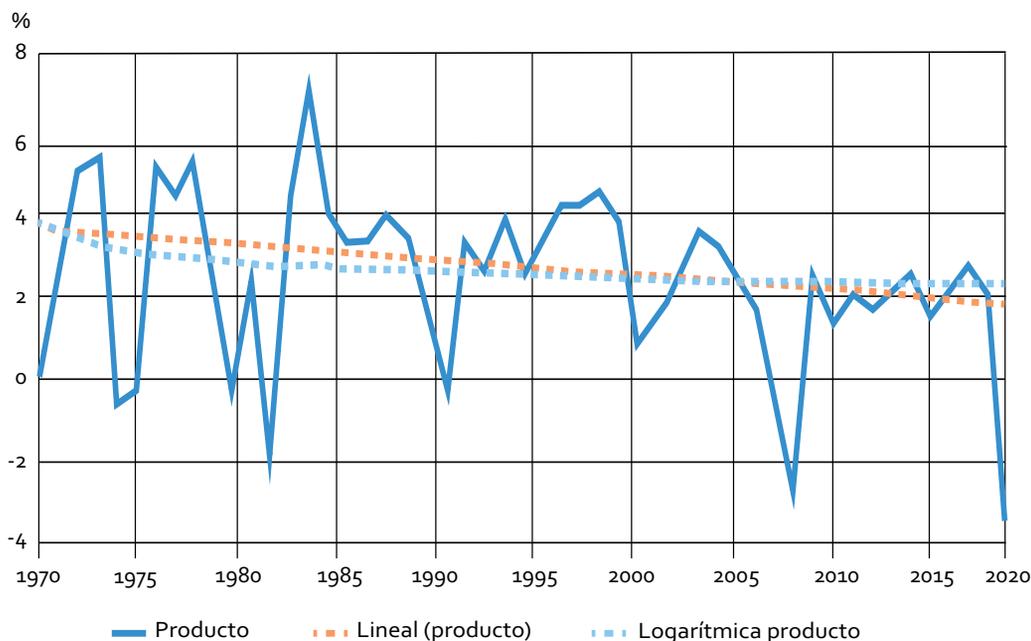
Fuente: datos de Federal Reserve Bank of St. Louis, Economic Data (<https://fred.stlouisfed.org/>), agosto de 2021.

de mediados de la crisis de 2008 en adelante. En este contexto, necesario es hacer un seguimiento del comportamiento de la capacidad productiva instalada, de las remuneraciones y del excedente.

Insistamos en señalar que justo en la economía vecina es posible identificar periodos económicos con crecimiento acelerado de equipamiento industrial por encima de la producción. Incluso, con crecimientos de la productividad que no logran evitar el fenómeno indicado (de 1988 a 1998, sin duda). De ahí la búsqueda de salidas: ampliación del crédito, endeudamiento global, financiarización, búsqueda de movilidad internacional de capitales. Y los ya señalados de ataque a las condiciones laborales y de vida de los asalariados. En general, de toda la sociedad.¹⁰

— 10. Es altamente relevante consultar autores críticos, como el británico David Harvey, quien ha tratado de documentar estos fenómenos, y con gran tino. Asimismo, autores que lo comentan cotidianamente y autores que lo trabajan más académicamente

Gráfica 8
Estados Unidos, 1970-2020. Producto en tasa real de crecimiento (%)

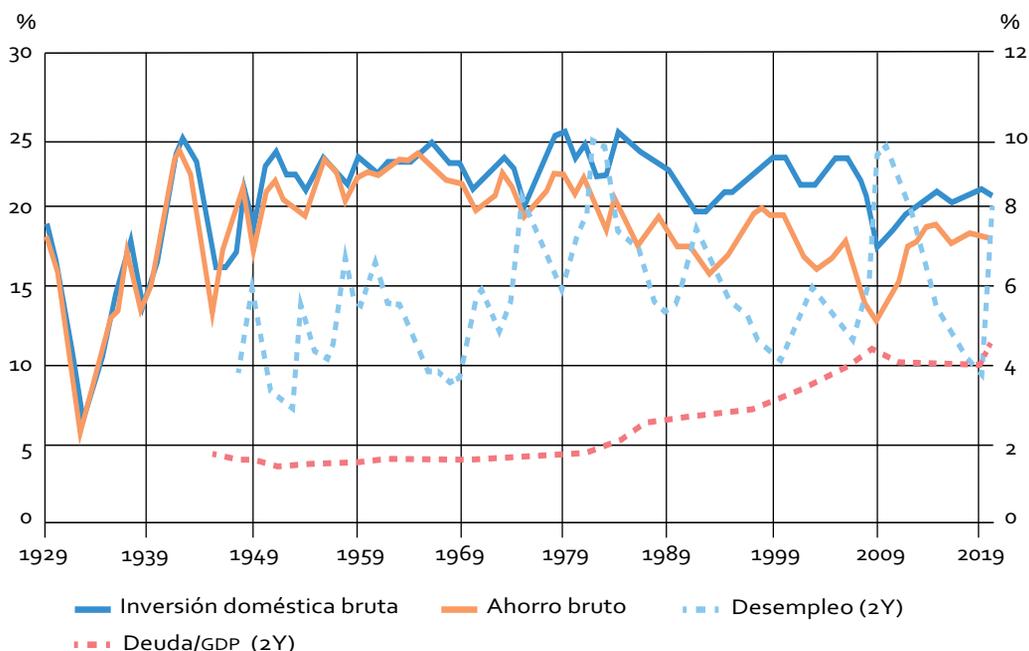


Fuente: con datos de inversión en miles de millones de dólares 2020, con datos de BEA, Table 1.16 Real Gross Domestic Product, agosto de 2021.

Ahora bien, es importante detenernos un poco en la evolución del ahorro y la inversión: ¿Por qué? porque desde inicio de los años ochenta se registra una insuficiencia del ahorro interno para financiar la inversión. Por lo demás, se trata de un problema ya señalado por Keynes que generó una gran preo-

y con una visión crítica. De los primeros citemos a León Bendesky (políticas públicas y desempeño de mercados), José Blanco (ruta para una vida digna), Julio Boltvinik (mirar y decidir el futuro), Gustavo Gordillo (inercias y transformaciones), Alejandro Nadal (+) (continuidad y transformación), Orlando Delgado (crecimiento y desigualdad) y John Saxe Fernández (horizontes y perspectivas). Y entre los que mantienen una reflexión académica continua al respecto están Michael Roberts, Cyrus Bina, Gérard Duménil y Dominique Levy, John Bellamy Foster, Michael Roberts y Guglielmo Carchedi, Ben Fine, Duncan Foley, Simon Mohun, Anwar Shaik, Fred Moseley, Deepankar Basu, Makoto Itoh y Costas Lapavistas, entre otros y citados en desorden. Incluimos a autores de las escuelas de economía que intentan abrirse al pensamiento crítico muchos de ellos próximos a prestigiosas publicaciones, como *Monthly Review*, *New Left Review*, *International Socialist Review*, *Review of Radical Political Economy*, de la Union for Radical Political Economics (URPE, que celebró sus primeros 50 años en 2018).

Gráfica 9
Estados Unidos, 1929-2020. Ahorro, inversión y desempleo.
Participación en el producto (%) y tasa anual de desempleo (2Y)



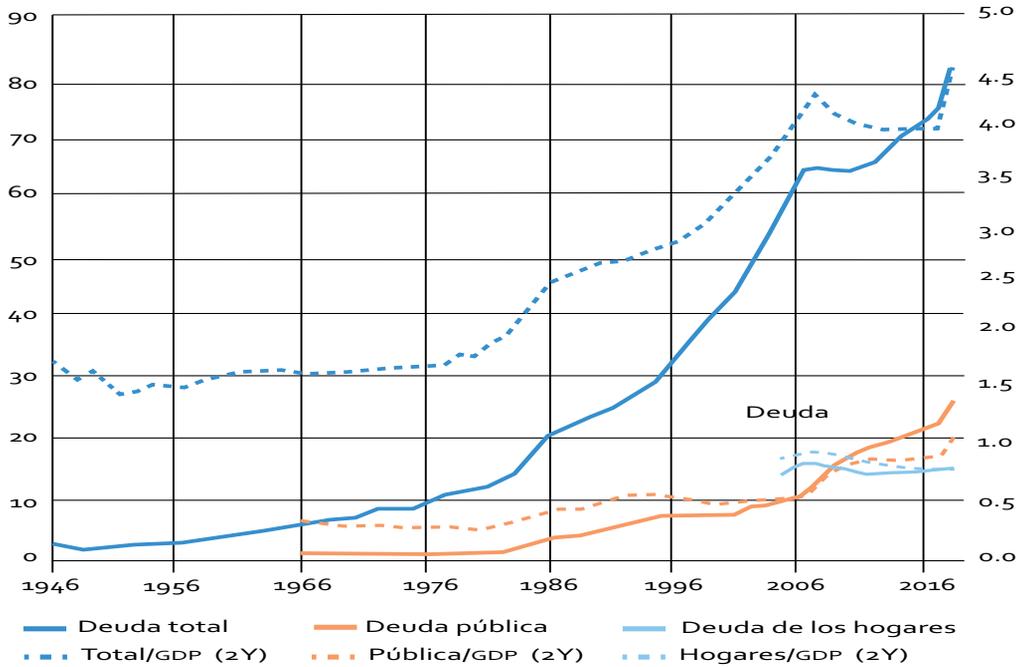
Fuente: datos de Federal Reserve Bank of St. Louis, Economic Data (<https://fred.stlouisfed.org/>), agosto de 2021.

cupación entre economistas y gobernantes. Pero, en definitiva, se convirtió en una característica estructural de la economía estadounidense que, entre otras cosas, actuó con otras tendencias para impulsar sin endeudamiento.

Efectivamente, a partir de mediados de los años setenta empezó a acelerarse el ritmo de endeudamiento de la economía estadounidense, y al inicio de los ochenta prácticamente se “desbocó” llevando el endeudamiento global a relaciones con el GDP que variaron del 1.8 en 1980 a 4.3 en 2009, año en que se registró la máxima relación del endeudamiento respecto al producto nacional, con un volumen monetario de 65 000 billones de dólares del 2020. Es importante notar que la participación del endeudamiento privado fue la que primordialmente se “disparó”, justamente de mediados de los años ochenta en adelante. Aunque, conviene advertirlo, los apoyos gubernamentales para paliar los efectos de la crisis 2008-2009 condujeron a una elevación relativa, y significativa, para el endeudamiento público. Así, entre 2008 y 2020, el peso de dicha deuda pública en el producto varió de 0.8 a 1.4 del producto. En términos relativos representa más

Gráfica 10

Estados Unidos, 1929-2020. Deuda en miles de millones de dólares de 2020 y relación con GDP en número de veces del volumen del GDP (2Y).



Fuente: datos de Federal Reserve Bank of St. Louis, Economic Data (<https://fred.stlouisfed.org/>), agosto de 2020.

de 50% de elevación de esa relación. En cambio, en el mismo periodo, la deuda privada bajó su relación con el producto, de 3.4 a 2.7.

Actualmente, se descubre un relativo “atemperamiento” de esta relación de la deuda global con el producto en el año 2019, y luego de un muy pero muy suave descenso, el volumen de 75 000 billones de dólares de endeudamiento representó 3.9 del producto. Sin embargo, la crisis vinculada a la pandemia elevó de nuevo esa relación a 4.5 del producto, con un volumen de endeudamiento bruto del orden de 83 000 billones de dólares y, de nuevo, el endeudamiento público se elevó de manera importante.¹¹

11. ¿Qué peso tiene la deuda gubernamental en el total? Poco más de 30%, la mayoría (26%) el gobierno federal; los hogares deben casi la cuarta parte del total, dos terceras partes la hipotecaria. El resto de la deuda, por el consumo. Las empresas concentran casi la mitad del total; una cuarta parte es de empresas financieras; la diferencia, hasta sumar 47%, es de empresas no financieras; 53% restante, entonces, corresponde a hogares, con 23%, y al gobierno, 30%, la mayoría federal. Es importante notar que el gobierno rescató a las empresas financieras y concentró cada vez más deuda para apoyarlas, y las liberó

OCUPACIÓN, EMPLEO, PRODUCTIVIDAD Y SALARIO

La evolución de la ocupación, el empleo y las compensaciones va a la par de la inversión, de la formación de capital y, sin duda, de la evolución tecnológica sobre la que se sustenta la llamada “intensidad” de capital. ¿Cuánta ocupación soporta un volumen dado de inversión en activos?, ¿cuánta si estos activos están en las ramas tradicionalmente productivas, las que generan el

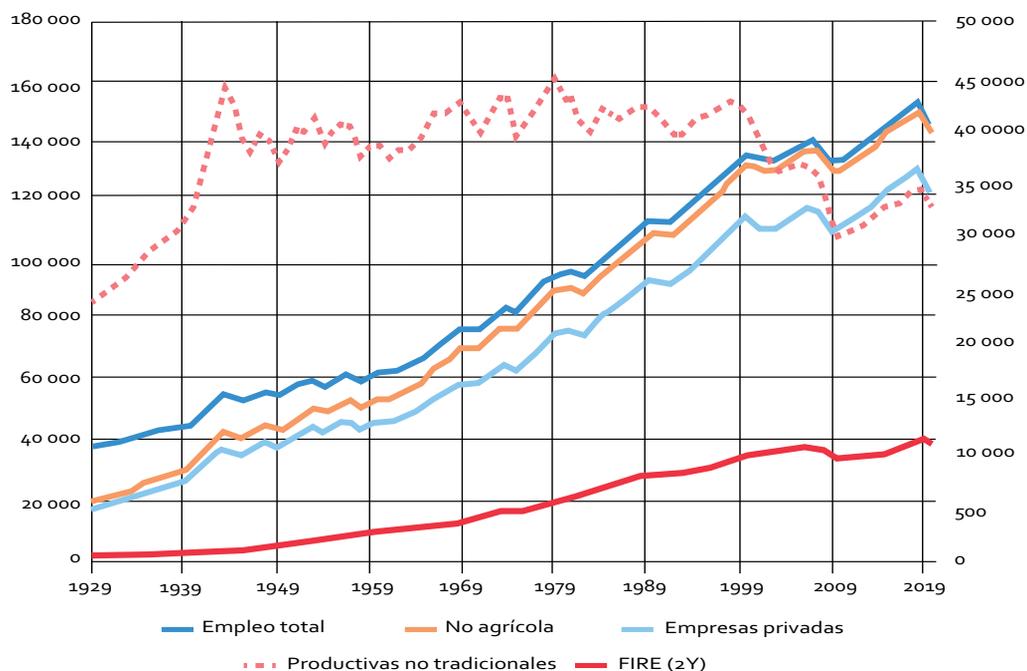
del sobreendeudamiento al que habían llegado por su conducta especulativa y rentista por eso, el cambio de regulación promovido por Barack Obama.

Así, de 2007 a 2018 el gobierno ganó 12 puntos en el endeudamiento global: de 17 a 29% y esto a cargo —ordinario y en todo el mundo— de la pauperización de la población, primordialmente la asalariada, como lo hemos indicado antes, y a costa, sin duda de perder capacidad para impulsar, tanto la infraestructura, como el bienestar social y el desarrollo científico y tecnológico.

Los especialistas en el análisis financiero en el vecino país lo narran de manera muy simple: pidieron prestado para prestar y cuando no les pudieron pagar ellos tampoco pudieron pagar. Por ello, tuvieron que ser rescatados. El comportamiento del crédito al gobierno y a las empresas financieras muestra con claridad esta tesis: se eleva el gubernamental y disminuye el de las empresas financieras. Y se estanca relativamente el de las empresas no financieras. Además de todo esto, conviene ver a quiénes se deben esos cerca de 82 000 billones de dólares y ahí notaremos, por cierto, el papel tan importante que adquirieron los acreedores extranjeros (China entre ellos) que hoy prácticamente concentran casi la quinta parte del endeudamiento total. ¿Quiénes son los acreedores de los casi 83 000 billones que deben hogares, gobierno, organismos no financieros y entidades financieras de nuestros vecinos? Dicho en buen romance: ¿quiénes han soportado y permiten que los estadounidenses deban hoy casi cuatro veces su producto anual? Los organismos no financieros del país han permitido un poco más de 8 000 billones de dólares, que equivalen a 12% del total del endeudamiento. Por su parte, más de una veintena de organismos financieros (autoridades monetarias, instituciones de depósito, uniones de crédito, aseguradoras, empresas patrocinadas por el gobierno, hipotecarias, financieras, compañías de bienes raíces, corredurías, fondos de pensiones y fondos mutualistas, entre otros) han prestado poco más de 71% de la deuda, del orden de 50 000 billones de dólares.

¿Quiénes tienen el resto, equivalente a poco más de 6 000 billones de dólares, 17% del total?, organismos y gobiernos extranjeros. La mitad del soporte extranjero ha sido para sostener el déficit gubernamental e incrementar la liquidez, manejo de la tasa de interés y estabilización macroeconómica por parte del gobierno. Por eso el cambio de regulación promovido por Barack Obama. Así, de 2007 a 2018 el gobierno ganó 12 puntos en el endeudamiento global: de 17 a 29 por ciento. Y esto a cargo —ordinario y en todo el mundo— de la pauperización de la población. Primordialmente la asalariada, como lo hemos indicado antes. Y a costa —sin duda— de perder capacidad para impulsar tanto la infraestructura como el bienestar social y el desarrollo científico y tecnológico.

Gráfica 11
Estados Unidos, 1929-2020. Ocupación en miles de empleados



Nota: los ocupados en esferas productivas tradicionales se grafican en el eje 2Y.

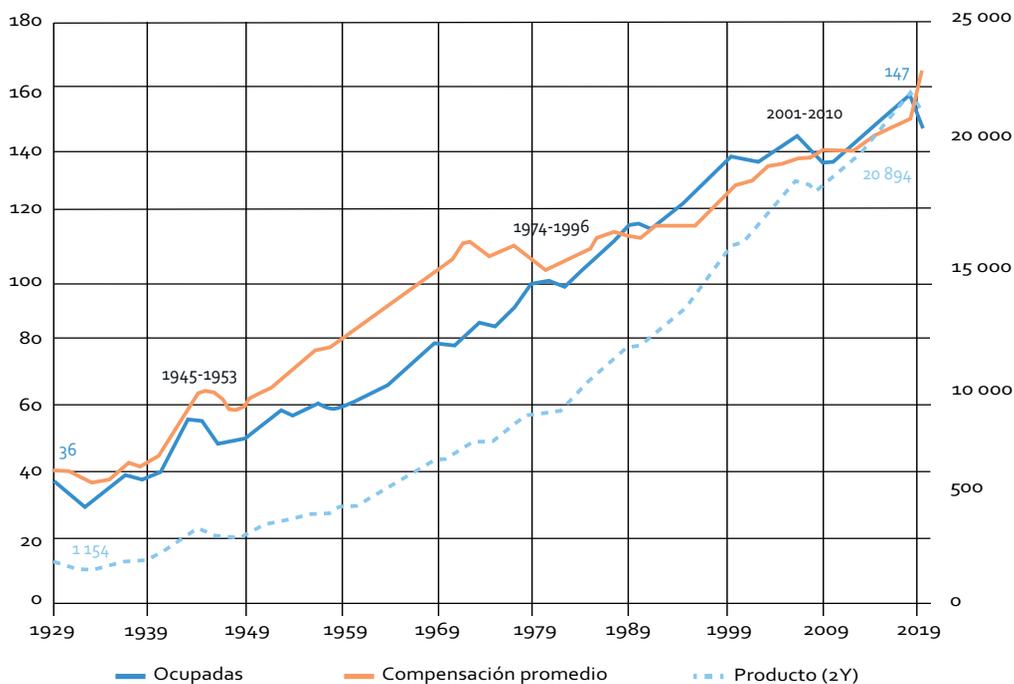
Fuente: datos de Federal Reserve Bank of St. Louis, Economic Data (<https://fred.stlouisfed.org/>), agosto de 2020.

excedente?, ¿cuánta si se trata, específicamente, de actividades comerciales (mayoreo y menudeo) o actividades financieras, de seguros e inmobiliarias, las famosas FIRE?, ¿cuánta ocupación se soporta en actividades gubernamentales? Y, por lo demás, ¿qué volumen de compensaciones se sostiene, con qué estructura por esferas y ramas y en qué tipo de trabajo?.

