

Contenido

Impresiones

J. Jesús Sánchez Arciniega

Impacto de la crisis sanitaria por COVID-19 en las actividades económicas de México
y propuesta de medidas de política económica a aplicar

*Impact of the health crisis by Covid-19 on Mexico's economic activities and economic policy
proposals to be implemented*

3

4

36

55

57

Diana López Hernández

La Economía Mexicana en 2019 y perspectivas para 2020

The Mexican Economy in 2019 and perspectives for 2020

In memoriam

Felipe Zermeño

La crisis que se avecina: el sistema económico en perspectiva



ECONOMÍA INFORMA

ECONOMÍA INFORMA | 423 | JULIO - AGOSTO 2020 |

Impresiones

Impacto de la crisis sanitaria por COVID-19 en las actividades económicas de México y propuesta de medidas de política económica a aplicar

Impact of the health crisis by Covid-19 on Mexico's economic activities and economic policy proposals to be implemented

J. Jesús Sánchez Arciniega

4

Palabras clave

Políticas fiscales y comportamiento de los agentes económicos

Sanidad pública

Desarrollo económico

Key words

Fiscal Policies and Behavior of Economic Agents

Public Health

Economic Development

Jel: H3, I18, O1,



Resumen

El objetivo del presente ensayo es identificar las actividades económicas más afectadas por el paro para atender la contingencia sanitaria por COVID-19. Se diferencian las actividades esenciales, que continuaron laborando y las no esenciales que tuvieron que detener actividades. El ejercicio se realizó utilizando la Matriz Insumo Producto y datos de los Censos Económicos 2019. Los resultados indican que los sectores más afectados son los que generan una mayor producción, como las industrias de la construcción, automotriz y de alimentos, así como los sectores donde predominan las micro y pequeñas empresas, como el comercio al por menor de abarrotes y alimentos, los restaurantes y el transporte de pasajeros. Para ayudarlas, se deben realizar políticas diferencias, mediante acuerdos entre los empresarios y el gobierno, desde apoyos directos hasta condonaciones.

Abstract

The objective of this paper is to identify the economic activities most affected by the stop to attend to the health contingency caused by COVID-19. The essential activities that continued working and the non-essential activities that had to stop activities are differentiated. The work was carried out using the Input Product Matrix and data from the 2019 Economic Censuses. The results indicate that the sectors most affected are generate the greatest production, as the construction, automotive and food industries, as well as the sectors where micro and small enterprises are more, as retail grocery and food, restaurants and passenger transport. To help them, different policies must be made, through agreements between businessmen and the government, from direct support to remission.

Introducción

Para enfrentar la pandemia por COVID-19, el gobierno de México instrumentó algunas medidas con la finalidad de que el impacto en las vidas y salud de los mexicanos fueran las mínimas. Desde mediados del mes de marzo de 2020, expertos epidemiólogos y estadísticos realizaron trabajos de predicción sobre contagios y letalidad que el virus podría causar en la sociedad. Los más importantes son los de la Secretaría de Salud (SS) y el Consejo Nacional de Salud Pública, donde se calculó que las acciones más severas pudieran durar entre 60 y 90 días, la Dirección General de Salud y el INM-UNAM pronosticaron entre 90 y 120 días. Estas acciones debieron incluir acciones como “la sana distancia”, el impedir aglomeraciones humanas en sitios y lugares concursados, el paro total de algunas actividades y parcial de otras, el confinamiento de las personas en sus hogares y algunas otras medidas de higiene y protección personal.

El modelo instrumentado por la SS, denominado “Centinela” es un ejercicio que se ha llevado a cabo en otros países del mundo y que tiene como fundamento la evolución de anteriores pandemias que han azolado al mundo, especialmente la influenza española y VIH_SIDA, entre otros. Mientras que la UNAM adoptó el modelo SIR, que es un modelo de la física que fue usado para predecir el comportamiento de una epidemia y está basado en tres puntos principales: los individuos susceptibles, los infectados y los recuperados.

Como es lógico suponer, el modelo adoptado por las autoridades mexicanas fue el de la SS, así que las medidas más severas serían adoptadas en un periodo de máximo 90 días, que sería el tiempo en que la actividad económica tendría que reducirse e incluso pararse completamente.