Una visión de indicadores globales nos permite reconocer lo que *grosso modo* ha acontecido en los últimos 100 años. Lo primero que se observa es que el producto creció 20 veces, en tanto que la ocupación solamente cuatro, ilógicamente a la compensación real promedio por empleado. Se trata, sin duda, de los efectos primarios del desarrollo tecnológico, pero no solo ya que es evidente que hay una expresión de la intensificación del trabajo, de un menor volumen de ocupados por unidad de producto y por unidad de activos, aunque también, una severa modificación de las condiciones laborales, no obstante que, como lo veremos un poco después, el tiempo ocupado por trabajador en promedio ha tendido a disminuir un poco, solo un poco.

Gráfica 12

Estados Unidos, 1929-2020. Empleados y compensaciones reales promedio en millones de empleados (miles de dólares del 2020 por empleado al año y en mil millones de dólares 2020 para el GDP [producto] en eje 2Y)



Fuente: datos de Federal Reserve Bank of St. Louis, Economic Data (<https://fred.stlouisfed.org/>), agosto de 2021.

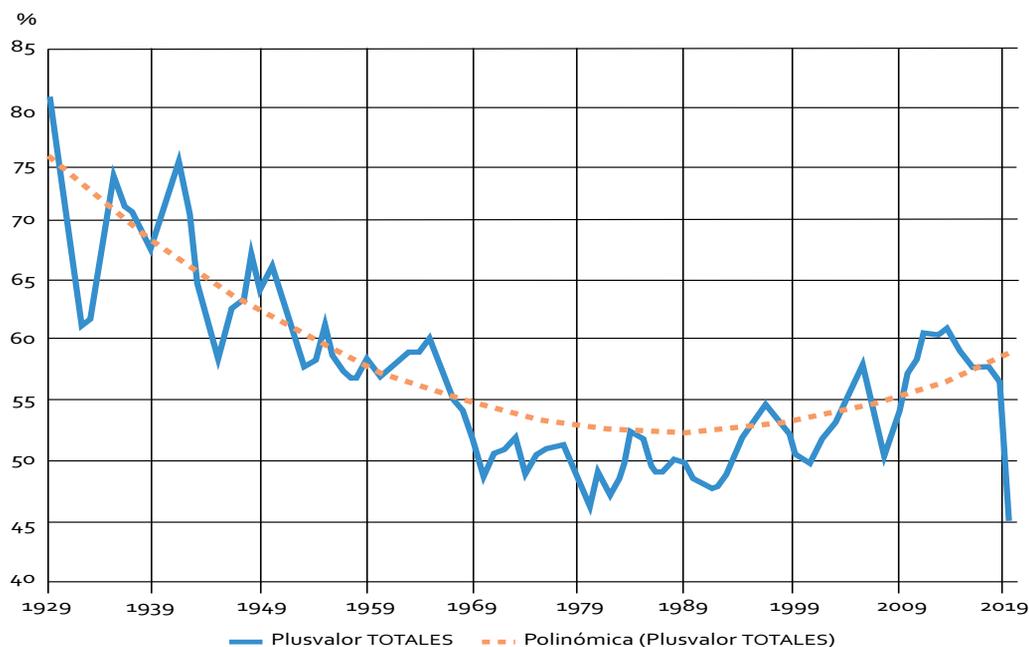
De 1929 en adelante identificamos tres momentos de modificación drástica de tendencia en los ocupados en la economía, pero aún más de su compensación real promedio, tanto la ocupación como la compensación real (moneda de 2020).

Crecieron cuatro veces en prácticamente 100 años mientras el producto lo hizo 18 veces. La ocupación y, sobre todo, la compensación real promedio, se “detuvieron” en tres momentos: el primero, de 1945 a 1953, en el marco de la segunda guerra mundial; el segundo, de 1974 a 1996, en el contexto de un descenso sustantivo de la rentabilidad general de la economía y un tercero, de 2001 a 2010, en plena explosión de la crisis de financiarización y de sobreacumulación de activos, que más específicamente se mostró en la recesión de 2008 y 2009. En términos de la tasa de plusvalor, correlativamente el comportamiento de ocupación y compensaciones, se identifica un descenso secular de la posguerra hasta finales de los años setenta. Y una recuperación sostenida de los

años ochenta a nuestros días. Sin embargo, esta significativa recuperación no se plasmó en recuperación análoga de la rentabilidad general de la economía, más bien, impidió la continuación de su descenso merced a las tendencias que podían profundizar su caída: elevación de tasa de interés y de endeudamiento, elevación de precios de materias primas agrícolas e industriales, específicamente recuperación de precios internacionales de petróleo, expansión de actividades financieras, de seguros e inmobiliarias, entre otras.

Es evidente que en los periodos de estancamiento real de ocupación y compensaciones se trata de años con deterioro en los niveles de producción. Sin embargo, es importante notar que uno de los efectos principales del cambio técnico en la economía estadounidense es la modificación de la jornada laboral. En particular, si analizamos no solo la evolución de la ocupación, sino el tiempo trabajado total o parcialmente en la economía de Estados Unidos, podemos reconocer una disminución del tiempo de trabajo por ocupado. Aunque esta disminución es relativamente menor respecto a la evolución del

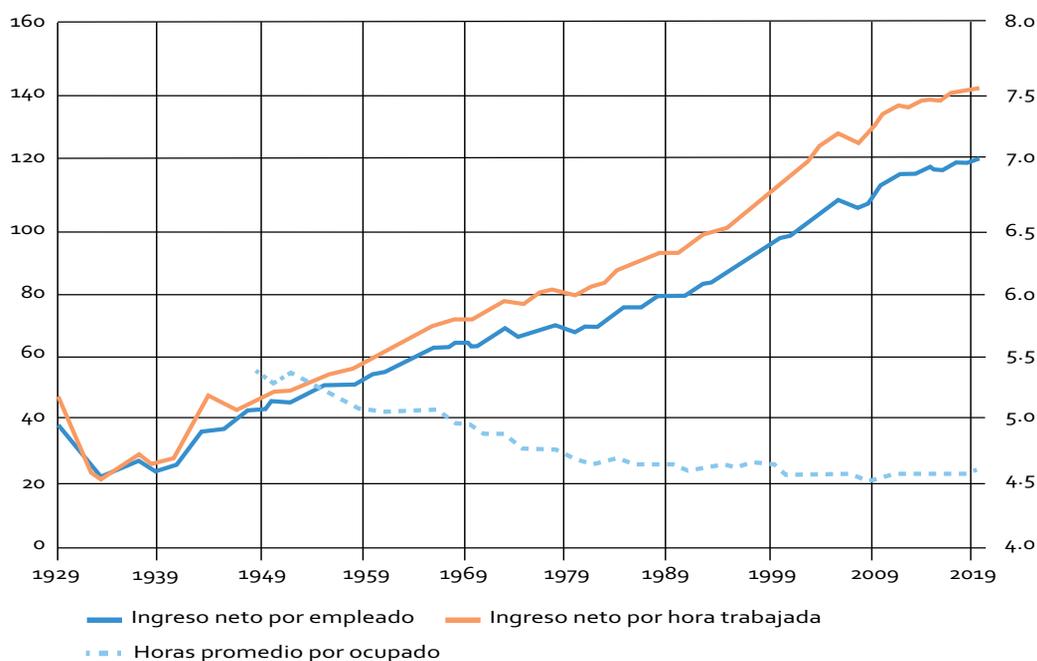
Gráfica 13
Estados Unidos, 1929-2020. Tasa de plusvalor determinada por la relación de ingreso nacional neto menos compensaciones a empleados totales con las compensaciones a empleados totales



Fuente: datos de BEA, agosto de 2021.

ingreso real por empleado y por hora trabajada. En contraste con esta situación laboral en la que se reconocen esos tres periodos de deterioro, el desarrollo de la productividad ha sido prácticamente continuo en los últimos 100 años, aunque se observa una especial aceleración de la productividad global de 1985 a 2007 y un descenso temporal con la crisis de 2008 y 2009. Dos indicadores globales nos permiten mostrarlo. Tanto el ingreso nacional neto real por ocupado como el ingreso nacional neto real por hora trabajada, muestran ese comportamiento, a pesar de que —como se reconoce— el tiempo trabajado por ocupado disminuyó levemente en todo el periodo, apenas 10%. En cambio, esos indicadores de productividad se elevaron casi tres veces en el mismo periodo, no obstante, es posible indicar que luego de la recuperación del 2010, el ritmo de elevación de la productividad, que aquí reconocemos en esos dos indicadores de producto por ocupado y producto por hora trabajada, han evolucionado a un ritmo menor.

Gráfica 14
Estados Unidos, 1929-2020. Indicadores de productividad, ingreso nacional neto por ocupado y por hora trabajada en dólares 2020 por empleado y por hora (horas promedio trabajadas por ocupado en el eje 2Y)



Fuente: datos de Federal Reserve Bank of St. Louis, Economic Data (<https://fred.stlouisfed.org/>), agosto de 2021.

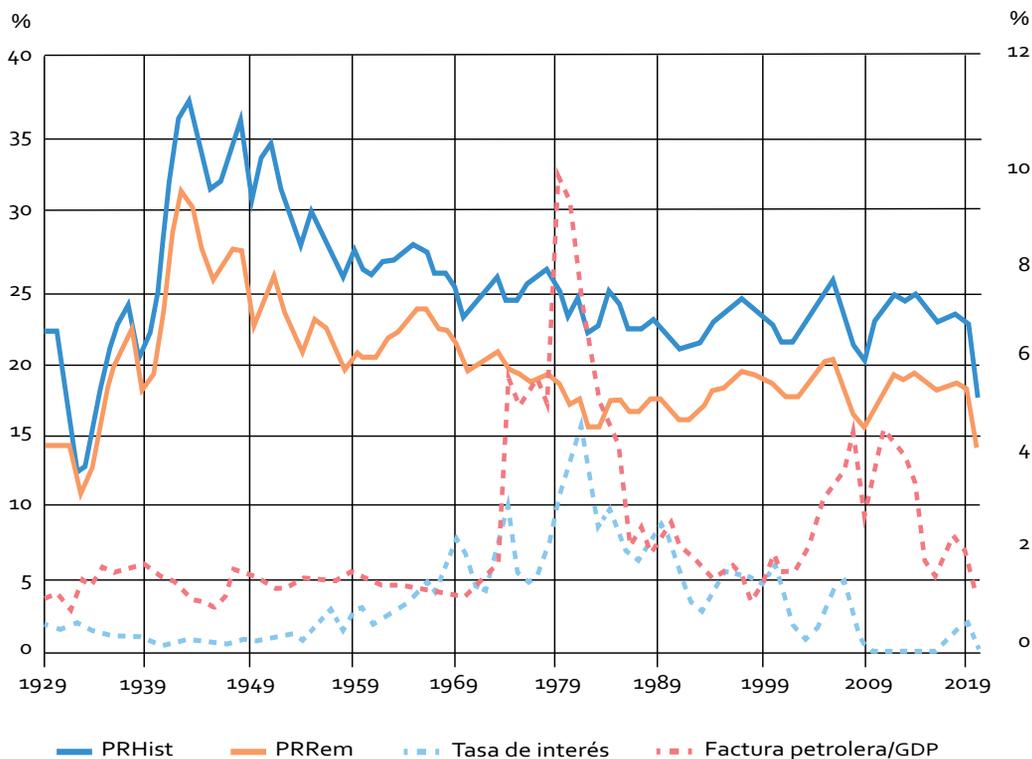
Desde la visión crítica es imprescindible hacer síntesis en la evolución de la tasa general de rentabilidad e identificar el comportamiento de ambos sectores, el productivo y el improductivo con la complejidad y el riesgo que supone la asignación de actividades a uno u otro e incluso, dentro de cada uno de ellos, la asignación de tipos de trabajo a lo productivo o lo improductivo. Es el caso de supervisores y gerentes.¹²

TRANSFERENCIAS MÚLTIPLES

El estancamiento y la caída real de las compensaciones es el “mecanismo privilegiado” para evitar el descenso de la rentabilidad general de la economía, incluso para recuperar su descenso. Además es, correlativamente, un mecanismo aún más obligado cuando hay fenómenos que deprimen la rentabilidad. Nos referimos al efecto derivado de altos precios de mercado de materias primas, *commodities* y, en especial, combustibles y energéticos que provienen de la explotación de recursos naturales. Se trata de diferenciales de costo que proviene de la magia natural que hace posible un costo individual menor al reconocido en el mercado, incluso influido por la ubicación de los recursos naturales respecto a los centros de consumo ¿cuál?, el más elevado del conjunto de recursos naturales explotados, justamente para satisfacer la demanda. Sí, el conjunto de recursos que solo incluye los requeridos para satisfacer la demanda, dinámica y fluctuante, incluso cuando algunos productores se retiran. Piénsese en Brasil fuera del mercado del café o en la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) que continuamente mueve su plataforma de producción. Sí, uno de los casos más estudiados el

— 12. En trabajos de investigadores como Duncan Foley y Simon Mohun se presentan asignaciones sectoriales para el caso de Estados Unidos (comportamiento y consecuencias). D. Foley, (2010), *The Circuit of Capital, US Manufacturing and Non-Financial Corporate Business Sector 1966-2009*, New School for Social Research, y (2010), *The Political Economy of Post-crisis Global Capitalism*, University of Chicago, S. Mohun (2013), “Unproductive Labor in the US Economy 1964-2010”, (*Review for Radical Political Economics*). Muestran el gran crecimiento de trabajadores improductivos en detrimento de los productivos y su remuneración y del beneficio de empresas y corporaciones productivas, en contraparte de mayores beneficios de empresas improductivas, preferentemente financieras. Es, aseguran, una de las características del neoliberalismo actual. Nociva característica, y terribles consecuencias.

Gráfica 15
Estados Unidos, 1929-2020. Tasa de ganancia, tasa de interés (Effective Federal Funds Rate) y participación de la factura petrolera en el GDP % (2Y)

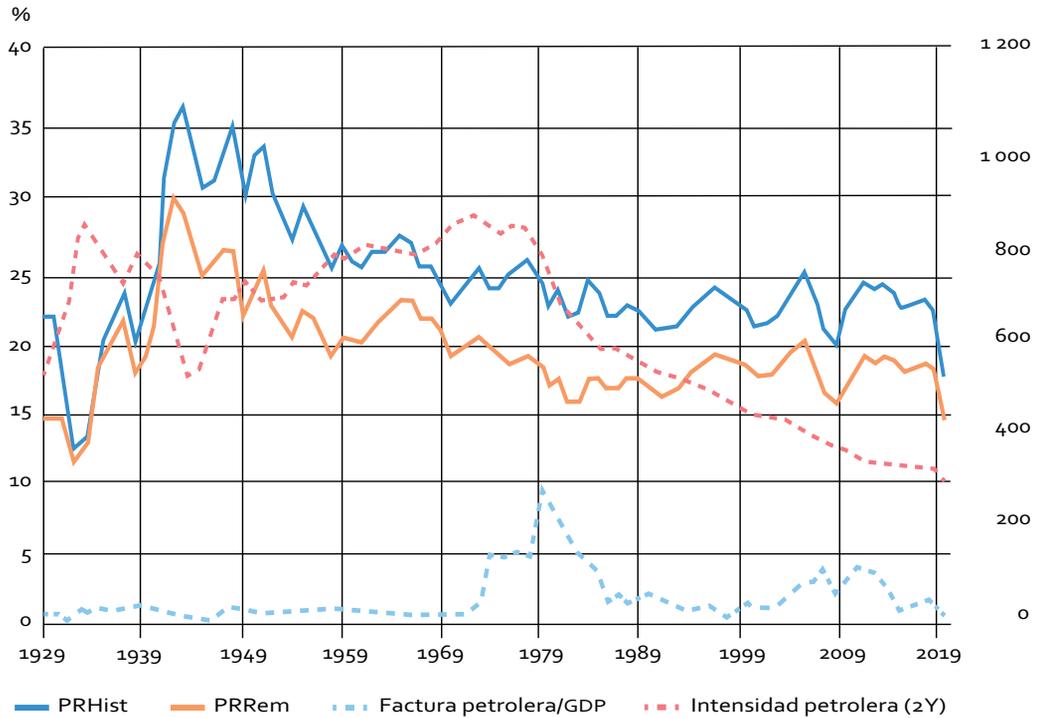


Fuente: datos de British Petroleum, Statistical Review of World Energy 2020 y Federal Reserve Bank of St. Louis, Economic Data (<https://fred.stlouisfed.org/>), agosto de 2021.

del petróleo y del gas natural.¹³ Igual en granos básicos, hortalizas, maderas, carbón, estaño, cobre, zinc, oro, plata, platino y —más recientemente— litio, incluso en la electricidad producida por agua, viento y sol, por eso la ambición reciente de empresas extranjeras por esos recursos en todo el mundo. Las tecnologías y los procesos no explican el amplio rango de costos, se reconoce el llamado por David Ricardo “marginal”, todos de diferente fertilidad y ubicación. Complejo estimar estas rentas captadas al recuperar los costos,

— 13. Sobresale la visión del pensamiento crítico en Francia (*Energie et Societé*): Angelier, Burgeois, Martin, Percebois y Perrin, entre otros. Y en Estados Unidos Cyrus Bina, recuérdese si no, la enfermedad holandesa, renta del gas natural. O nuestros derechos de extracción de hidrocarburos, renta petrolera vinculada a la fertilidad y la ubicación de yacimientos, Cantarell especialmente. ¡Ya no!

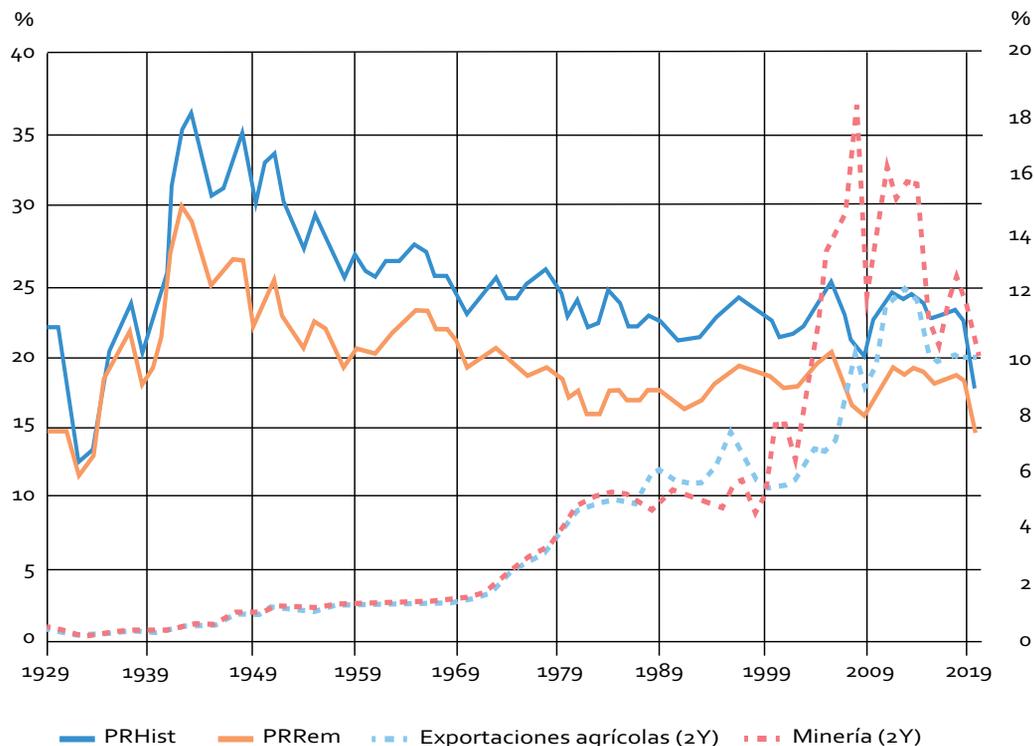
Gráfica 16
Estados Unidos, 1929-2020. Tasa de ganancia, participación de la factura petrolera en el GDP % e intensidad petrolera (unidad física por unidad de GDP) en eje 2Y



Fuente: datos de British Petroleum, Statistical Review of World Energy 2020 y Federal Reserve Bank of St. Louis, Economic Data (<https://fred.stlouisfed.org/>), agosto de 2021.

pero hay esfuerzos notables que identifican origen, monto, destino, evolución, de estas que se obtienen en la concurrencia mundial de *commodities*. Es preciso seguirlas a través del precio de los productos que resultan de la explotación del recurso natural, y de los montos obtenidos por su comercialización que son ¡enormes!, recirculan en grandes flujos financieros internacionales. Empresas y países con petróleo y gas natural —incluso con el hoy cuestionado carbón— son ejemplo de ello, como lo son países con cobre, con estaño, con oro, con plata, pero también con granos básicos y con café o árboles maderables, para solo citar otro ejemplo, y más en épocas de altos precios. En todos ellos se registra una enorme heterogeneidad de costos (justamente por esas dos características: fertilidad y ubicación), que es tan grande que realmente sorprenden esos enormes volúmenes de dinero que

Gráfica 17
Estados Unidos, 1929-2020. Tasa de ganancia y precios de materias primas
y *commodities* agrícolas y mineras (precios 2020=10)

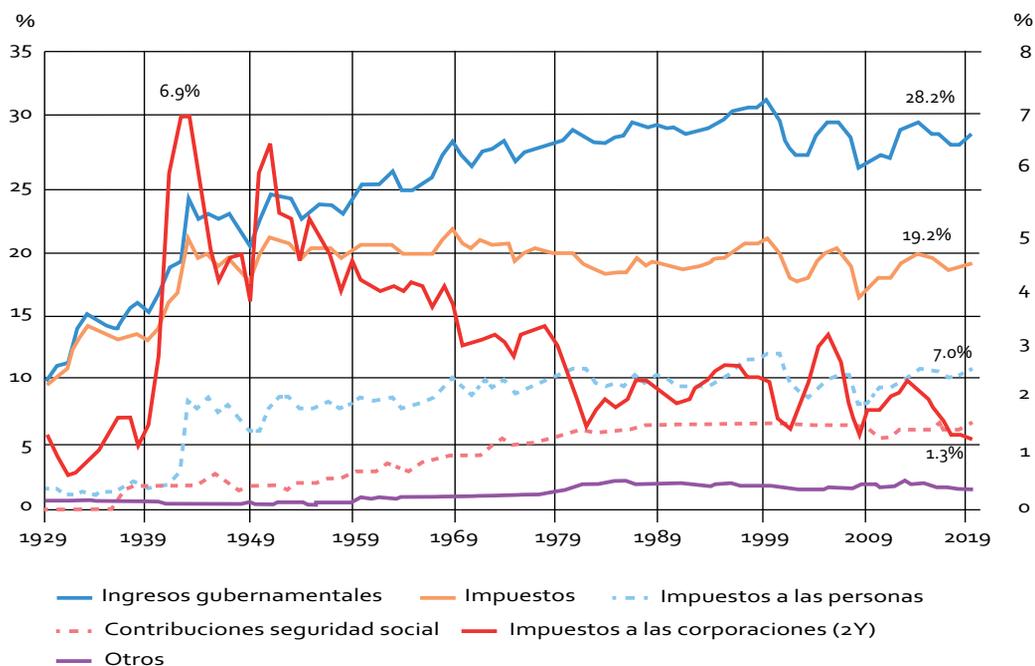


Fuente: datos de Federal Reserve Bank of St. Louis, Economic Data (<https://fred.stlouisfed.org/>), agosto de 2021.

permiten captar a los propietarios del recurso natural de origen: empresas y estados.

Otro proceso que ha permitido el freno de la caída secular de la rentabilidad general de la economía es el manejo de la fiscalidad en la que —aún gobiernos como el de Obama que se presentó como altamente progresista lo hizo— se mostró el apoyo decidido, primordialmente a las corporaciones —justamente a las propietarias de la mayor parte de los activos fijos no residenciales—. Así es posible descubrir la regresiva tendencia a la disminución de las aportaciones fiscales de estas corporaciones, al menos hasta el año 1982, y un suave movimiento a la baja de mediados de los ochenta en adelante. De haber representado casi el 7% del producto en los cuarenta, llegó a niveles medios del 2 al 3% en los años ochenta. Hoy no representa más de 1.3% del producto ya que se trata de un indicador más de las nuevas características estructurales

Gráfica 18
Estados Unidos, 1929-2020. Ingresos gubernamentales e impuestos en %.
% Impuestos a las corporaciones en Eje 2Y



Fuente: datos de Federal Reserve Bank of St. Louis, Economic Data (<https://fred.stlouisfed.org/>), agosto de 2021.

derivadas del comportamiento general de la rentabilidad de la economía su tendencia a la baja y su dificultad para retomar un ritmo ascendente.

A MANERA DE CONCLUSIÓN

Concluamos estas líneas orientadas a compartir algunas características de la dinámica económica contemporánea de Estados Unidos, y en ella tener una aproximación al comportamiento mundial. Un mundo en el que —como indica Michael Roberts al citar el reporte sobre la riqueza en el mundo preparado por la empresa financiera suiza Credit Suisse—, solo 1% de la población mundial posee 48% de la riqueza. Además de dramático es escandaloso, o incluso —añade nuestro estimado autor británico vecindado en Nueva York— ;resulta terrible que 10% de la población posea 85% de la riqueza! ¿Qué hacer?, se preguntan múltiples analistas críticos no solo del *mainstream*, sino del keynesianismo en su vertiente más *progresista*. En este contexto, hay que decirlo, se analizan la

terrible deuda contemporánea, la débil desregulación y la crisis financiera, que caracterizan un controvertido y decepcionante mundo actual. Sí, un planeta con la deuda más grande de su historia, no solo en términos absolutos, sino en relación con los volúmenes de producto y de inversión que es enorme en relación con el volumen y la estructura de un empleo, caracterizados por un porcentaje creciente de precariedad y de salario relativo menor. Sí, frente a esa enorme deuda hay empleos insuficientes respecto de quienes los buscan pero también de menor calidad y menor ingreso relativo respecto de las características de la situación previa a la crisis de mediados de 2006 en adelante.

¡Y qué decir del equipamiento excesivo y de la capacidad utilizada menor! ¡De la depresión de la rentabilidad general de la economía! ¡Y del agudo ataque a las condiciones laborales, que ha conducido a mayor control y disminución de salarios y prestaciones!, ¡terribles fenómenos! No obstante, todos los esfuerzos emprendidos, el producto mundial crece lentamente y el comercio mundial también. Por eso, entre otras cosas, la disputa económica entre Estados Unidos y China se agudiza y las corporaciones financieras aguzan su ingenio para no perder el dominio relativo derivado de la larga fase depresiva vivida a partir de la crisis. Y, también, se profundiza el debate sobre las formas de fortalecer la demanda efectiva y recuperar la rentabilidad, según diría recientemente Anwar Shaik (Shaik, 2006).

BIBLIOGRAFÍA

- Brenner, Robert (2003), *La expansión económica y la burbuja bursátil, Estados Unidos y la economía mundial*, Editorial Akal, Madrid.
- (2006), *The Economics of Global Turbulence, The Advanced Capitalist Economies from long Boom to Long Downturn, 1945-2005*, Verso, Londres y Nueva York.
- (2013), *La Economía de la turbulencia global. Las economías, capitalistas avanzadas de la larga expansión al largo declive, 1945-2045*, México, Ediciones Era.
- British Petroleum (2020), *Statistical Review of World Energy*.
- Carchedi, G. (1999), “A Missed Opportunity: Orthodox Versus Marxist Crises Theories”, *Historical Materialism* 4, pp. 33-72.
- Carchedi, G. y M. Roberts (2018), *The Long Roots of the Present Crisis, Keynesians, Austerism and Marx’ Law of Profitability*, Guglielmo Carchedi y Michael Roberts (eds.), Haymarket’s Books, Chicago.

- Carchedi G. y M. Roberts (2018), *World in Crisis, A Global Analysis of Marx's Law of Profitability*, Guglielmo Carchedi y Michael Roberts (eds.), Haymarket's Books, Chicago.
- Duménil, G. y D. Lévy (1999a), *La gran bifurcation. Acabar con el neoliberalismo*.
- Duménil, G. y D. Lévy (1999b), "Brenner on distribution", *Historical Materialism* 4.
- (2001), "Periodizing capitalism. Technology, institutions and relations of production", en Robert Albritton, *Phases of Capitalist Development*, Palgrave Publishers, Nueva York.
- (2004), *Capital Resurgent. Roots of the Neoliberal Revolution*, Cambridge (MA), Harvard University Press.
- (2007), *Crisis y salida de la crisis: orden y desorden neoliberales*, Fondo de Cultura Económica, México, cap. VIII 73-74 (1).
- Encyclopédie de l'Energie*, <<https://www.encyclopedie-energie.org/>>.
- Federal Reserve Bank of St. Louis (2021), Economic Data, agosto, <<https://fred.stlouisfed.org/>>.
- Foley, D. (2010), "The Circuit of Capital, US Manufacturing and Non-Financial Corporate Business Sector 1966-2009", U.S. Manufacturing and Non-Financial Corporate Business Sector circuit of capital parameters, <[AlemiFoleyCircCap EEA Paper.pdf](#)>.
- (2011), "The Political Economy of U.S. Output and Employment 2001–2010", INET Bretton Woods conference, abril 8-10, <[FoleyINETBrettonWoodsRev20110605.pdf](#)>.
- (1986), *Understanding Capital Marx's Economic Theory*, Harvard University Press.
- Freeman, A. (1999), "Crisis and the poverty of nations: two market products which value explains better", *Historical Materialism* 5, pp. 26-76.
- (2001), "Has the Empire Stuck Back?", *Prephases of Capitalist Development Boms, Crises and Globalizations*, Palgrave Publishers, Nueva York, Estados Unidos, pp. 195-214.
- George, S. (2000), "A short history of neoliberalism. twenty years of elite economics and emerging opportunities for structural change", en W Bello, N. Bullard y K. Malhotra (eds.), *Global Finance. New Thinking on Regulating Capital Markets*, Londres, Zed Books, pp. 27-35.
- Harman, C. (1999), "Footnotes and fallacies: a comment on Robert Brenner's 'The Economics of Global Turbulence'", *Historical Materialism* 4, pp. 95-104.
- Harvey, D. (2007), "Breve historia del neoliberalismo", *Cuestiones de antagonismo* 49, Akal.
- Heinrich, M. (2008), *Crítica de la economía Política. Una Introducción al Capital de Marx*, Escolar y Mayo, Madrid, España.
- Hunt, Edward (1979), "The Categories of Productive and Unproductive Labor in Marxist Economic Theory", *Science & Society*, vol. 43, núm. 3.
- Husson, M. (1999), "Riding the Long Wave", *Historical Materialism* 5, pp. 77-102.

- Itoh, M. (2001), "Spiral Reversal of Capitalist Development", en *Prephases of Capitalist Development Booms, Crises and Globalizations*, Palgrave Publishers, Nueva York, Estados Unidos, pp. 110-124.
- Keynes, John Maynard (1965), *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Fondo de Cultura Económica, México-Buenos Aires.
- Kliman, Andrew (2000), "Marx's Concepts of Intrinsic Value", *Historical Materialism* 6, pp. 89-133.
- (2007), "Reclaiming Marx's 'Capital', a refutation of the myth of inconsistency", *The falling profit rate controversy*, Lexington Books, Estados Unidos, pp. 113-138.
- Lapavistas, C. y C. Morera (2011), *La crisis de la financiarización*, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, México.
- Mandel, E. (1986), "Las ondas largas del desarrollo capitalista", en *La interpretación marxista*, Siglo Veintiuno, España.
- Mateo Tomé, Juan Pablo (coord.) (2015), *Capitalismo en recesión. La crisis en el centro y la periferia de la economía mundial*, Madrid, Maia, 224 pp.
- Mateo Tomé, Juan Pablo (2018), "Marx's Law of the profit rate and the reproduction of capitalism: neither determinism nor overdetermination", *World Review of Political Economy*, vol. 9, núm. 1. Disponible en <<https://doi.org/10.13169/worlrevipoliecon.9.1.0041>>.
- Mateo Tomé, Juan Pablo y Ricardo Molero Simarro (2010), *Otra teoría económica es posible. Ensayos críticos de economía política*, editorial Popular, Madrid.
- Mohun, S. (2013), "Unproductive labor in the US Economy, 1964-2010", *Review for Radical Political Economics*, vol. 46, núm. 3. Disponible en <<https://doi.org/10.1177/0486613413506080>>.
- Moseley, The Decline of the Rate of Profit in the Post-War United States Economy: Due to Increased Competition or Increased Unproductive Labour, *Historical Materialism* 4, 1999, pp. 131-148 (17 Págs.)
- Oficina de Análisis Económico (Bureau of Economic Analysis) (2021), <<https://www.bea.gov/>>.
- Peck, J. (2004), "Geography and Public Policy. Constructions of Neoliberalism", *Progress in Human Geography*, núm. 28/3, pp. 392-405.
- Peck, J. y A. Tickell (2002), "Neoliberalizing space", *Antipode* 34(3): 380-404, <<https://doi.org/10.1111/1467-8330.00247>>.
- Roberts, Michael y Guglielmo Carchedi (2013), "The long roots of the present crisis: keynesians, austerians and Marx's Law", *World Review of Political Economy*, vol. 4, núm. 1. Disponible en <<https://doi.org/10.13169/worlrevipoliecon.4.1.0086>>.
- (2018), *World in Crisis: A Global Analysis of Marx's Law of Profitability*, Haymarkets Books.

- Schumpeter, Joseph A. (1946), "The Decade of the Twenties", *The American Economic Review*, mayo, vol. 36, núm. 2.
- (1954), *History of Economic Thought*, Routledge.
- Shaikh, A. (2006), "Crisis económica y tasa decreciente de ganancia", en *Valor, acumulación y crisis*, Ediciones RyR, Buenos Aires, Argentina.
- (1999), "Explaining the global economic crisis", *Historical Materialism* 5, pp. 103-144.
- Sweezy, Paul M. (1970), *Teorías del desarrollo capitalista*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Tapia, José A. y Rolando Astarita (2011), *La Gran Recesión y el capitalismo del siglo XXI. Teorías económicas, explicaciones de la crisis y perspectivas de la economía mundial*, Los Libros de la Carta, Madrid.
- Treanor, P. (2005), "Neoliberalism: origins, theory, definition", <<http://web.inter.nl.net/users/Paul.Treanor/neoliberalism.html>>.
- Valenzuela Feijóo, José Carlos (2006), *Ensayos de economía marxista*, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, octubre.

¿Reestructura académica frente a la pospandemia? Una reflexión crítica sobre el tema general

Ramón Martínez Escamilla

INTRODUCCIÓN

Haya sido por el camino de la continuidad o de la ruptura que se llegara a producir de manera original el pensamiento económico de cada una de las formaciones socioeconómicas y políticas a las que se ajustó la sociedad mundial, una de las causas de que esa producción se llegara a encumbrar y consolidar como patrimonio universal, fue la existencia de cambios profundos y de sentido irreversible en la estructura de la propia sociedad mundial y las dinámicas que justificaron su codificación en corrientes de pensamiento específico.

Expresada así, queda suficientemente explícita la idea de que, a lo largo de la historia, fueron de carácter altamente controversial cada una de las formulaciones idiomáticas, lingüísticas, literarias o de cualquier otro género, las expresiones públicas empleadas para formular las relaciones de constancia en que habría de descansar la codificación más objetiva del pensamiento económico.

Aparentemente sería fácil expresar sin ambages que, siempre, el pensamiento nuevo acerca de qué, cómo, cuándo y para qué producir y distribuir, y a partir de qué, los medios materiales de vida del género humano; sin embargo, no lo es tanto, sobre todo en los últimos tiempos, porque se ha caído mundialmente en la tendencia a creer o a postular que ese enorme y complejo proceso de vida social arranca por su propia naturaleza de situaciones de incontrovertible crisis. Y entonces, se ha convertido en casi lugar común demandar cada vez con mayor énfasis y como si se hubieran agotado los tiempos y

los espacios para hacerlo de otra manera, que superando repetitivamente y a la manera del más común de los lugares la superación de repetitivas, cada vez más frecuentes y cada vez más prolongadas y más profundas crisis. Tal es el caso de lo que podría esperarse de la supuestamente superable actual pandemia, surgida de la mundial extensión del coronavirus denominado la covid-19.

Por supuesto, no sería fácil encontrar mejor justificación para la esperanza real o supuesta de que superada aún sin vencer en su totalidad esa pandemia, sería total o parcialmente viable la fundación y el hilván de inspiraciones, propósitos, proyectos y diseños filosófica, histórica, ideológica, política, tecnológica y administrativamente fundados; de suerte que se llegara a suponer que podrían llegar a estar, aunque fuera solo académicamente, bien fundados. En esto último, nosotros postulantes de la idea de advertir la existencia de nuevos horizontes editoriales hacia los cuales orientar una política distinta de la que hemos notado que existe bajo la sombra que proyecta la covid-19, no podemos desprendernos del todo de la idea de que es idealmente posible adoptar la famosa “perspectiva pospandemia”.

Y es que como quiera que hayamos podido llegar a esta nueva y terriblemente compleja situación, no hemos podido ni podremos justificar la ignorancia de que en cada una de las formaciones sociales que ha llegado a conocer la humanidad; el pensamiento económico característico de cada una de ellas se ha formulado a partir de la observación directa de las condiciones históricas concretas que paulatina pero irreversiblemente fueron articuladas por la voluntad conjugada como por consenso social de solo lo posible y solo lo deseable y con exclusión casi absoluta de todo aquello que aún a pesar de los mayores y mejores empeños, no lograba describir y mucho menos contar o medir con alta probabilidad de acierto el sentido y la medida de las cosas a ese respecto.

Tomando como antecedentes las ideas expresadas en la revista *Exposición Económica* (2017) intentaríamos esbozar una visión unitaria de los principales problemas de la actualidad desde una perspectiva histórica e interdisciplinaria porque tendríamos que exponer los rasgos fundamentales del nuevo capitalismo por lo menos desde el advenimiento de la revolución informática, la globalización y el neoliberalismo, hasta la crisis internacional de 2008 y la declinación de algunas viejas hegemonías como las surgidas al término de la Segunda Guerra Mundial y los países del bloque aliado; pero también las que experimentaron la mayoría de sus contrarios, siguiendo a los llamados países

del Este y sus estrategias de reordenamiento y reacumulación con los que siguieron propósitos radicalmente distintos, para equilibrar mundialmente los poderes decisorios sobre el conjunto de las economías recién liberadas; contrapesando la influencia y la declinación de los nuevos frentes estratégicos y comerciales de alcance propiamente mundial.

EN TORNO A LA PROBLEMÁTICA GENERAL

Se reconoce que, como dejó escrito Víctor Volski (1988: 5-13).

en los destinos de los pueblos latinoamericanos, repercuten inminentemente los avances en la correlación de todas esas fuerzas; pero los acontecimientos en la región misma también corrigen el equilibrio de fuerzas en todo el planeta, estimulando o frenando el proceso histórico universal.¹

Nuestros países han recorrido un trayecto bastante largo de evolución capitalista. Cuando comenzó la época del imperialismo no eran ya colonias por mucho que se hubieran atrasado en el desarrollo y hubieran sido vinculados a zonas de influencia económica como blanco de una intensa penetración del capital foráneo. Todo ello aceleró el incremento de las relaciones capitalistas pese a la debilidad del capital local y, en definitiva, porque condujo a que interiormente se afirmara el dominio de las grandes potencias desarrolladas, que vino a implantarles condiciones específicas de dependencia; que aún hoy les impiden ir más allá, los hacen resbalar en cada intento y los condenan a una grave y prolongada crisis estructural.²

— 1. Víctor Volski (1988), *Contradicciones del desarrollo capitalista*, Introducción a América Latina, Estudios de Científicos Sociales Soviéticos, Moscú, Academia de Ciencias de la URSS, pp. 5-13.