6

Estas medidas, desde luego impactarían la economía, de forma severa para algunos y muy grave para otros. Desde luego el gobierno, en su papel de tranquilizante del panorama, informó sobre un México irreal, con cifras muy alegres y hasta el presidente señalando que: la pandemia “... nos vino como anillo al dedo ... para la cuarta transformación”.¹ Sin embargo, la economía ya venía cayendo por cuatro trimestres consecutivos, tres de 2019 y el primero de 2020, cuando cayó 2.2%. El desempleo con una ligera tendencia alcista de 3.3 a 3.5% de diciembre de 2018 a 3.7 en febrero de 2020; la inflación disminuyendo de 5.0 en enero de 2019 a 3.2% en marzo de 2020. Una percepción del desmantelamiento de las instituciones del estado y un presupuesto público a la baja, en las actividades esenciales que venía realizando. De esta forma se crearon expectativas de decrecimiento para 2020, SHCP reconoce una caída de 3.9%, CEPAL de 6.9%, BANXICO hasta de 8.8% y BANAMEX de 10.5%. El desempleo pudiera afectar a 1.3 millones de puestos de trabajo formal del IMSS, BANXICO a 1.4 millones de empleo formal, BANAMEX 2.0 millones y Jonathan Heath, alrededor de 10.7% de los trabajadores ocupados (4.6 millones de personas). Una encuesta telefónica del INEGI descubrió que ya podrían existir 12 millones de trabajadores desempleados, sin distinguir formales o informales.

Lo cierto es que la pandemia ya encontró una economía mexicana débil, con pocas o nulas expectativas de crecimiento en 2020, aún con el T-MEC en puerta, aunado a que el gobierno ha venido rompiendo lazos de comunicación con el sector privado, lo que origina pocas expectativas de inversión, que es la variable más importante en un proceso de desaceleración

económica. Un gobierno débil, sin posibilidades de promover una política fiscal expansiva (Fernández y otros; 1995; p. 413), ya sea a través de un mayor gasto público o reducción de los impuestos, unas variables instrumentales de la política económica sin impacto real y un sector externo incapaz de cooperar en la reactivación por las condiciones mundiales, especialmente de nuestros socios comerciales. Este es el escenario en que la pandemia tomó a la economía mexicana y no se vislumbra por donde iniciar una reactivación económica y más si el jefe de gobierno mexicano está empecinado en no apoyar a los medianos y grandes empresarios del país, que dicho sea de paso, son los que más empleo generan.

No se puede negar que las ayudas a “ninis”, adultos mayores y programas con padrones de registros pueden impulsar la economía, por el lado de la demanda, también debemos recordar que el 40% del componente nacional es importado, es decir, si actuamos estimulando la demanda, lo que podría resultar es un fuerte impacto en las importaciones de bienes de consumo final, sin que generare un círculo virtuoso en la producción y los mercados internos.

Visto así, el panorama es negro para el país, existen muchas propuestas que señalan una política keynesiana² (Cutbertson; 1976; p. 13) para estas situaciones, es decir privilegiar los instrumentos de política fiscal expansiva, especialmente el instrumento activo, con mayor gasto público. Pero al decir mayor, me refiero a un crecimiento sustancial, con respeto al que se venía manejando en años anteriores. Quizá pudiera acudirse, aunque en menor medida a los impuestos, debido a que en estos momentos el gobierno requiere de mayores ingresos. Estamos en una crisis de producción y consumo,

1 López Obrador, “Discurso de la Mañana”, 2 de abril de 2020.

2 Cutbertson, Keith, Política Económica, Ed. Limusa, México, D.F., 1976, p. 13

al mismo tiempo. Entonces, los instrumentos deben enfocarse a atender estos fundamentales de la economía.

Pero aquí es donde se incursiona en el dilema y las preguntas pertinentes son: ¿a quiénes afectará más el paro?, ¿qué sectores verán mayores descensos de su actividad y cómo impactará en el empleo?, ¿hasta dónde y hasta cuánto es necesario apoyarlos? y, ¿de dónde saldrán los recursos?

El presente análisis se orienta a responder las primeras dos preguntas, pero es importante señalar, aunque sea someramente, las respuestas a las dos últimas. Iniciare por describir lo que han hecho otros países para enfrentar la emergencia económica. Algunos países están adoptando medidas que representan un híbrido de las políticas keynesianas, como en la Unión Europea, donde están previendo aumentar el gasto público en alrededor de 410 mil millones de euros y apoyar hasta con un máximo de 800 mil euros por empresa. Al mismo tiempo, aumentar los impuestos, principalmente a los más ricos, incluso se piensa en nuevos impuestos. Una acción muy interesante es la recompra de bonos gubernamentales a través de operaciones de mercado abierto, para inyectar liquidez a la economía y al mismo tiempo, hacer bajar la tasa de interés.

Estados Unidos discute en la Cámara de Representantes un paquete por 2,000 millones de dólares, de los cuales 1,300 a 1,400 serían de apoyos y el resto (600 mil) de préstamos. Adicionalmente, está jugando con una devolución subrepticia del dólar.