— 2. El propio Volski, en *América Latina en el mundo contemporáneo*, *op.cit.*, pp. 14-29, clasifica a México, como a Brasil, países clave, competidores. Ellos, dice, “aunque por diversas razones, poseen el potencial económico más importante del Tercer Mundo y, por el volumen del PIB, integran la primera decena de Estados del mundo capitalista: fabrican casi 40% de los productos de todos los países liberados, poseen una diversificada estructura de producción, equiparable a los Estados desarrollados (por ejemplo, la parte correspondiente a la construcción de maquinaria rebasa 20%). Ambos países tienen también el potencial científico-técnico más importante del mundo explotado. Por último, allí se ha formado y se afirma cada vez más el capital grande, tanto estatal como privado

Los que acabo de mencionar, siguiendo a Volski, no han dejado de ser grandes elementos de la realidad histórica que ahora se agregan al hecho de que, sin alternativa a la vista, se consolidó acá, como forma de organización política dominante, la línea liberal-utilitarista que al igual que en todo el mundo se había venido perfilando. En México, esa línea muy pronto tomó carta de oficialidad al moldear la conceptología e inducir la práctica discursiva de la “modernidad política”. Sin embargo, hoy como ayer, los grandes problemas de la convivencia política no han sido resueltos y, por ende, se mantiene vigente la fuerza de cambio inherente a la contradicción y su desenvolvimiento hacia principios superiores. El famoso “fin de la historia” y de la lucha de clases no pasó de ser una expresión publicitaria de gran notoriedad entre las mentalidades reaccionarias más sobresalientes; mientras la política aceleró sus ritmos sin que de momento cambiaran radicalmente sus contenidos.

Desde luego, los cambios generados en el Estado y en el gobierno mexicanos no son pequeños e insignificantes como algunos pretenden, sino enormes; aunque no se trate todavía de la reforma de Estado que quizás podría acercarnos al amanecer de una nueva formación política nacional, porque partimos de un grave *status* de antidemocracia. Lo son tanto que las relaciones que se registran en el seno de ambos a veces significan solo la descentralización y a veces solo la reconcentración del poder social como la condición necesaria de, y complemento para, la disciplina que impone y exige el mercado global, y en esto último nuestros países sí que se parecen.

Esto que para otros carece de relevancia, a nosotros pareciera autorizarnos a decir que la vieja tesis de que el proletariado del subdesarrollo era explotado y expoliado directamente por el empresariado del desarrollo, y que parecía tan recalcitrantemente izquierdizante, fue apenas una tímida premonición de algo que ha terminado por rebasar con mucho los escenarios de corte y alcance nacional y regional; pero lo fue también de que el

[...] el imperialismo —en primer término, el norteamericano— ya considera a menudo a Brasil y México como sus competidores, rivales, especialmente en América Latina. Precisamente por ello procura no dejar salir a estos países de la órbita de su control y explotación, frena su desarrollo y los hace más dependientes. En Brasil y México se concentran las inversiones extranjeras directas más importantes del mundo en desarrollo, las CTN controlan allí todos los sectores clave de la economía. Estos países tienen también las deudas externas más grandes del mundo, son los que pagan los mayores tributos —de miles de millones de dólares— en todo el “imperio del dólar”.

concepto estrictamente clasista de la relación y la dinámica económicas de cualquier envergadura geopolítica, terminaría por no ser suficiente explicación del carácter finalmente global del capitalismo, en cuyo contexto unas sociedades victimizan globalmente a otras, lo cual quiere decir que lo hacen en toda la extensión y profundidad de sus respectivas estructuras sociales y no solo cruzando internacionalmente los efectos perniciosos de una a otra clase social.

La dinámica general que sustenta la globalización, sin embargo, se remite todavía a la práctica de instaurar en el interior de las economías de un desarrollo preferentemente intermedio, pero también en otras menos desarrolladas, el orden externo delineado por la hegemonía financiera, política y estratégica de las grandes potencias; y esto implica privilegiar, como en nuestros países, la adopción de políticas que adentro de las economías nacionales hacen mucho más enclenque al capital aborigen e incrementan la dominación del capital foráneo.

Sin embargo, como lo hace Leo Panitch con algunas de las expresiones más socorridas acerca de la economía mundial, se podría decir que el capital fue siempre un oportunista político que se apoyó en las autoridades públicas cuanto ellas quisieron, y que existen frecuentemente estados como el mexicano que sufren un decremento en sus poderes nacionales como resultado de la globalización; y todavía más, estados aún más débiles que vienen a suplicar un periodo globalizador, ayunos de interés por la defensa de sus propios capitales sitiados por el inversionista foráneo.³

Como en realidad las cosas son así, y no de la manera que los latinoamericanos comunes y corrientes quisiéramos, sería difícil no señalar el enorme peso de la responsabilidad que tienen los gobiernos y sus políticas económicas en los efectos que la tendencia a la globalización impone a corto, mediano y largo plazos en la estructura y en la dinámica de la economía nacional.⁴ Pero igual responsabilidad tendrían si los efectos internos fueran los de cualquier otro fenómeno, gustáramos o no, los señaláramos o no.

En ese sentido, el caso de la economía mexicana es el de una economía que parece estar ordenada por un código que prohíbe a los ciudadanos re-

— 3. *Op. cit.* aquí Panitch sigue a Robín Murray, “The Internationalization of Capital and the Nation State”, *New Left Review* 67, mayo-junio de 1971.

— 4. Murray, *op. cit.*

parar en si nos gusta o no la forma en que opera la economía mundial, pues desde el ángulo del Gobierno “lo que importa ahora” es saber si estamos dispuestos y si somos capaces de lograr el éxito en el nuevo orden global.

En nuestros países los gobiernos generalmente se suceden y, con las sucesiones, el personal político cambia; pero esa sigue siendo la tesis oficial de fondo porque a ese orden ha servido la ruptura política que proviene de la inserción en los gobiernos, y en sus partidos, de nuevos grupos de intereses que surgieron —a la sombra de la, si se quiere precaria, reforma política para la democracia—, de los procesos internos desatados por la desregulación, la apertura comercial, la mayor subordinación financiera al exterior y la privatización con que se redondeó el modelo oficial de modernización sin desarrollo. La “política moderna”, pues, en que se centraba y se centra hoy, todavía, con más énfasis, el discurso que acuñan los gobiernos.

Y precisamente hoy que vivimos el tiempo de la crisis de las categorías políticas y de las categorías económicas, vale decir, de las categorías históricas y de las correspondientes categorías de análisis científico; aparentemente nos aferramos de manera tozuda al criterio riguroso de que, tanto en sus orígenes, desarrollos, proyecciones y prospecciones teóricas, como en sus diversos campos de aplicación al conocimiento, explicación, apoyo, impulso, encauzamiento y dirección del proceso económico las diversas escuelas y corrientes del pensamiento económico que ha registrado y codificado la humanidad a lo largo de la historia ya transcurrida, así como las que en el presente han alcanzado el grado de sistematización y codificación suficiente para ser difundidas a escala mundial en forma documental, tanto bibliográfica y hemerográficamente, como por todos los medios masivos de comunicación.

Y sus diversos campos de profundización y que se especializan como un todo integral o como el conjunto amplio y diverso de los alcances, los límites y los contenidos concretos que adquiere mundial, regional, internacional, nacional y localmente, o integral, estructural, superestructural, sectorial, factorial o indicialmente; de manera integral y articulada al reconocimiento crítico y no apologético para promover un orden de relaciones científica y académicamente solidarias, de manera profesional edificantes y cordiales, de forma gremial incluyentes y afines, y humanamente fraternales y comprensivas, y con ellas aceptar, promover u organizar labores y tareas comunes, pero que hagan patente el superior desempeño y propósito, en beneficio y mayor de-

sarrollo teórico, histórico y aplicado de la ciencia económica. Sin perjuicio de preservar y promover un carácter autónomo, independiente y emancipado de influencias pecuniarias, políticas, ideológicas, o de cualquier otro tipo, extrañas a su esencia y propósitos científicos, y también estudiar y, en su caso, aceptar las aportaciones de otras organizaciones y fundaciones de carácter probadamente científico o filantrópico que contribuyan a su mejor desempeño y mayor desarrollo.

De manera que estemos en condiciones de aportar a otras entidades similares recursos que excedan las capacidades propias de aplicación o la envergadura de sus necesidades internas. En todo caso, adoptar a este respecto un comportamiento irrestrictamente probo y tanto estructural como técnicamente apegado a las leyes mexicanas aplicables, siempre bajo el emblema erigido de que “todas las ciencias son patrimonio social”.

Por todo ello, decimos sin ambages que nunca creímos que la teoría pura incluye categorías éticas o juicios de valor. Tampoco que se deba incluirlos. Y ha sido así porque, desde este punto de vista, el quehacer de ella, en todo lugar y tiempo, ha sido solo el de la búsqueda, a veces afortunada, de un conjunto de hipótesis de trabajo científico, ordenadas y sistematizadas con más o menos éxito, en torno a la producción, la distribución y, cada vez más, en torno al financiamiento de los medios de vida de la sociedad.

Al expresarlo así, nos hacemos cargo de los enormes cambios que ese mismo quehacer ha registrado, tanto en los elementos que irreversiblemente ha incorporado a su estructura y, sobre todo, a su dinámica; pero, además de los aún más grandes cambios que la historia ha incorporado, particularmente desde que de manera más o menos olímpica casi se decretó “el fin de la historia”, merced a la universalizada desilusión de los sistemas, a pretexto de que, hasta entonces, esos cambios económicos no habían siquiera vislumbrado un destino humano cada vez más digno de ser vivido.

En la realidad, sin embargo, los cambios no han sido tan grandes como vertiginosos, y ello induce a prejuzgar que, quizás, la humanidad de tanto brincar sobre el mismo sitio lo único que ha conseguido es apisonarlo para tropezar cada vez menos y menos sonoramente, a la hora de practicar sus concebidas pruebas de hipótesis; lo que implica que cada vez ha tenido que exigirse más para pasar con menos penas de la simple cosmética al ámbito de las esencias.

Haya sido porque los cambios se han registrado más en la tecnología o porque con toda esa modestia hayan tenido que privilegiar más a la administración, y en ella al financiamiento que a la agregación real de valor, el hecho escueto es que el profundo antagonismo humano que sigue implicando producir y distribuir no se desplaza tan de prisa en la historia como en la geografía para seguir dejando la indeleble lección de que sobrevivir y perecer no son sino la cara y la cruz de la misma mercancía universal. ¿A qué espacios, entonces, tendrá que ser remitida la ética para que un día pueda decirse que al producir, al distribuir y al financiar se ha aprendido a vivir en la verdad sí, en el Estado, en la política y en la organización social parece que las puertas tienden a estrecharle el acceso porque el del libre mercado no es al parecer, un mecanismo de validez universal ni necesaria?

Esta ni otra pregunta de las muchas que pueden formularse tiene tal vez posibilidades o pretensiones de permanecer porque sus alcances en tiempo y espacio están más o menos a la vista. Es, en consecuencia, la consideración que cada quién pueda plantearse a la luz de su propia formación la que puede proporcionar la respuesta que sumada a la del otro produzca el conjunto que la estructura y la dinámica de ahora reclaman. Ya las hipótesis que han probado el Estado mínimo, el Estado máximo y el Estado de seguridad nacional son bien elocuentes en el sentido de que, en la socialdemocracia el presente puede ser acaso menos tortuoso así transite de la intervención a la simple rectoría económica y así se trate de procesos “globales”, leídos con la graduación de una óptica que se desplaza del subastador o del dotador inicial a la elección pública como correctora de los desajustes y fricciones propias del mercado.

Pero, al igual que el de las preguntas, el de las preferencias autorales por escuelas o corrientes del pensamiento contemporáneo puede ser muy extenso y hasta muy complejo. De ahí que, para los presentes efectos quizás convenga más ir de frente a unos cuantos de los grandes temas en que, quiérase o no, converge, seguramente, la atención de no pocos estudiosos, así sea solo a la manera de preguntas y respuestas.

Por la temática general más en boga, pero también por el cada vez mayor grado de especialización de los autores y los trabajos con que es legítimo esperar que se aborden los subtemas que la integran de manera sobresaliente, en una actualidad tan compleja también es válido reflexionar por escrito en

torno a la importancia que revestirían algunos aspectos como los que aquí propongo, porque nos parece que conforman el ancho campo hacia el que de una u otra manera tienden a converger también las mayores preocupaciones autorales de nuestro tiempo. Esto se hace solo en aras de un mejor entendimiento del estado que guardan la socioeconomía y la política mexicanas y las latinoamericanas, en sus contextos nacional, internacional y mundial y, además, tratando de visualizar primero y tener algunos acercamientos más tarde, a la dinámica que es posible prever en el mediano y el largo plazos para esos mismos conjuntos. No hace falta agregar que hay que atenerse, sobre todo, al adecuado vehículo que este ejercicio editorial podrá ser para difundir las apreciaciones más novedosas que desde el medio académico pueden ofrecerse no solo acerca de los problemas que exhibe el desarrollo sino también de las reflexiones de corte teórico para hacerles frente.

LAS COMPLEJIDADES DE UNA HIPÓTESIS GENERAL

Las que siguen, sin embargo, ya sea vistas en lo particular de cada una de ellas o en una visión de conjunto, no dejan de conformar apenas un primer acercamiento y por ello asumen la forma de grandes preguntas y breves respuestas que acaso solo sirvan para sentar con firmeza la siguiente hipótesis central: lejos de que la pandemia sea la causa profunda de la crisis del sistema, como parece deducirse de todas las llamadas políticas públicas que mundialmente se han puesto de moda, ha sido la ya tan prolongada y profunda crisis del sistema capitalista la que ha sido madre y modelo de todas las pandemias que le han impuesto la esencialidad de su nuevo carácter y sus nuevos y diversos formatos; hasta el grado de que casi cotidiana y ya casi secularmente el manoseo conceptual sea ya la propuesta central de la seudociencia que vehicula y sacraliza la ultramodernidad y universalización de la nueva metodología en que descansan las llamadas reformas estructurales.

¿Es aún el mecanismo del mercado el eje central del capitalismo contemporáneo?

Aunque la respuesta más sencilla y directa debiera ser que sí, la verdad es que tanto en escala mundial y regional como nacional, dicho mecanismo ha demostrado ser insuficiente para resolver las necesidades del sistema para

toda la sociedad y también, en especial, en la medida de cada uno de sus componentes.

Se hace referencia a que no solo desde el punto de observación de la práctica secular sino también desde el de la teoría económica, la espontaneidad con que el mercado puede comportarse y el principio de ingobernabilidad y violencia a que por naturaleza conduce más temprano que tarde, ha dejado ver que los correctivos, enmiendas y reorientaciones que los poderes organizados de la sociedad pueden aplicar, aun frente a las condicionantes más rigurosas de la racionalidad capitalista, representan la única oportunidad de que los principios de la propia racionalidad y la impronta que marcan en todos y cada uno de los comportamientos del acontecer económico, hagan permanecer el sentido histórico y la todavía considerable aplicabilidad práctica del propio capitalismo.

Si quisiéramos repetir esto empleando los mismos conceptos y nomenclaturas escuchados y vistos en los otros capítulos, tendríamos que decir que el solo mecanismo del mercado carece de perspectiva si no se acotan y reorientan sus efectos mediante la aplicación de políticas económicas específicas para contrarrestar sus efectos más perniciosos.

Con esto, está claro, no estamos postulando que se puede pasar del capitalismo salvaje al capitalismo racional sin grandes empeños de la sociedad en conjunto sino, acaso, que la participación directa del Estado y los diversos tipos de gobierno en la dinámica real del proceso económico, bien podría fundar y mantener el sentido social de todo el acontecer económico. Por supuesto, lo expresado conlleva la necesidad de abordar con detenimiento los diversos tipos de Estado capitalista presentes hoy y los tipos de gobierno que de manera, digamos natural, admiten.

¿Sigue el mecanismo del mercado consolidándose ahí donde ya se ha desarrollado, o ampliándose y desarrollándose donde se había estado manteniendo como solo incipiente?

La historia contemporánea del capitalismo, pero sobre todo la observada en el periodo de entreguerras, con énfasis en la dinámica que ha podido exhibir la gran crisis estructural de 1929-1933 y la que pudo observarse en la segunda posguerra, especialmente después de la derrota capitalista en Corea, han sido suficientemente elocuentes para que se termine por entender que muy pron-

to en el siglo XX quedó demostrado que el mecanismo del mercado no podía consolidar de forma diferente de la que consolidó, y que no fue otra cosa que la demostración fehaciente ante los ojos de todo el mundo de que los principios de antagonismo y violencia sociales en que se sustenta no pudieron ni pueden llevar a la humanidad con paso firme ni confianza suficiente en la bondad de los pasos andados hacia la conquista de un destino social cada vez más digno y decoroso.

Y es que, siendo a la vez el pilar de sostén de la desigualdad social, no pudo ni podrá conducir sino a un tipo de diferenciación social que si en lo nacional y aun en lo regional lo que tiende a consolidar es un sistema de clases, en el contexto mundial refunda cíclica y periódicamente la posibilidad de la crisis como un sistema de hegemonías en el que, simplemente, unas potencias económicas y estratégicas van sustituyendo a veces de manera paulatina y otras acelerada a varias potencias. Por supuesto, el mecanismo del mercado sigue consolidándose donde primero se había desarrollado, y que hace tiempo solo era incipiente y fundándose donde nunca antes lo hubo siquiera como barrunto de una historia novedosa; pues esa ha sido desde siempre su naturaleza: transitar aceleradamente la historia de la humanidad; pero eso no quita de la escena sus principios fundacionales, esto es, producir para generar riqueza, generarla para intercambiarla y reproducirla, reproducirla para acumularla y acumularla para invertirla y así, invirtiéndola para consumir más y mejor para mejor y más producir, para reproducir la desigualdad.

¿Son la producción y la distribución los dos momentos simultáneos y consustanciales del proceso económico?

Podría decirse, sin lugar a dudas, que así fue por lo menos hasta la culminación de la era del capitalismo industrial, y que así se mantuvo durante las primeras décadas del capitalismo financiero al que también se le conoce con el nombre de imperialismo, y de ello dan cuenta la historia económica mundial concreta y también la historiografía objetivamente concebida y expuesta. Me refiero pues a la situación que se inició aproximadamente desde 1890 y hasta digamos 1929, pero que ya en los años treinta del siglo XX comenzó a mostrar cambios tan severos en la estructura del sistema capitalista en conjunto como el que consistió al principio paulatina pero muy poco tiempo después acelerada tercerización de la economía mundial, principalmente en los cen-

tros capitalistas de decisión que primero comenzaron a remontar con éxito la grave depresión de 1929-1933, como fueron Estados Unidos y las economías más prósperas de Europa Occidental; para desde ahí difundirse no difuminándose sino ganando atributos y consolidándose en el capitalismo en conjunto bajo el formato de un cada vez más ostensible crecimiento y hasta llegar al predominio del capital financiero sobre el comercial y el industrial, mediante los cada vez más acelerados y endurecidos procesos de concentración y centralización.

Y hoy es suficientemente conocido que a partir de la ciberneticización y difusión vertiginosa de la toma de decisiones en materia financiera puede trastocarse a profundidad el paso y el ritmo del comportamiento capitalista con solo operar la parte mejor bursatilizada del mismo, hasta el punto que es posible dar con un solo golpe de timón un cambio de rumbo a las políticas financieras específicas pero también a los asentamientos, estructuraciones y reestructuraciones del capital mundial, tanto geográfica como política, estratégica y aun estructuralmente. Apenas hace falta agregar que la creciente participación del Estado en el proceso económico como empleador pero también como gran productor de bienes y servicios contribuyó aceleradamente a la tercerización de la economía, pues esa y no otra ha sido la vocación natural del Estado capitalista, entendido como el poder social situado por encima de la sociedad pero válido para toda ella.

Es decir, ahora conviene hablar con sentido de rangos similares del proceso de la producción, de la distribución y del financiamiento para referimos a la integralidad del proceso económico; y esto, que para muchos podría parecer solo como una imperdonable blasfemia frente a las sagradas escrituras de la teoría económica tradicional y aun para las de la más ortodoxa de las visiones “objetivistas” de la economía, es apenas una de las más caras expresiones con que se llama la atención de la manera más objetiva posible a una de las más grandes mutaciones que se pueden advertir en el capitalismo desarrollado en sus moldes digamos clásicos.

¿Es el nuevo valor generado o agregado en uno u otro de estos momentos el resultado directo e inmediato del trabajo productivo?

En lo que se refiere al sector productivo de la economía, esto es al sector generador de bienes y servicios productivos, sí. En lo que se refiere al sector

no productivo de la economía, esto es, al sector generador de servicios comerciales y financieros, no. Y este es el *quid* del asunto: que el valor agregado se genera apenas se echan a andar la producción y la distribución; esto es, apenas se comienza a aplicar a la tierra el trabajo productivo en cualesquiera de sus formas, pues este es el único capaz de producir valor y de reproducirlo, multiplicarlo y acelerar la velocidad de rotación del nuevo valor creado bajo la forma de bienes y servicios productivos.

En suma, que el capital financiero hegemoniza al capital comercial e industrial, lo que equivale a decir que el trabajo no productivo de la economía hegemoniza al trabajo productivo, y esa es la verdadera tragedia del capitalismo de nuestro tiempo. Es así como vemos que solo unas clases sociales producen valor para que otras disfruten mayormente sus beneficios; y lo que se dice de las clases sociales también va a las economías nacionales, y vale incluso para las economías internacional y mundial; lo que podría corroborarse preguntando a los trabajadores fijos y emigrantes de todo el orbe. Un buen resumen expresaría que unas economías son irrecusablemente subsidiarias de otras y que, en el fondo, las cúspides burguesas de los centros del poder financiero en escala mundial hegemonizan y explotan a los pueblos, esto es, a las masas trabajadoras del mundo en conjunto.

¿Es el financiamiento solo el proceso de valorización del trabajo productivo excedente y acumulado bajo la forma de capital?

Acabamos de ver los principios sobre los que ha descansado la elevación del financiamiento a la calidad o categoría del tercer momento fundamental y simultáneo a todo el proceso económico, lo cual nos ha obligado a considerar como esenciales a varias nuevas categorías de análisis que sería ocioso repetir, pero indispensable para tomar como punto de partida hacia consideraciones e incluso conceptualizaciones de las que quizás no exista precedente específico.

Lo anterior implica que por mucho que lo parezca, el del financiamiento no es un momento espontáneo y autónomo dentro del proceso económico general, sino la salida; es decir, el paso natural hacia la realización de la concentración y centralización del capital que no tienen otro sentido que no sea el de multiplicarlo, incluso por el camino de la aceleración de su ineludible rotación, lo que implicaría como de hecho implica el tránsito acelerado hacia compo-

siciones técnicas y orgánicas del propio capital cada vez más complejas. Un punto sobresaliente de esa complejidad es precisamente el hecho de que puede llegar un momento específico en el que se hable de capital virtual, y esto mismo no sería otra cosa que personificar, vale decir, volver concreta aunque subsumida en la propia esencia del capital, la enorme o inédita, propiamente dicha, modernización que ha experimentado el capitalismo y que ha facilitado la llamada globalización tal como se le conoce en la práctica y la realidad cotidianas, e independientemente de las múltiples sofisticaciones conceptuales de las que ha venido siendo objeto por parte de muchos “teóricos” contemporáneos. Y aquí las comillas no son solo un rasgo semántico sino la caracterización más cercana en que puede ser resumida la esoterización, o sea la afectada teleologización de la ciencia social, y especialmente de la económica.

No faltará quien se rasgue las vestiduras al “interpretar” que expresando lo que antecede estamos atropellando uno de los principios más caros de la economía política, ni quien se alegre porque puede creer o suponer que hemos terminado por confesar que la que rige es la teoría económica. Nada más ligero y vulgar que esto si fuera así. Y aquí, nadie en particular tiene que ser quien dé la respuesta porque de eso se ha estado encargando todos los días el propio segmento financiero de la economía capitalista en todos sus ámbitos y todas sus escalas, pues ha estado incidiendo de manera recurrente en ya no pocas crisis bancarias, y monetarias; es decir, típicamente financieras, con las que cada vez que el capital de este segmento de la economía puede verse en algún entredicho desde el punto de vista de los valores reales que comporta y sus proporciones, es decir desde el punto de vista de la racionalidad en que supuestamente se sustenta. Nótese si esto no es así en los diversos *cracks* bursátiles y el comportamiento de los índices de transacción y de cotización con que de manera irreversible se va recorriendo al mundo región por región.

¿Asume acaso otra forma de valorización el trabajo productivo propiamente dicho?

No, podría contestar cualquiera, pues la fuerza de trabajo sigue siendo la mercancía por excelencia en el capitalismo moderno, así su valor se acumule, se concentre y se centralice bajo la forma de capital merced al proceso de generación y realización de la plusvalía. Pero está claro que este es un proceso

cada vez más complejo por cuanto una de las características más sobresalientes de la globalización es la tercerización extrema de la economía, como ya lo adelantaba en la pag. 161 (*¿Son la producción...*) fenómeno que deja su constancia en las múltiples formas de reciclar hacia la inversión los rendimientos del capital. Véase cómo los llamados futuros son ya verdaderas antiguallas frente a los derivados que se diversifican y se reproducen aceleradamente adoptando nomenclaturas que se antojan esotéricas, mientras sigue ausente de la escena financiera el poder susceptible de devolver, ya no digamos racionalidad, sino hasta sentido social a sus principales procesos. Se habrá notado ya cómo adentro de las propias estructuras financieras de todos los rangos y jurisdicciones el fraude y la trampa van generalizándose mientras las estructuras de poder se consolidan en un esquema de casi absoluta ceguera para no decir de abierto cinismo y contubernio.

¿Es la racionalidad económica solo una falacia, o es que al quedar sujeta también a la ley de los rendimientos decrecientes asiste a su propio, secular proceso de extinción, y genera un vacío susceptible de ser llenado con la ostensible ingobernabilidad económica o, alternativamente, con la vuelta o el arribo a la razón de los procesos primigenios de la economía política?

Por principio de cuentas, entre racionalidad y razón no necesariamente existe parentesco. Racionalidad (de *ratio*, *rationis*, tercera declinación latina), significa proporcionalidad, para el caso, en la distribución y en la producción, en el sentido en que la teoría del número postula que toda proporción es la igualdad de dos razones, o sea, de dos quebrados. La racionalidad entraña al principio de equilibrio y este puede ser por lo menos estable, inestable y neutro, lo cual introduce un amplio campo para la erraticidad, y sobre todo, para la especulación, y esta introduce a la vez una enormidad de posibilidades. Digamos, ateniéndonos a la racionalidad, que la teoría económica es un precioso campo para la exégesis y, por ende, para la controversia y hasta para la disputa. El principio de racionalidad se vincula con la utilidad y una y otra hasta suelen ser consideradas como sinónimos. También se vincula con la noción de rendimientos que, como es sabido, en economía normalmente son decrecientes, lo cual refina y hasta enturbia al utilitarismo por el camino de la racionalidad metodológica y la racionalidad formal. Ya un libro del autor de este capítulo lo discute en extenso desde hace más de una década.

La razón, en cambio, normalmente es irrecusable. No en balde se la define como la facultad de conocer y ordenar la experiencia, la tendencia y la conducta en relación con la totalidad de lo real. Por eso matemáticamente es el cociente entre dos números y hasta puede ser una razón directa o una inversa. Por eso se dice que cuando una persona entra en razón, se vuelve consciente, adquiere conciencia. Hasta por eso la razón suele ser el argumento que prueba una cosa.

Pero nótese bien que no se ha expresado que racionalidad y razón no son antónimos. Lo que se dice es que entre ellos puede haber controversia aunque no haya disputa, enfrentamiento ni querrela, aunque también sea de lo más frecuente que haya estos últimos.

Todo esto que parece ser solo una digresión es apenas el pie de entrada para decir que el capitalismo contemporáneo necesita acogerse no tanto a la racionalidad como a la razón y comenzar a ofrecer mejores perspectivas, vale decir mejores respuestas a los planteamientos de la humanidad de nuestro tiempo y, por esa vía, anunciar la construcción de un futuro económico cada vez más digno de ser alcanzado. Esto vale especialmente para México y América Latina.

En suma: ¿qué es la racionalidad capitalista?

Es producir riqueza. Producirla para el cambio. Cambiarla para acumularla. Acumularla para concentrarla. Concentrarla para centralizarla. Centralizarla para crear y acumular poder. Acumularlo estratégicamente para ejercer comando social; y ejercerlo para dominar socialmente. Esta dominación social se entiende en todas sus escalas y connotaciones. O sea, que cuando se habla de racionalidad económica, se está hablando de una economía para el lucro; es decir, para el máximo utilitarismo.

Este utilitarismo en nada se modifica si pasamos de la racionalidad objetiva a la racionalidad metodológica, o si pasamos de esta a la racionalidad técnica, a la material o a la formal, o sea a la de un gobierno en sí. Pero en lo que toca a esta última, el utilitarismo puede subir enormemente de punto, observado en un gobierno específico, es decir, en un gobierno acotado con los nombres del país, del periodo, del partido y de los miembros del personal político que lo ejercen.

¿Querría esto decir que la racionalidad en sí transita incólume toda la historia del capitalismo?

Si consideramos al capitalismo como el sistema dinerario por excelencia, la respuesta es sí; o sea, que vale lo mismo para el capitalismo mercantil que para el industrial y para el financiero también conocido como imperialismo, aun en la etapa ulterior, llamada globalización. Huelga decir que ulterior se está expresando no en el sentido del fin de su historia sino en el de la última etapa que se le ha conocido, desagregada en liberalización, desregulación, apertura y privatización, entendidas como sus facetas no sucesivas, como suelen ser abordadas, sino simultáneas y consustanciales. Es decir, como el largo y tortuoso tramo de inflexión del capitalismo hacia su imperialización total, que no es otro que el de su crisis ya no estructural sino sistémica, imponiéndose al conjunto de la sociedad mundial con paso acelerado y sin regreso posible, merced a la galopante racionalización en que la ruptura entre economía y gobierno y entre política y ética se ostentan como una de sus principales características.

¿Querría esto decir que la ley de los rendimientos decrecientes tocó a su fin y que la crisis general del capitalismo es otro nombre para su finiquito?

Ni lo uno ni lo otro, aunque no se les puede dejar de pensar como sus prolegómenos. Tanto la citada ley general, como la teorización que de ella se desprende con fundamento, tanto en la noción de desequilibrio económico, como en la de eficacia marginal del capital, no son otra cosa que la reconsideración de la teoría de los ciclos económicos en su vertiente de más largo plazo. Tal como se le ha conocido, la crisis general del capitalismo, aun en sus nociones de crisis estructural o de crisis sistémica, es solo el punto de inflexión más agudo del ciclo económico de más largo plazo, que también reconoce una muy prolongada fase de desaceleración que desemboca en la recesión abierta y en la contracción de todos los valores económicos, algunos de los cuales llegan incluso a rebasar el cero y adquirir signo negativo, por más que en el más largo plazo se produzcan y reproduzcan muchas causas contrarrestantes que atenúan y amortiguan la caída, volviendo errático el comportamiento de aquella ley y dándole el carácter de simple tendencia de largo plazo. Es entonces cuando cobra su verdadero sentido el ensamble dinámico entre los subsistemas que surgen del proceso económico, del proceso civil, del proceso

social, del proceso político, del proceso jurídico como una especie de amalgama crítica en la que puede volver a invocarse la esencia de lo humano, de lo ético, de lo idiosincrático y hasta de lo netamente teleológico, en respuesta al aparentemente incontestable desmoronamiento de todas las estructuras y la dispersión, inutilidad e impotencia de todas las superestructuras.

Es la hora de imaginar y poner en planta el rescate crítico de todo lo aplicable a la interpretación y a la ejecución de todo lo que proviniendo de lugares y tiempos ya idos, mantiene su vigencia para ayudar en la comprensión del presente, en el saneamiento de sus llagas y quebrantos y en el aliento de esperanza en la construcción de algo diferente y superior en un aspecto esencial que es el de su mayor apego a la razón.

SOBRE LA TEMÁTICA DEL NUEVO HORIZONTE

Todo lo ya expresado induce a finalizar agregando que si quisiéramos esbozar una visión unitaria de los principales problemas a que nos enfrenta el capitalismo actual, tendríamos que hacerlo desde una perspectiva histórica e interdisciplinaria centrada en los rasgos de la aludida crisis, de una manera que pudiéramos conceptuar que en nuestros días:

- 1) La crisis entraña un escenario de tipo universal y una intensidad suprema. Es decir, su presencia es como la de un verdadero cataclismo.
- 2) Con todo, es pasajera por más que sea más o menos duradera. Es decir: la crisis general no implica necesariamente la muerte del capitalismo.
- 3) Por supuesto, el capitalismo dejará de existir como todo lo que sucede sobre la faz de la tierra pero, acaso, no será necesariamente a causa de la misma crisis sino de otros factores. Por ejemplo, los embates desde el exterior que pueden venir a sumarse a sus contradicciones internas.
- 4) La crisis real puede explicarse solo por el movimiento real de la producción capitalista, de la competencia y del crédito. Vale decir, solo por la estructura del mercado.
- 5) O sea, que la existencia del dinero conlleva la posibilidad de la crisis porque, en el fondo, el mercado es D-M-D'.
- 6) Pero eso no es todo: así fuera M-D-M estaría presente la posibilidad de la crisis porque "A" le vendió a "B" pero este no estuvo obligado a

comprarle a “C” e interrumpió el proceso de circulación, generando el fenómeno de excedentes invendibles.

- 7) Pero el asunto se vuelve estructural y grave bajo el esquema de D-M-D' porque implica sobreproducción que desde otro ángulo es subconsumo.
- 8) Y todo por efecto de la tasa de ganancia.
- 9) Y porque la tasa de ganancia es reflejo de la tasa de plusvalía.
- 10) Ahora: la forma específica de la crisis capitalista es una interrupción del proceso de circulación provocada por un descenso en la tasa de ganancia más allá de su nivel ordinario.
- 11) Pero hay dos tipos de crisis: las relacionadas con la tendencia al descenso de la tasa de ganancia y las de realización.
- 12) O sea, la tendencia al descenso de la tasa de plusvalía y la imposibilidad de vender las mercancías en sus valores íntegros, entrañan la imposibilidad de la realización.
- 13) Pero estas, a la vez, pueden ser de dos tipos: a] las que provienen de la desproporcionalidad y b] las de subconsumo.
- 14) Como quiera que sea, el subconsumo tiene causas contrarrestantes: a] nuevas industrias, b] inversión defectuosa, c] crecimiento de la población, d] consumo improductivo y e) gastos del Estado.

Las especificidades que induce su vinculación directamente con el vasto programa de investigación que se ha estado cumpliendo con las aplicaciones específicas de diversos investigadores de carrera miembros del propio Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM. Entre otros, Alejandro Dabat Latrubesse, Isaac Minian Laniado y los que, ya desde la dirección del propio Instituto ha concertado y dirigido Armando Sánchez Vargas.

No obstante, una breve sugerencia en torno a la apertura temática tendría que cubrir por lo menos los siguientes grandes aspectos: la complejización del mundo, la dominación teórica y metodológica neoliberal, la posmodernización y la neoinstitucionalización que eluden y combaten al estudio integrado de los problemas y propician el retraso de las ciencias sociales críticas para abordarlo sistemáticamente. Los nuevos tipos de espionaje, sabotaje y paralización de dependencias gubernamentales a partir de virus informáticos, empoderamiento de empresas e instalaciones paramilitares propiciatorias de

la desestabilización de regímenes gubernamentales progresistas. Discriminaciones y represiones chovinistas y violentas contra las minorías étnicas. Líneas más notorias de la delincuencia internacional y rasgos más destacados del generalizado tráfico de ilícitos.

BIBLIOGRAFÍA

- Atkinson, A. S., y J. E. Stiglitz (1990), *Lectures in Public Economics*, Nueva York, McGraw-Hill.
- Auerbach, A. J., y M. Feldstein, (1987), *Heruibook of Public Economics* (2 vols.), North Holland.
- Ayala Espino, J. (1988), *Estado y desarrollo*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Barba Álvarez, Antonio (1991), “El cambio en el estado neoliberal”, México, serie publicada en *Excelsior, el Periódico de la Vida Nacional*, del 6 al 9 de mayo.
- Bennet, D., y K. Tarfe (1989), “El Estado como banquero y empresario”, *Foro Internacional*, julio-septiembre, México, El Colegio de México.
- Buchanan, J. M., y G. Tullock (1967), *Public Finance in Democratic Process. Fiscal Institutions and Individual Choice*, Los Ángeles, Chapel Hill-University of California Press.
- Castellanos, J. (1982), “Las empresas paraestatales productoras de bienes.” *El Economista Mexicano*, XVI(3), México.
- Crozier, M., y F. Erhard (1990), *El actor y el sistema. Las restricciones de la acción colectiva*, México, Alianza Editorial Mexicana.
- Cullis, J., y P. R. Jones, (1987), *Analytical Microeconomics and the Public Economy*, Oxford.
- (1992), *Public Finance and Public Choice Perspectives*, Londres.
- Dieterich Heinz (1994), en su introducción a *Neoliberalismo, reforma y revolución en América Latina*. México, Nuestro Tiempo, pp. 5-115.
- Eggerton, T. (1991), *Economic Behavior and Institutions*, Cambridge University Press.
- Expresión Económica* (2017), “Desde la Cátedra Extraordinaria ‘José Consuegra Higgins’, mensaje de la Academia Mexicana de Ciencias Económicas, A. C. a la Comunidad Científica del Continente”, Departamento de Economía del CUCEA, Universidad de Guadalajara, núm. 38.
- Green, R. (1982), *Deuda externa: El callejón de las decisiones. El desafío mexicano*, México, Océano.
- Guerra Ford, O. (1990), “La relación Estado y economía en México”, *Economía Informa*, julio-septiembre, México, UNAM.
- Hayek, F. A. (1990), *La fatal arrogancia. Los errores del socialismo*, Madrid, Unión Editorial.
- Hernández, R. (1988), *Empresarios, banca y Estado*, México, Flacso.

- Inman, R. (1987), "Markets, governments and the new political economy". En Auerbach y Feldstein, *Heruibook of Public Economics* (2 vols.), North Holland.
- Kaplan, M. (1977), "El Leviatán criollo. Estatismo y sociedad en América Latina", *Nueva Política*, año 11, núms. 5 y 6, abril-septiembre, México.
- Laffont, J. (1988), *Fundamentals of Public Economics*, Cambridge University Press.
- Ludlov, L., y C. Marichal, (1989), *Banca y poder en México*. México, Enlace/Grijalbo.
- Martínez Escamilla, Ramón (2000), *Racionalidad económica, sistema y gobierno. Cambios en el discurso oficial. El caso de México*, México, Centro de Estudios Para el Desarrollo Nacional (Ceden), S. C.
- North, D. (1984), *Estructura y cambio en la historia económica*, Madrid, Alianza Universidad.
- Offe, C. (1990), *Contradicciones del Estado del bienestar*, Madrid, Alianza Universidad.
- Ortiz, E., S. Méndez, et al. (1988), *Empresa pública: problemas actuales en los países de Norteamérica y el Caribe*, México, CIDE.
- Poder Ejecutivo Federal (1990), *Ley Federal de Entidades Paraestatales*, México.
- Ruiz Dueñas, J. (1984), *La empresa pública y los procesos de estabilización económica. Un enfoque comparado del caso mexicano*, México, INAP.
- Secretaría de la Contraloría General de la Federación (1988a), *La empresa pública y la administración del presidente Miguel de la Madrid*, México.
- (1988b), *El proceso de desincorporación de entidades paraestatales*, México.
- Secretaría de Programación y Presupuesto-Inegi (1984), *Las cuentas de producción del sector público*, México.
- Starret, D. (1988), *Foundations on Public Economics*, Cambridge University Press.
- Stiglitz, J. (1990), *The Economic Role of the State*, Oxford, Basil Blackwell.
- Villarreal, R. et al. (1977), *La empresa pública. Opciones de política económica*, México, Tecnos.

La aplicación de vacunas vs. la covid-19 representan una luz al final del túnel en la pandemia

*Rafael César Bouchain Galicia**

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este trabajo ha sido la recopilación y revisión de información actualizada sobre el desarrollo de la pandemia covid-19 en escala mundial, enfatizando en dos hipótesis importantes, en primer lugar, las evidencias sobre la reducción en la severidad y letalidad de la covid-19 gracias a la aparición y aplicación de vacunas, en segundo, se llama la atención sobre la gran interdependencia de las cadenas de producción, distribución y aplicación de las vacunas a nivel mundial, donde la alta concentración por parte de los países desarrollados y algunos emergentes, hace necesario elevar los niveles de cooperación internacional ya que las naciones subdesarrolladas y pobres se encuentran en desventaja.

La rápida aparición de vacunas a partir de 2021 ha resultado una luz en el incierto final del túnel para combatir mundialmente el rápido contagio y el alto fallecimiento de personas a consecuencia de la covid-19. Durante la segunda ola, los anuncios prometedores de Pfizer-BioNTech, Moderna y AstraZeneca sobre la eficacia de las vacunas en desarrollo, y las publicaciones posteriores de los resultados de los ensayos clínicos y las autorizaciones de comercialización de estos productos en varios países de la Organización para

— * El autor agradece el apoyo recibido de la Dirección General de Asuntos del Personal Académico-Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica IN 301519.

la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), han proporcionado un rayo de luz al final del túnel por lo que el comercio mundial desempeñará un papel clave para permitir la producción, distribución y aplicación en masa de las vacunas covid-19 en todo el mundo (OMC, 2020).

A mediados de febrero de 2022 el número de contagios alcanzó alrededor de 430 000 000 de personas, mostrando una fuerte aceleración de la tasa de contagios ocasionada durante la cuarta ola de la covid-19 dominada por la mutación *ómicron*.

A nivel mundial la cantidad de personas fallecidas sumó alrededor de 5.8 millones a mediados de febrero de 2022 y la cantidad de vacunas se contabilizó en alrededor de 10 400 millones de dosis (alrededor de 28 000 000 diarias), como resultado se ha reducido el índice de letalidad gracias a la eficiencia de las vacunas contra las diversas mutaciones de la pandemia covid-19: *alpha*, *beta*, *gama*, *delta* y *ómicron* entre muchas.¹

La variante *ómicron* demuestra ser menos letal que la llamada delta, el contagio es muy fuerte pero su manifestación resulta ser menos virulenta. Las vacunas también han demostrado la inmunización frente a esta variante.

No obstante, la aplicación de las vacunas a nivel mundial se ha realizado de manera insuficiente y mediante una distribución fuertemente asimétrica entre países productores y regiones demandantes. Cinco países concentran 55% de vacunas aplicadas y 65% de dosis completas, los primeros diez concentran de igual manera 63% de vacunas y 76% completaron su dosis.

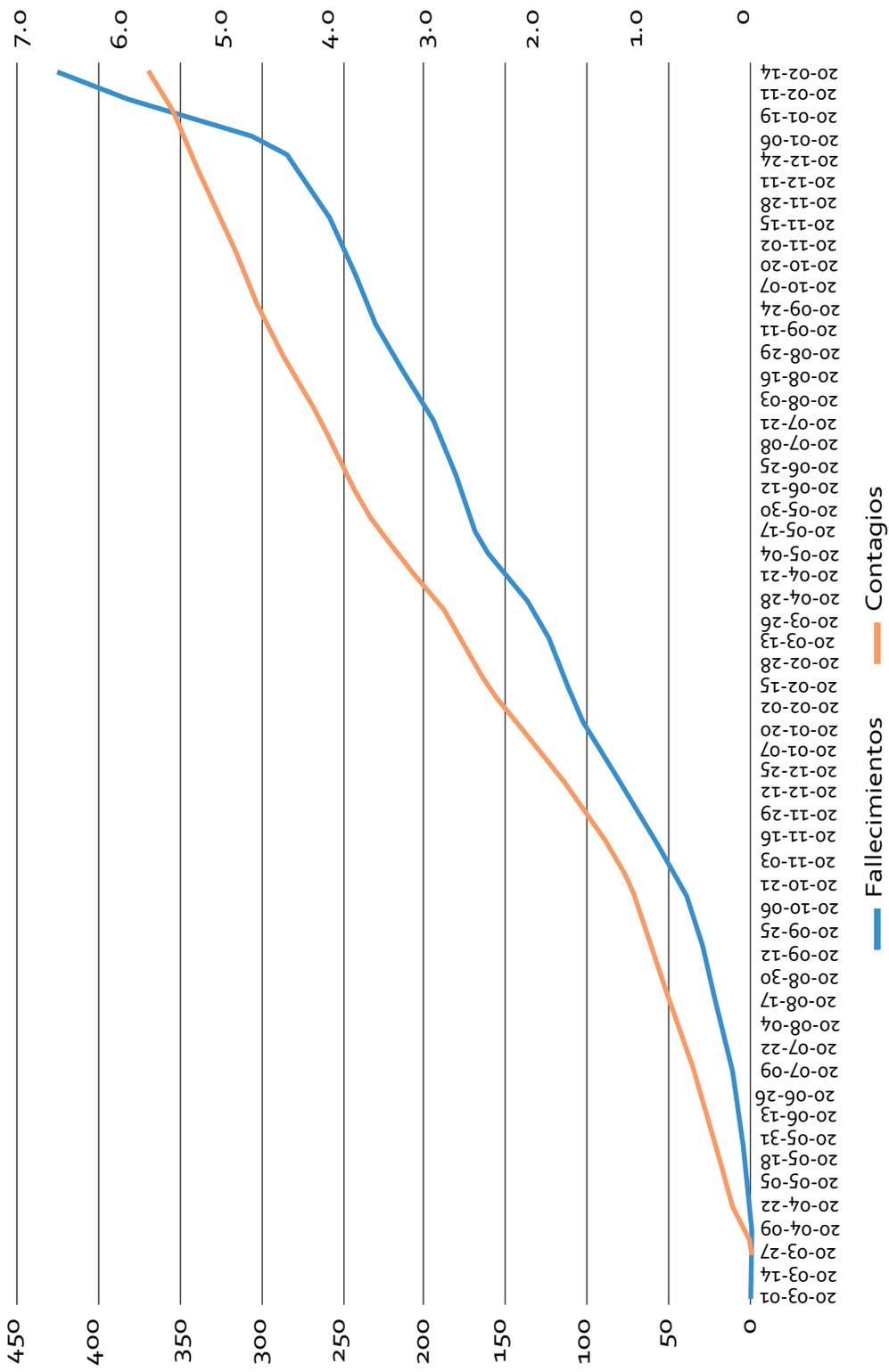
En la gráfica 1 se observa la aceleración reciente en el contagio mundial en contraste con el descenso de la tendencia de los fallecimientos acumulados (cifras en millones de personas).

La gráfica 2 enfatiza la reducción de la tendencia de la mortalidad mundial respecto del crecimiento de la tendencia de los contagios, cifras en miles de personas para los promedios de siete días durante las cuatro olas experimentadas en la pandemia covid-19.

Se aprecia una reducción del promedio de los fallecimientos durante las tres primeras olas frente al crecimiento de los contagios que ceden un tanto en la tercera ola. Destaca un crecimiento acelerado de los contagios en la llamada cuarta ola dominada por la variante *ómicron*, también se acelera la

— 1. Coronavirus Resource Center, Universidad Johns Hopkins. Actualizado el 16 de febrero 2022.

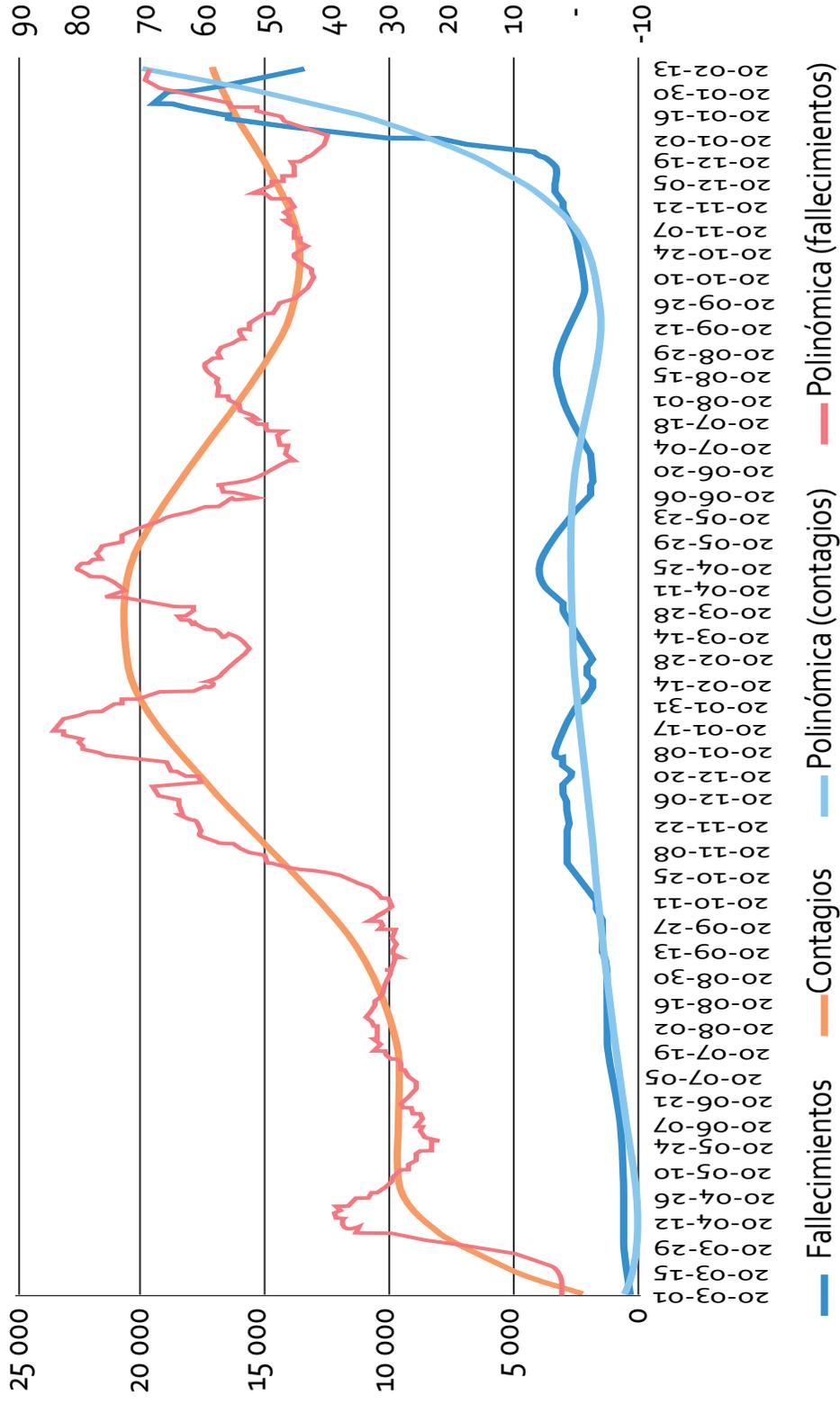
Gráfica 1
 Contagios y fallecimientos totales a nivel mundial, del 3 de marzo de 2020 al 14 de febrero de 2022
 (cifras en millones de casos)



Fuente: Our World in Data, 17/02/2022.

Gráfica 2

Contagios y fallecimientos mundiales como promedio de siete días, del 3 de marzo de 2020 al 14 de febrero de 2022
(cifras en miles de casos, se agrega tendencia polinómica)



Fuente: Our World in Data, 17/02/2022.

letalidad propulsada por la multiplicación de contagios, pero en menor proporción que la observada durante el dominio de la variante denominada *delta*.

Frente a la pandemia, las vacunas covid-19 se convierten en bienes comunes mundiales pero resultan bienes privados rivales y excluibles, altamente especializados y concentrados en un número reducido de países y laboratorios. Las vacunas en consecuencia han resultado un negocio multimillonario para los laboratorios.²

En el subtítulo siguiente sobre *La producción, distribución y aplicación de vacunas vs. Covid-19: una luz al final del incierto túnel* (página 178), se abordan algunos aspectos relacionados con las asimetrías en las cadenas de producción, distribución y aplicación de vacunas contra la covid-19, ya que la eficacia de su administración mundial, regional y local determinará el tamaño de la pandemia en el mediano y largo plazos. El lento despliegue de vacunas en las regiones más pobres dará al coronavirus la oportunidad de mutar y crear nuevas variantes.

El comercio de bienes y servicios de vacunas en general (exportaciones e importaciones), se encuentra concentrado en un pequeño número de países desarrollados de la OCDE y otros países emergentes avanzados, lo que denota una alta especialización; 10 naciones concentraron 93% de las exportaciones, y diez concentraron 72% de las importaciones de vacunas en un periodo previo a la pandemia (OCDE, 2021b).

Además, la asimetría existente entre la producción, distribución y aplicación de las vacunas covid-19 conduce a una desigualdad a nivel regional, donde los programas regionales deben ser acoplados con los esfuerzos mundiales y viceversa, el secreto está en los sistemas de inmunidad regionales creados frente a la covid-19.

La investigación trata de conjuntar una serie de evidencias documentales sobre un mundo complejo en el que el comercio de bienes y servicios incorporados en la producción, distribución y aplicación de las vacunas covid-19 resulta altamente asimétrico.

El subtítulo *Cadena de suministro en la producción, distribución y aplicación de vacunas* (página 183), destaca la participación de los países avanzados

— 2. De acuerdo con balances publicados por solo tres empresas: en 2022 Pfizer, AstraZeneca y Johnson & Johnson obtuvieron 43 000 millones de dólares en ganancias. <<https://www.portafolio.co/internacional/vacunacion-sumo-us-43-mil-millones-a-tres-farmaceuticas-561779>>. 15 de Febrero de 2022.

en contraste con los subdesarrollados y pobres mediante una descripción en la cadena de suministro en la producción, distribución y aplicación de vacunas a nivel mundial.

Al final, la responsabilidad es mutua, tanto de los países avanzados en producir y distribuir masivamente vacunas, como de los países subdesarrollados y pobres por adaptarse a las condiciones de la aplicación de las vacunas, en sus sistemas logísticos de salud local, regional y nacional.

No todos los países producimos y distribuimos vacunas covid-19, pero todos tenemos la necesidad de aplicarlas de una manera eficaz, por lo que se requiere inmunizar a la población mundial, cuestiones que se abordan en el subtítulo *Desafíos para los países subdesarrollados y pobres* (página 187). Al final se concluye.

LA PRODUCCIÓN, DISTRIBUCIÓN Y APLICACIÓN DE VACUNAS VS. COVID-19: UNA LUZ AL FINAL DEL INCIERTO TÚNEL

Las inyecciones de vacunas covid-19 han disminuido los casos de enfermedad grave, hospitalizaciones y fallecimientos. La entrega segura y oportuna de las vacunas depende de la eficiencia de las cadenas de suministro que subyacen a su producción, distribución y aplicación al nivel mundial. Y aunque cada vacuna involucra diferentes componentes, la cadena de suministro de la vacuna se puede dividir en tres o cuatro pasos clave, donde el comercio mundial desempeña un papel importante:

- a] Descubrimiento y desarrollo de fármacos, ensayos clínicos y aprobación de regulaciones.
- b] Producción en masa, selección de proveedores de ingredientes y reactivos, control de calidad, fabricación de vacunas y envasado primario (frascos y tapones de goma).
- c] Distribución, administración, embalaje secundario (equipo de la cadena de frío), administración del almacenamiento y el transporte (que incluye la llamada última milla).
- d] Logística de reversa que incluye la devolución del equipo de la cadena de frío.

La producción de vacunas se encuentra concentrada en pocos países debido a que está sujeta a ventajas comparativas, la producción de vacunas implica una compleja gama de pasos que requieren entre otras ventajas: una alta inversión en I+D, un directorio de proveedores de ingredientes, el establecimiento de procesos de fabricación y los controles de calidad, el abastecimiento primario y secundario (embalaje) y componentes activos específicos (el antígeno),³ entre otros muchos aspectos.

La cadena de suministro mundial de vacunas resulta crucial, desde el abastecimiento, la producción, la distribución y la necesidad del cruce y transporte de la frontera internacional (donde destaca la cadena de suministro de frío).

La fabricación de vacunas forma una cadena basada en procesos sofisticados y el acceso a equipos e insumos especializados, instalaciones de almacenamiento y mano de obra altamente calificada, entre otros.

Para inicios de 2022 la producción de vacunas covid-19 se encontró altamente concentrada en pocos países y laboratorios en el mundo como lo muestra el cuadro 1.

Se observa que los dos punteros en la producción de vacunas, China y Estados Unidos, concentraron 60%, siendo que tan solo los cinco principales países concentraron 90% de las mismas. A su vez destaca la importancia de las vacunas: AztraZeneca, Pfizer/BioTech, Moderna, Sputnik V, Sinovac y Cansino.

La producción resulta de una cadena global interdependiente de procesos necesarios, entre los que destacan los siguientes:

- i] Ingredientes de las vacunas.
- ii] Empaque primario: frascos de vidrio para el suero y otros envases farmacéuticos de vidrio y manufacturas de hule.
- iii] Embalaje secundario (almacenamiento y transporte): cajas de cartón, portadores de vacunas y cajas frías.
- iv] Envase secundario para la administración de la vacuna: congeladores, hielo seco, jeringas y agujas.

— 3. Algunos antígenos contienen una forma inactivada o un componente del organismo causante de la enfermedad y en el caso de las nuevas vacunas un modelo permite la producción intercelular del antígeno.

Cuadro 1
Participación de los principales productores mundiales de vacunas por países y tipos de vacunas, millones de vacunas covid-19 a principios de 2022

<i>País</i>	<i>Participación</i>	<i>Principales vacunas</i>			
China	34.3	AztraZeneca	BBIBP-CorV/Sinopharm	Sinovac	Cansino
Estados Unidos	24.9	Moderna	Pfizer/BioNTech		
Alemania/Bélgica	17.1	Pfizer/BioNTech			
India	10.3	AztraZeneca	Cansino		
Gran Bretaña	3.0	AztraZeneca			
Holanda/Bélgica	0.1	AztraZeneca			
Rusia	2.5	Sputnik V			
Suiza	1.3	Moderna			
Corea del Sur	0.4	AztraZeneca			
Brasil	0.05	Sputnik V			
Sudáfrica	0.04	Sputnik V			
Suma	94.0				
Otros	6.0				
Millones de vacunas	11 145				

Fuente: Our World in Data. Actualizado 17 de febrero de 2022

En principio, la producción de algunos de los principales insumos para la producción de vacunas se encontraba altamente concentrada en un periodo previo a la pandemia, como se muestra en el cuadro 2.

Se resaltan con un sombreado oscuro los productos con una concentración de la producción por arriba de 50% (con excepción del capítulo de portadores que es de 44%). Por su parte, el sombreado claro destaca niveles de concentración entre 25 y 40%. El contraste resulta si ubicamos la participación relativa de los países que también se sombrea en gris oscuro y claro de acuerdo a su importancia relativa. Salta a la vista la concentración de mercado 67% de 74% que se observa en congeladores en el caso de China; 36% de 62% de Francia en estabilizadores; los casos de China y Suiza en antibióticos 40% de 49%; Estados Unidos y Alemania en Portadores 32% de 44%, y Estados Unidos e Irlanda 35% de 44% en agujas, entre otros datos importantes.

Asimismo, el comercio mundial (exportaciones e importaciones) de otras de las principales categorías de productos médicos asociados con las vacunas, se concentró en pocos países, y la mayor parte del comercio se realizó de manera bidireccional, como lo muestra el cuadro 3.

Los países en sombreado oscuro muestran las relaciones puramente bilaterales en cada mercado y el sombreado claro refleja las relaciones bilaterales

Cuadro 2
Concentración de la provisión mundial de los principales ingredientes en la producción, distribución y administración de vacunas por países. Cifras previas a la pandemia (% del total mundial)

	China	Estados Unidos	Alemania	Francia	Italia	Suiza	Holanda	Irlanda	Turquía	Polonia	Rumanía	México	Argentina	India	Total
Conservantes			17										12	1	30
Adyuvantes	11								9			11			32
Estabilizadores	13		13	36											62
Antibióticos	23				9	17									49
Frascos	17		13												39
Tapones	11		17							7					35
Portadores		18	14									12			44
Cajas frías	15		13	7											34
Congeladores	67				4						4				74
Hielo seco		9					15								24
Jeringas	11	15	10												35
Agujas		21						14				11			46

Fuente: OECD (2021b). Using trade to fight COVID-19: Manufacturing and distributing vaccines. Policy Responses to Coronavirus (covid-19).

Cuadro 3
Participación de los cinco principales exportadores e importadores de categorías relacionadas con vacunas, previo a la pandemia (%)

Categorías														
Equipos, instrumentos y aparatos en pruebas de diagnóstico (%)			Prendas protectoras (%)		Desinfectantes y esterilización (%)		Oxígeno y otros equipos médicos (%)		Consumibles médicos (%)		Vehículos (%)		Otros elementos (%)	
Exportaciones														
ALE	21.0	CHN	41.0	ALE	15.3	USA	17.6	CHN	16.5	ALE	15.0	ALE	18.4	
USA	16.3	MYS	10.1	CHE	13.0	ALE	13.5	ALE	12.4	USA	14.5	CHN	11.9	
CHE	13.7	ALE	5.2	IRL	8.9	CHN	9.0	USA	9.8	CHN	13.0	USA	9.6	
IRL	10.4	VNM	4.2	USA	8.1	MEX	8.8	MEX	4.5	ITA	11.4	MEX	6.1	
HOL	5.7	THA	3.7	FRA	5.7	JPN	5.7	NLD	4.4	FRA	4.6	GBR	5.1	
SUMA 5	67.2	SUMA 5	64.2	SUMA 5	50.9	SUMA 5	54.6	SUMA 5	47.5	SUMA 5	58.5	SUMA 5	51.1	
Importaciones														
USA	12.9	USA	28.2	USA	19.6	USA	22.9	USA	14.7	USA	9.2	USA	15.7	
ALE	9.6	ALE	7.4	ALE	8.0	ALE	8.0	ALE	9.1	HOL	7.8	ALE	11.9	
HOL	8.8	JPN	6.3	HOL	4.8	CHN	7.1	HOL	5.7	FRA	6.3	CHN	5.3	
BEL	5.8	FRA	4.7	CHE	4.8	HOL	6.8	CHN	5.1	ALE	5.2	GBR	4.4	
ITA	5.8	GBR	4.0	GBR	4.7	JPN	5.1	FRA	4.7	GBR	4.4	FRA	3.9	
SUMA 5	42.8	SUMA 5	50.7	SUMA 5	41.9	SUMA 5	49.9	SUMA 5	39.2	SUMA 5	32.9	SUMA 5	41.0	

Nota: CHN=China; USA=Estados Unidos; ALE=Alemania; FRA=Francia; ITA=Italia; HOL=Holanda; IRL=Irlanda; CHE=Rep. Checa; BEL=Belgica; GBR=Gran Bretaña; JPN=Japón; MYS=Malasia; VNM=Vietnam; THA=Thailandia y MEX=México.
Fuente: OCDE (2020). Cálculos basados en la lista de la Organización Mundial de Aduanas de productos covid-19 y datos BACI.

indirectas para diferentes productos, se destacan Estados Unidos, Alemania, China, Japón, Holanda, Gran Bretaña, Francia, Bélgica e Italia, entre los más importantes.

En cuanto a la aplicación de vacunas se afirma que en economías avanzadas la mayor parte de la población adulta habrá sido vacunada para mediados de 2022, en los países de ingresos medios puede llevarse hasta finales de 2022 o principios de 2023, sin embargo, para los países más pobres (África y Asia Central) puede extenderse más allá de 2024.

Sin embargo, mientras avanza la aplicación de refuerzos de vacunas en varios territorios, hay otros que siguen rezagados incluso con la aplicación de primeras dosis. África, por ejemplo, no ha vacunado ni a 20% de su población.

En cuanto a la cantidad de dosis aplicadas, Asia es el continente que lidera, con más de 6 855 millones de vacunas puestas entre sus habitantes; le siguen América, con 1608 millones; Europa, con 1197 millones; África, con 352 millones y Oceanía con 62 500 millones.⁴

En este sentido destacan los esfuerzos de colaboración de Access to covid-19 Tools (ACT) Accelerator, donde COVAX ha operado en un acceso más rápido y equitativo en 190 países, COVAX ha canalizado alrededor de 1 000 millones de dosis que provienen de los países con vacunas que se comprometen a donar.

Por otra parte, los flujos de desarrollo de todas las fuentes se han reducido considerablemente, se han elevado los niveles de deuda soberana, pero muchos países en desarrollo y pobres, carecen de las mismas herramientas que se aplican en los países de la OCDE, consistentes en paquetes de estímulos monetarios y fiscales.

El acceso equitativo de las vacunas por parte de los países en desarrollo requiere mínimamente de la aplicación de un enfoque multilateral, el papel de la financiación del desarrollo y emplear soluciones basadas en el contexto.

CADENA DE SUMINISTRO EN LA PRODUCCIÓN, DISTRIBUCIÓN Y APLICACIÓN DE VACUNAS

En contraste, para la mayoría de los países en desarrollo y de bajos ingresos, el comercio de productos y vacunas covid-19 es unidireccional (concentrado

— 4. Our World in Data, 17 de febrero de 2022.

en las importaciones), el comercio de productos de covid-19 entre estos no solo es limitado, sino que existe una fuerte dependencia con respecto a los países de la OCDE y el G-20 para acceder a dichos bienes.

No obstante, los mayores proveedores también son los que han sido más gravemente afectados por la pandemia y también los que más dependen de las importaciones de productos covid-19, lo que ha provocado escasez de vacunas, seguida de restricciones a las exportaciones si estas se aplican a un país a la vez tendrá restricciones a las importaciones de otros países y existe gran interdependencia en el comercio mundial de bienes y servicios covid-19; de esta forma, las medidas restrictivas tienen un impacto amplificado en los países en desarrollo y de bajos ingresos. En este punto cabe destacar la guerra de vacunas en la cual Estados Unidos y algunos países de occidente rechazan las vacunas provenientes de China y Rusia por razones políticas.

A su vez la Organización Mundial de la Salud (OMS) advirtió del riesgo del enfoque “yo primero” (Ghebreyesus, 2021). En 2021 las naciones ricas aplicaron la mayoría de las vacunas disponibles para inocular primero a sus propios ciudadanos, lo que ha significado que hasta ahora menos de un tercio de las personas en los países de bajos ingresos han sido vacunadas en comparación con más del 70% en las naciones más ricas.

Los países del G-20 han recibido 15 veces más dosis de vacunas contra la covid-19 per cápita que los países de África Subsahariana,⁵ apenas 4% de la población de toda África ha recibido dos dosis de la vacuna contra la covid-19.

La gráfica 3 muestra la alta asimetría en la aplicación de las vacunas donde se destaca la alta concentración en primeras dosis y totales completas en pocos países.

Tan solo China, India y Estados Unidos concentraron 48% de las vacunas totales y 58% de las dosis completas del mundo, siendo que los primeros 10 países concentraron 63% de dosis y 77% de las vacunas completas.

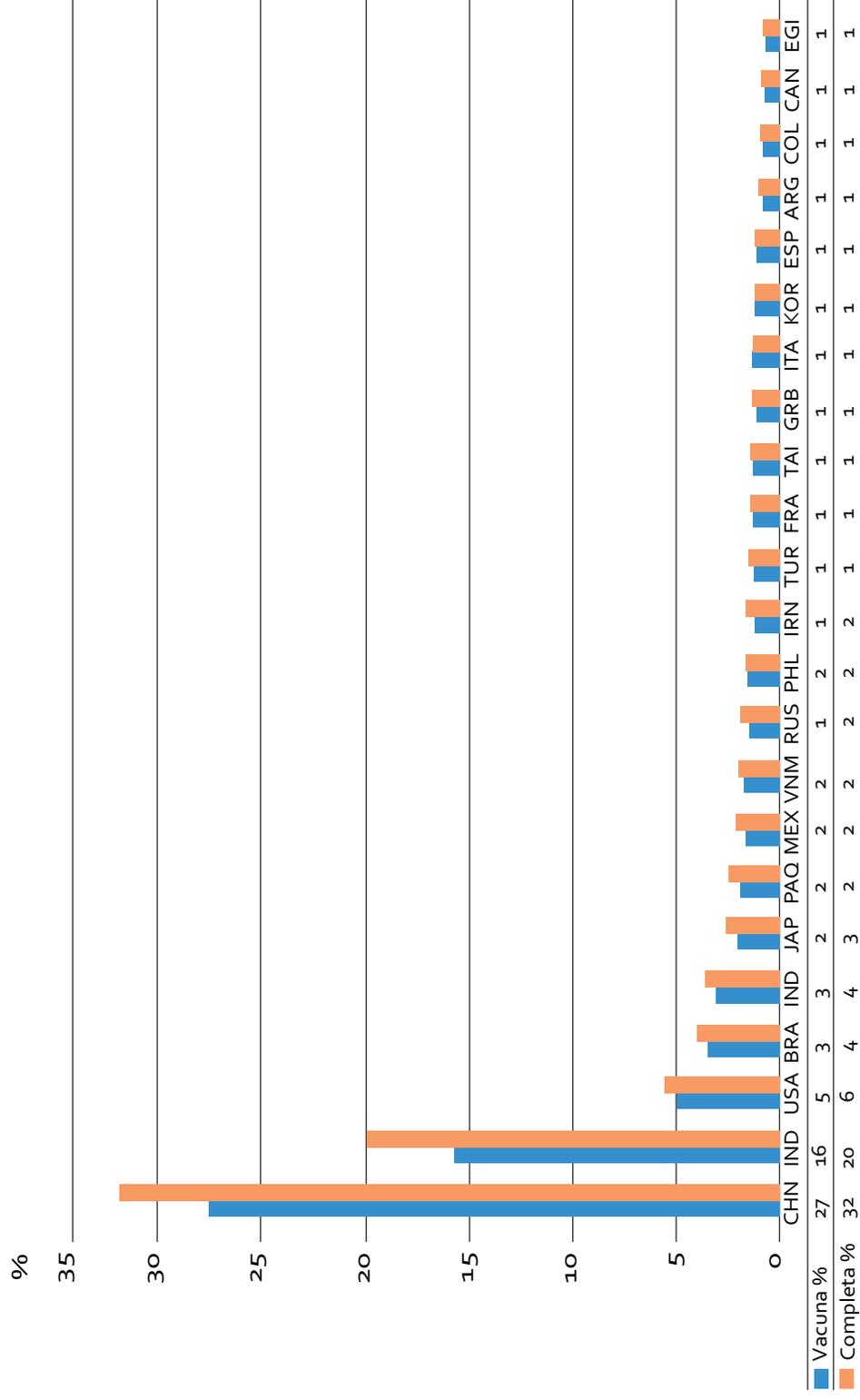
Por otra parte, aunque los aranceles sobre los productos de las vacunas se han mantenido en todos los grupos de países,⁶ algunos han adoptado medidas de liberalización de las importaciones, incluida la eliminación de licen-

— 5. Our World in Data. Actualizado el 17 de febrero de 2022.

— 6. Hasta 2018 predominaron los aranceles sobre las vacunas en 22% de los países, los aranceles medios mundiales sobre los ingredientes como conservantes, adyuvantes, estabilizadores y antibióticos, oscilaron entre 2.6% y 9.4 por ciento.

Gráfica 3

Estructura porcentual de la distribución de vacunas totales (145 000 millones) y de vacunas completas para los principales países que concentraron más de 75% del total para febrero de 2022



Fuente: Our World in Data, actualizado el 17 de febrero de 2022.

cias de importación, reducciones arancelarias y la suspensión de los derechos *antidumping*. Desde marzo de 2021, un número considerable de países de la OCDE y del G-20 han tomado medidas para liberalizar la entrada de suministros médicos, buscando eliminar las restricciones comerciales.

De esta forma, mantener los mercados abiertos resulta clave para garantizar el suministro de productos esenciales y facilitar el acceso a la asistencia médica, lo que significa evitar las restricciones a la exportación, eliminar los aranceles sobre los bienes esenciales y permitir una mayor facilitación del comercio para ayudar al movimiento de bienes críticos a través de las fronteras (OCDE, 2020a).

Entre las iniciativas que se han aplicado destacan: i] la promoción de centros de comunicaciones en línea, para compartir información sobre la fabricación, la conexión de los distribuidores, mantener mercados abiertos, evitar las restricciones a la exportación de productos intermedios y finales, incrementar la cooperación y coordinación internacional para permitir que las vacunas se muevan sin problemas a través de las fronteras, racionalización de los procesos en la frontera, una mejor coordinación de los procesos logísticos y relajamiento de las cargas reglamentarias relacionadas con el comercio.

Para 2019, los aranceles aplicados a las vacunas eran significativamente bajos en relación con los que se aplican en el comercio internacional, considerando 183 países, una quinta parte aplicaba aranceles sobre las vacunas, mientras 8% mantenía un arancel superior a 5 por ciento.

Sin embargo, los aranceles aplicados a los insumos de las vacunas suelen ser más altos, los que se cargan a los conservantes, adyuvantes, estabilizadores y antibióticos oscilaron entre 2.6 y 9.4% en 2019; los aranceles correspondientes a jeringas y agujas se establecieron en alrededor de 4.5%; mientras los relacionados con frascos, tapones, cajas frías, congeladores o hielo seco se mantenían en cerca de 13% en promedio (OCDE, 2021b).

Además, se debe considerar que los productos farmacéuticos y los productos químicos orgánicos responden a una gran cantidad de normas y reglamentos.

Asegurar el acceso al equipo médico y los bienes relacionados necesarios para combatir la covid-19 fue un desafío inmediato durante la primera ola de la pandemia. El análisis reveló que ningún país fue capaz de producir de manera eficiente todos los bienes necesarios para combatir el virus lo que reveló el alto grado de interdependencia comercial entre países (OCDE, 2020).

DESAFÍOS PARA LOS PAÍSES SUBDESARROLLADOS Y POBRES

Las vacunas deben enviarse desde pocos países a todo el mundo, su fabricación y distribución se encuentra concentrada en países desarrollados y en menor medida en naciones emergentes (como China e India), ya que pocas empresas se encuentran registradas en América del Sur y el Sudeste asiático.

Aunque existen barreras a la producción local, algunos países en desarrollo han adquirido capacidad para fabricar vacunas, siendo propietarios de los derechos de propiedad intelectual y transferencia tecnológica, destacan los esfuerzos realizados por Cuba, Argentina y México.

Al igual que Asia Central, África, Egipto, Nigeria, Senegal, Sudáfrica, Kenia y Túnez serán los primeros países africanos en producir sus propias vacunas contra la covid-19.⁷

Se requiere de coordinar los esfuerzos para una entrega oportuna de vacunas, mantenerlas a temperaturas adecuadas a través del transporte aéreo, y la capacidad de carga del vientre.

Los operadores logísticos de los países en desarrollo y pobres muestran diversos niveles de adaptación, los que requieren un mayor grado de cooperación entre los sectores público y privado, los operadores de tierra y en el aeropuerto, tiempo de transporte y despacho de aduanas, se requieren instalaciones, equipos de la cadena de frío en tierra y contenedores. Ya que algunos equipos refrigerantes se clasifican como peligrosos, y es necesaria la logística en reversa para devolver el equipo de la cadena de frío. Destacan las llamadas “brechas críticas” que atacan fuertemente a los países de África.

Si bien algunas compañías farmacéuticas han fijado precios más bajos para países en desarrollo y ofrecer vender sin fines de lucro mientras dure la pandemia, otras no lo han hecho de manera decidida y generalizada.

Existen desafíos de logística e infraestructura, ya que más allá del acceso, los países en desarrollo tienen diferentes retos y capacidades. Como tales, deben tener un papel central en la implementación y comunicación de los programas de vacunación, incluso en la determinación de los grupos de riesgo clave y en la priorización de los que corren mayor peligro de quedarse atrás, un enfoque endógeno.

— 7. Our World in Data.

La cooperación va más allá de los requerimientos de financiación, las economías avanzadas deben adoptar enfoques más coherentes sobre la velocidad y la escala de los esfuerzos de vacunación. Esto incluye garantizar una cooperación multilateral eficaz y eficiente en materia de acceso en estrecha coordinación con las estrategias de los países en desarrollo, así como los esfuerzos más amplios para fortalecer los sistemas de salud.

En general, en ausencia de una solución integral para los esfuerzos mundiales de inmunización eficaces y eficientes, los países pobres y vulnerables corren el riesgo de quedarse más rezagados, y con grandes amenazas a la seguridad de la salud humana en el mundo, que también, retrasará la recuperación mundial.

CONCLUSIONES

- El alto contagio y la capacidad de mutación de la covid-19 que estalló desde finales de 2019, viene amenazando la salud mundial y resulta letal a la especie humana. La producción de vacunas a principios de 2021 significa una luz en medio de la oscuridad. No todos los países producimos vacunas, pero todos las necesitamos. La vacuna debe considerarse un bien común, sin embargo, resulta un bien privado con altas ganancias.
- También se muestra una alta concentración e interdependencia de los países productores de vacunas en el mercado mundial de bienes y servicios relacionados con las vacunas covid-19, Ningún país productor de vacunas puede hacerlo por sí mismo, tiene que recurrir al comercio internacional.
- El comercio exterior de bienes y servicios covid-19 se encuentra altamente concentrado en un grupo reducido de países lo que pone en desventaja a los países subdesarrollados y pobres en la administración de vacunas a sus poblaciones.
- Los países productores actúan en la lógica de “voy primero”, y las vacunas no se distribuyen de acuerdo con las prioridades de los grupos humanos en las diversas regiones: la amenaza es mundial, no solo local.
- La producción, distribución y aplicación de las vacunas covid-19 a nivel mundial, se convierte en una prioridad de la salud humana en general. Lo cual refleja un complejo sistema de intercambio que modifica radi-

calmente la logística de los países (subdesarrollados y pobres) para la aplicación de vacunas covid-19.

- Ante un enemigo común, se deben multiplicar la cooperación y el entendimiento en cada región.
- Más allá del desarrollo de la producción de vacunas covid-19 en países emergentes, resulta necesaria la transformación de los sistemas de distribución, recepción y aplicación local de las vacunas.
- Los sistemas de cooperación deben de profundizar la reducción de los aranceles y las restricciones al comercio de bienes y servicios incorporados en las vacunas, todo depende de las capacidades endógenas de cada región en el combate a la pandemia mundial.
- Otro obstáculo para el combate a la pandemia covid-19, lo representan los grupos antivacunas que han surgido en los diversos países.

BIBLIOGRAFÍA

ADB (2020), “Apoyo del ADB para mejorar el acceso a la vacuna covid-19”. *Banco Asiático de Desarrollo*. Recuperado de: <<https://www.adb.org/sites/default/files/institutional-document/662801/adb-support-Covid-19-vacuna-access.pdf>>.

Ghebreyesus, T. (2021), “Palabras de apertura del Director General de la OMS en la 148ª reunión del Consejo Ejecutivo”, Organización Mundial de la Salud. Recuperado el 1 de febrero de 2021 de: <<https://www.who.int/director-general/speeches/detail/who-director-general-s-opening-remarks-at-148th-session-of-the-executive-board>>.

Gurria, A. (2021), *El lanzamiento de la vacuna Covid es la mejor prueba para la humanidad* (página web), CNBC. Recuperado de: <<https://www.cnbc.com/video/2021/01/26/covid-vaccine-rollout-is-the-most-test-for-mankind-oecd-gurria.html>>.

OCDE (2020a) “COVID-19 y el comercio internacional: cuestiones y acciones”, 28 de abril. Recuperado de: <https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=128_128542-3jig8kfswh&title=COVID-19-y-cuestiones-y-acciones-del-comercio-internacional>.

— (2020b), *Trade interdependencies in COVID-19 goods*. Recuperado de: <<https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/trade-interdependencies-in-Covid-19-goods-79aaa1d6/>>.

— (2021a), *Vacunas contra el coronavirus (COVID-19) para países en desarrollo: una oportunidad igual de recuperación*, febrero.

— (2021b), *Using trade to fight COVID-19: Manufacturing and distributing vaccines*. Policy Responses to Coronavirus (COVID-19), 11 de febrero.

OMS (2021c), “Acceso a las herramientas COVID-19, seguimiento del compromiso de financiación”, OMS. Recuperado de: <<https://www.who.int/publications/m/item/access-to-Covid-19-tools-tracker>>.

— (2020), *ACT Accelerator: Informe y plan de estado*, OMS, Ginebra. Recuperado de: <<https://cutt.ly/Y3jln1q>>.

Conclusiones generales

Armando Sánchez Vargas

Berenice P. Ramírez López

Isalia Nava Bolaños

Esta obra se compone de 16 capítulos, organizados en dos tomos, que tienen como eje articulador el estudio de los desafíos económicos que encara México en un contexto pospandemia. Los trabajos se caracterizan por su amplio contenido multidisciplinario, su rigor analítico basado en fuentes empíricas relevantes y las distintas perspectivas incorporadas que dotaron a las investigaciones de una libertad crítica y de riqueza teórica y conceptual.

Enseguida, se intenta rescatar las principales propuestas y recomendaciones de cada una de las investigaciones, con miras a ser consideradas en la toma de decisiones económicas y políticas, o bien en futuras investigaciones.

Tomo I.

Construir un Estado con vocación distributiva que atienda las demandas básicas de la sociedad y mejore las condiciones de vida, en el marco de una política de bienestar social. La política social del actual gobierno de México se ha caracterizado por un limitado gasto público y social. Se plantea la necesidad de fortalecer las transferencias monetarias, en términos de cobertura y monto. Así como fortalecer las instituciones públicas (véase la contribución de Berenice Ramírez).

Modificar la estrategia de desarrollo económico. Se puede diseñar e instrumentar una estrategia heterodoxa encaminada a incrementar el crecimiento económico. La creciente demanda de empleos formales requiere de tasas

del producto interno bruto (PIB) cercanas al 6%. Solo de esta forma será posible generar los empleos que requieren las próximas generaciones de jóvenes (véase la contribución de José Luis Calva).

Considerar que la viabilidad del proyecto de la 4T dependerá de la capacidad para proyectar las propuestas en el mediano plazo e incorporar los distintos factores económicos que intervienen, como la participación de la inversión extranjera directa, aquí es relevante el papel del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC); los ingresos fiscales, sobre todo las medidas de eficiencia recaudatoria, entre otros (véase la contribución de Arturo Ortiz y Gerardo Minto).

Tomar en cuenta que el gasto social total (público más privado) está determinado por el PIB, de acuerdo con los resultados de la prueba de cointegración Engle y Granger. Además, el gasto social determina el comportamiento del gasto en educación, salud, administración y seguridad pública. Por lo tanto, para impulsar el gasto de bienestar social, se requiere generar crecimiento económico (véase la contribución de Irma Manrique).

Reforzar el papel del Estado con fines de justicia y beneficio social. Los programas sociales ofrecen una oportunidad. Sin embargo, debe considerarse que en los últimos años no han tenido un impacto significativo sobre la reducción de la pobreza. Por lo tanto, se necesita no solo otorgar recursos económicos, sino dotar a la población de la autonomía necesaria para generar sus propios estipendios. Para ello, se requiere resignificar la presencia del Estado, fortalecer las instituciones e incentivar la participación en el espacio público (véase la contribución de Eufemia Basilio, José Nabor Cruz, Alberto Castro, Verónica Villarespe y Bernardo Ramírez).

Fortalecer la política educativa, para ello se requiere un presupuesto educativo “suficiente” orientado a alcanzar objetivos de mediano y largo plazos. Se identifican temas prioritarios como la necesidad de mejorar la infraestructura, los servicios básicos y el equipamiento de las escuelas públicas. Otro aspecto que resulta inevitable considerar es la relevancia de propiciar una educación de calidad. Es preciso tener presente la estrecha relación entre educación y bienestar (véase la contribución de Iris Guevara).

Impulsar la economía a través de inversiones productivas que tomen en consideración la industria de servicios y de equipo de las telecomunicaciones, toda vez que es un determinante en la inserción internacional

en el ciclo global del conocimiento. Además, como resultado de la pandemia, la virtualidad y, con ello, el uso de las telecomunicaciones tomaron un lugar predominante, visibilizando las dificultades que enfrenta la industria (véase la contribución de Sergio Ordóñez).

Considerar el bienestar subjetivo como un objetivo más de las políticas públicas, con el fin de contar con una mejor comprensión sobre la satisfacción general de las personas con la vida, más allá de los elementos objetivos, como los ingresos y las condiciones materiales. En el contexto de la pandemia además de las medidas económicas implementadas, es relevante la introducción y expansión de intervenciones psicológicas y de salud mental para apoyar el bienestar y reducir los riesgos (véase la contribución de Heriberta Castaños y Eduardo Muñiz).

Identificar los efectos negativos del desarrollo capitalista, como la destrucción de las formas de vida naturales, la degradación de las relaciones sociales, la pérdida de saberes culturales y el aumento de la violencia y el autoritarismo. Esto con el fin de incorporar escenarios alternativos y de dialogar sobre otras experiencias, en donde las interacciones entre personas y con las formas de la vida natural sean sostenibles (véase la contribución de Daniel Inclán y Raúl Ornelas).

Tomo II.

Atender el proceso de deterioro y precarización del mercado laboral, sobre todo de los grupos más vulnerables, como la población joven. Para ello, se debe fortalecer la política laboral en materia de inclusión laboral y sobre los estándares de trabajo decente que promueve la Organización Internacional del Trabajo. Es indispensable fortalecer la capacidad de negociación y acción colectiva de la población trabajadora y de las organizaciones de la sociedad civil (véase la contribución de Alfonso Bouzas).

Transitar hacia la producción de fuentes de energía renovables, donde se cuente con la participación de las comunidades, organizaciones de la sociedad, sector empresarial y gobierno. Si bien es cierto que se han descubierto nuevos yacimientos de crudo, estos resultan insuficientes frente a la demanda de petróleo y derivados. Además, cada vez es más necesario reducir el consumo de combustibles fósiles por razones ambientales (véase la contribución de Fabio Barbosa).

Revisar la estrategia industrial que debe seguir nuestro país, se resalta la importancia de promover procesos de producción que añadan formas innovadoras en su organización y producción, así como mejores tecnologías, con miras a superar las secuelas en materia de empleo, productividad y crecimiento en el sector manufacturero (véase la contribución de Ana Luisa González Arévalo).

Fortalecer los sistemas alimentarios y la seguridad alimentaria, sobre todo apoyar la producción agrícola de los pequeños productores, de los mercados locales y fortalecer las cadenas agroalimentarias. Asimismo, implementar políticas de protección que garanticen la reducción de la pobreza extrema de la población en el sector rural y de los grupos más vulnerables, como la población indígena (véase la contribución de Argelia Salinas).

Reforzar la demanda efectiva y recuperar la rentabilidad, sobre todo en un contexto pospandemia permeado por “la depresión de la rentabilidad general de la economía”, la precarización de las condiciones laborales y la disputa por la hegemonía económica global liderada por Estados Unidos. Así como fomentar una política de redistribución del ingreso, dados los altos niveles de desigualdad en el ingreso y la riqueza (véase la contribución de Carlos Morera y José Antonio Rojas).

Proponer escenarios que consideren “una perspectiva histórica e interdisciplinaria” centrada en los rasgos de la crisis actual. El mercado, como eje central del capitalismo contemporáneo ha resultado insuficiente para resolver las necesidades de la sociedad (véase la contribución de Ramón Martínez Escamilla).

Fortalecer los niveles de cooperación internacional y de entendimiento entre regiones, sobre todo en materia de producción y distribución de las vacunas hacia los países más pobres, con el fin de fortalecer las capacidades de los países en el combate a la pandemia (véase la contribución de Rafael Bouchain).

Los nuevos horizontes requieren promover una economía con visión social que apunte hacia un nuevo modelo de desarrollo, en la que el bienestar social sea el centro y se preste especial atención a los grupos más vulnerables.

Semblanzas

ARMANDO SÁNCHEZ VARGAS

Es doctor y maestro en Economía por la Facultad de Economía de la UNAM, Master of Arts in Economics por el Instituto Politécnico de Virginia en Estados Unidos y licenciado en Economía por la ENEP-Acatlán de esta casa de estudios. Recibió mención honorífica en todos sus grados académicos en México. Actualmente, es Investigador Titular “C” de tiempo completo, adscrito al Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, forma parte del SNI III.

Sus líneas de investigación son pobreza, salud, cambio climático, macroeconomía y econometría. En 2011 recibió el Reconocimiento Distinción Universidad Nacional para Jóvenes Académicos en Investigación, y en 2017 el Premio Universidad Nacional en Docencia. Ha publicado 47 artículos en revistas arbitradas nacionales e internacionales de alto impacto indexadas en Scopus, Thomson Reuters

y JSTOR, tales como *Journal of Applied Economics*, *Climatic Change*, *Journal of International Money and Finance*, *Review of Development Economics*, *Metroeconómica*, *CEPAL Review*, *El Trimestre Económico*, entre otras.

Ha escrito 23 capítulos en libros arbitrados con la UNAM y otras editoriales externas como Springer y Wiley & Sons, etc. Es autor de dos libros, coautor en cinco y coordinador en dos más. Ha sido profesor invitado en 22 cátedras en instituciones como: Leibniz University Hannover en Alemania, University of California at Berkeley en Estados Unidos, Université Paris 1 Panthéon Sorbonne en Francia, Universidad Técnica Particular de Loja en Ecuador, Universidad Nacional de Costa Rica, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales y Cepal-ONU.

En la UNAM, ha impartido 161 asignaturas: 88 de licenciatura, 56 de posgrado,

12 diplomados, cinco cursos de actualización y otros ocho en las universidades Autónoma de Chiapas, Autónoma del Estado de México, Tecnológica de Tabasco y Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, además del MIDE de Banxico.

BERENICE PATRICIA RAMÍREZ LÓPEZ

Investigadora titular del Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc) de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Profesora y tutora de los programas de Posgrados en Estudios Latinoamericanos y en Economía de la UNAM. Coordinadora del “Seminario de Teoría del Desarrollo” en el IIEc y co-coordinadora del Grupo de Trabajo Seguridad Social y Sistemas de Pensiones del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).

Licenciada en Sociología, maestra en Estudios Latinoamericanos, con estudios de doctorado por la UNAM. Diploma en Desarrollo Económico, Planificación y Políticas Públicas en América Latina (ILPES-Chile).

Ha escrito y coordinado 12 libros y más de 50 capítulos y artículos y realizado investigaciones para la Organización Internacional del Trabajo y Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing (WIEGO). Ha participado como conferencista y ponente en diversas universidades, centros de investigación y foros a nivel nacional e internacional.

Publicaciones recientes: Berenice Ra-

mírez y Abraham Granados (coord.) (2022), *Inequidades sociales e interseccionalidad en salud: retos y alternativas*, IIEc, DGAPA, UNAM, 318 pp.; *El bienestar en la política social: alcances y límites* (2020), en Sánchez, Nava y Cruz (coords.) *Bienestar y políticas públicas*. México, UNAM, IIEc, pp.159-194. “La necesaria construcción de un sistema público de pensiones para la sociedad mexicana (2019)”, *El Trimestre Económico*, México, FCE, núm. 344, pp. 967-1001.

ISALIA NAVA BOLAÑOS

Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. Licenciada en Economía. Egresada de la maestría en Demografía y el doctorado en Estudios de Población, de El Colegio de México. En 2012 obtuvo el primer lugar del Premio Gustavo Cabrera Acevedo otorgado por El Colegio de México, en la modalidad de investigación en población. Obtuvo el reconocimiento Distinción Universidad Nacional para Jóvenes Académicos 2017, en el área de investigación en ciencias económicas-administrativas. Pertenece al SNI I. Sus líneas de investigación y publicaciones son sobre: demografía y economía. Impacto económico del cambio poblacional. Economía y envejecimiento de la población. Género y economía.

JOSÉ ALFONSO BOUZAS ORTIZ

Licenciado en Derecho por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM),

maestro en Sociología del Trabajo por la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM) y doctor en Derecho por la UNAM.

Es investigador titular “c” de tiempo completo del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. A lo largo de 45 años como académico ha sido catedrático de las facultades de Derecho, Economía, Ciencias Políticas y Sociales y Contaduría y Administración de la UNAM y de universidades del extranjero como la Universidad Externado de Colombia.

Miembro regular de la Academia Mexicana de las Ciencias, mediante convocatoria miembros regulares 2012, distinción otorgada en junio de 2013.

Ganador del Premio Universidad Nacional 2011 en el área de Investigación en Ciencias Sociales. Distinción otorgada por trayectoria académica en investigación, otorgada por la Universidad Nacional Autónoma de México, septiembre de 2011. Miembro del SNI Conacyt.

Fundador y coordinador del Observatorio Ciudadano de la Reforma Laboral desde febrero de 2017.

Entre sus publicaciones más recientes, podemos mencionar: 1) *Gestión del talento humano*, editorial IURE; 2) *Derecho Individual del trabajo*, editorial IURE, 2016; 3) *Cambios en las relaciones laborales en el contexto de la globalización ¿Hacia un nuevo derecho del trabajo?*, publicado (UNAM) en 2015; 4) *Globalización y Trabajo. Cambios tecnológicos, migración y regulación*

laboral, publicado (UNAM), 2013; 5) *Trabajar ¿para qué? Reflexiones de lo global a lo local*, publicado (UNAM) en 2012; y 6) *Epistemología y Epistemología Jurídica*, publicado (UNAM) en 2011. <bouzas@unam.mx>.

FABIO BARBOSA CANO

Ha impartido clases en diversas escuelas, actualmente es profesor en la Facultad de Ingeniería de la UNAM, en la División de Ciencias de la Tierra.

Trabajó por casi 10 años en Petróleos Mexicanos formado parte de la Comisión de Historia de esa institución, misma que editó varios libros e inició la construcción del archivo histórico de la empresa.

Entre sus libros y capítulos se encuentra: “Technical and Economics Problems of the Newly Nationalized Industry”, en *The Mexican Petroleum Industry in the Twentieth Century*, editado por la Universidad de Texas en Austin.

Asimismo ha publicado en revistas especializadas como *Oil & Gas Journal*, y en la revista oficial de Pemex: *Nosotros los Petroleros*, entre sus artículos un estudio sobre el Programa Estratégico de Gas: “Pemex targets major increase in natural gas production to meet soaring domestic demand”, *Oil & Gas Journal*, Vol. 99.4, 22 de enero de 2001, pp. 70-75. Algunas de sus publicaciones han sido citadas en el *Diario de los Debates* de la Cámara de Diputados o en la *Gaceta del Senado* de la República.

ANA LUISA GONZÁLEZ ARÉVALO

Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. Licenciada en Economía. Egresada de la maestría y doctorado en Estudios Latinoamericanos, de la Facultad de Ciencias Políticas de la UNAM. Sus líneas de investigación y publicaciones son sobre: economía industrial de la manufactura, Contaminación de la manufactura en los mantos acuíferos en particular en las entidades de la Región Centro Norte y la Región Centro de México. Ha sido maestra de asignatura durante más de 28 años en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, y del Posgrado de Economía por varios años de la UNAM.

ARGELIA SALINAS ONTIVEROS

Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, adscrita a la Unidad de Investigación Sector Primario y Medio Ambiente y coordinadora de la misma durante 2006-2012. También fue Coordinadora del Seminario de economía Agrícola durante el mismo periodo.

Licenciada en Economía, Facultad de Economía-UNAM, con estudios de maestría en Estudios Latinoamericanos, Facultad de Ciencias Políticas de la UNAM y de doctorado en Investigación Económica en la Universidad Complutense de Madrid.

Publicaciones recientes: “Situación actual de la producción de oleaginosas y aceites comestibles”, en Cuauhtémoc

González Pacheco, *Los retos de la soberanía alimentaria en México*. IIEc-UNAM y Ed. Juan Pablos, México, 1993.

“Importancia estratégica de la agricultura en México”. Gustavo López Pardo y Verónica Villarespe, Reyes. *Los problemas actuales de la Economía Mexicana*. México, IIEc-UNAM, 2012.

“El rezago tecnológico de la agricultura campesina en México. Problemática y posibles alternativas con aprovechamiento de recursos de origen nacional”. IIEc-UNAM, 2021.

CARLOS MORERA CAMACHO

Es doctor en economía, ha sido profesor en varias universidades del país y es actualmente investigador en el Instituto de Investigaciones Económicas. Ha publicado artículos y contribuido a numerosos libros colectivos sobre la economía mexicana, mundial y latinoamericana.

JOSÉ ANTONIO ROJAS NIETO

Licenciado en Matemáticas, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, ITESM; maestro en Economía UNAM 1986; doctor en Economía UNAM. Técnico CFE: especialista en Demanda de Electricidad y Precios de Combustibles 1991 a 2018; Director de Finanzas CFE 2018-2020; profesor de matemáticas, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente (ITESO), profesor Titular “B” tiempo completo definitivo-UNAM, Econo-

mía y Energía, UNAM División de Estudios de Posgrado Facultad de Economía UNAM 1985-1990; profesor de asignatura Definitivo “B”, Economía Política, División de Estudios Profesionales, Facultad de Economía UNAM (1979-2022). Pertenece al SNI. Publicaciones diversas Desarrollo Regional (Aguascalientes) y Economía y Energía. Autor con Carlos Morera C. en *A Crisis of Financialisation*, C. Lapavistas (ed.), Brill, 2009. Y en *Inst. Inv. Económicas UNAM, Ciclo estadounidense 1920 a 2020 y rentabilidad de Marx*, 2022, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM 2022 (en prensa). Premio Jesús Silva Herzog, Instituto de Investigaciones Económicas UNAM 1986. Investigador sobre Desarrollo Nuclear, ININ 1980-1985. Observatorio Ciudadano de Energía A.C. (1999-2022). *unomásuno* (1986-1997) y *La Jornada* (1997-2022).

RAMÓN MARTÍNEZ ESCAMILLA

Es profesor e investigador de la UNAM desde hace 55 años. Ahí mismo completo sus estudios de Maestría en ciencia política y de doctorado en Economía. Es doctor en administración de empresas por la Newport University y de economía por la Pacific Western University de los Estados Unidos respectivamente. En 2009 recibió el Premio Universidad Nacional en el campo de la investigación. El ministerio de Educación y la Universidad Simón Bolívar de Colombia le otorgaron el doctorado Honoris Causa en 2002. Es tutor del docto-

rado en economía de la Universidad Ludwig Maximilian en Munich, Alemania, de economía de la Academia de Ciencias de Rusia y de estudios africanos de la Universidad de Tarragona en España y de la Universidad de Legón en Acra, Ghana. Ha sido investigador visitante en las universidades públicas de cuatro continentes.

RAFAEL CÉSAR BOUCHAIN GALICIA

Licenciado en Economía, UAM, Xochimilco, Maestría en Ciencias Económicas por la UACPyP, CCH-UNAM, candidato a doctor en Investigación Económica por la Universidad Nacional de Educación a Distancia, Madrid. Ganador del 2º lugar del Premio Anual de Investigación Económica, Maestro Jesús Silva Herzog 2010, IIEc. Líneas de investigación: macroeconomía, microeconomía heterodoxa, crecimiento y desarrollo, cuentas nacionales e insumo producto dinámico, teoría de grafos aplicados al insumo producto y teoría de juegos ambientales. Publicaciones: coautor de tres libros, coordinador de dos libros y autor de 80 artículos y capítulos de libros en publicaciones especializadas, ponente en 100 eventos especializados nacionales e internacionales. Docencia en Economía y 46 cursos de maestría en Economía; tutor del Posgrado en Economía-UNAM; Tutor del doctorado en Ciencias de la Administración, FCyA-UNAM y coordinador de la maestría en Economía de la FES-Acatlán-UNAM 2001-2007.