Mientras tanto, en México, el presidente López Obrador propuso una política fiscal recesiva, mediante la modificación al Presupuesto de Egresos de la Federación (PEF) para 2020, mediante un Plan de 11 puntos para la austeridad, de los cuales destacan: no ejercer el 75% del presupuesto disponible de las par-

tidas de servicios generales y materiales y suministros, se posponen las acciones y el gasto del gobierno con excepción de los programas prioritarios del propio gobierno: pensión para adultos mayores, para personas con discapacidad, sembrando vida, programa de apoyo de niñas, niños e hijos de madres trabajadoras, becas para el bienestar Benito Juárez, construcción de 100 universidades públicas, entre otros, que representan alrededor de 622 mil millones de pesos, los cuales ya estaban contemplados en el PEF. No incluye una reforma fiscal.

A cambio, propone un millón de microcréditos de 25 mil pesos, a tasas preferenciales, sin embargo, no han funcionado, ya que solo se han solicitado 300, entre las objeciones que ponen los empresarios es que con 25 mil pesos es imposible reactivar negocios. BANXICO destina 750 mil millones a créditos a tasa preferencial para pequeñas y medianas empresas y el BID puso a disposición de los empresarios mexicanos una línea de crédito por 12 mil millones de dólares para empresarios de todo tipo, lo cual, el gobierno de México no aceptó avalar, lo cual, no es requisito. Además, el Fondo Monetario Internacional (FMI) otorgó un préstamo a México por 1,000 millones de dólares, que el gobierno no ha señalado hacia dónde se canalizarán.³

Después de esta digresión, se retoma la descripción. Como ya se señaló, el propósito del trabajo es dar respuesta a dos preguntas esenciales y tienen preocupados a los formuladores de política económica y a los hacen la economía: ¿de cuánto será el impacto en la economía y a quiénes afectará más este paro?, así como ¿qué sectores verán mayores descensos de su actividad y cómo impactará en el empleo?

³ Forbes Staff, México obtiene préstamo por 1,000 mdd del Banco Mundial, junio 7, 2020, <https://www.forbes.com.mx/mexico-obtiene-prestamo-por-1000-mdd-del-banco-mundial/>

Se parte de la premisa que los sectores más afectados tendrían que ser aquéllos que pararon totalmente sus actividades, es decir, que son poco esenciales a la economía -de acuerdo a los parámetros establecidos por el gobierno-, que tienen escasos encadenamientos a sectores tractor y, desde luego, su mayor peso específico en cuanto al valor de su actividad, su aportación a la economía en general y de suma importancia, la cantidad de puestos de trabajo que aportan al empleo nacional, en función del tamaño de empresas que componen los sectores. (Ver Anexo 1)

En párrafos anteriores se presentaron algunos pronósticos de los descensos esperados para la economía mexicana, tanto en PIB como en empleo. Los datos se refieren a las actividades económicas en conjunto, pero queda la inquietud por conocer un poco más abajo, específicamente, que sectores saldrán más perjudicados, que puestos de trabajo están más en riesgo de desaparecer. Y no solo por el mero conocimiento, sino porque se requiere, ante la formulación de un plan de contingencia: por dónde empezar, a quién atender de inmediato, hacia dónde enfocar los tiros de recursos, para que sean precisos y, además puedan tener un efecto multiplicador hacia el resto de la economía.

El trabajo se divide en 4 apartados: Metodología y origen de los datos, donde se presenta una breve discusión de la política económica que podría aplicarse, el instrumental de análisis, que en este caso es el Modelo Insumo Producto y la fuente de los datos. A continuación se presenta la situación en que se encontraban los sectores productivos al inicio del paro para atender el COVID-19. En el siguiente apartado se presentan los Resultados del ejercicio de simulación, primero de forma general y después por estratos ordenados de

mayor a menor impacto. El último apartado contiene las propuestas de política económica que pudiera aplicarse para cada estrato o sector, con la finalidad de que la recuperación sea más rápida. Al final se presentan las Conclusiones y Recomendaciones, donde se destacan los sectores de arrastre y las políticas más efectivas.

1. Metodología y origen de los datos

La discusión metodológica se centra en la formulación de una política económica para un país de economía abierta y que enfrenta una crisis impuesta desde afuera (importada), donde para detener su propagación fue necesario confinar a la población y detener la mayor parte de las actividades económicas por al menos 60 días. Por lo tanto, lo que se inició como una crisis sanitaria, pasa a la parte económica, con pronósticos de una fuerte caída la producción. No se trata de una crisis de realización (1929-1932), tampoco de una crisis de aumento exacerbado de precios de los *commodities* (finales de los 70's) y mucho menos de una crisis financiera (2007-2009).

Se trata de un paro brusco de la economía, con impacto en la producción y en los ingresos de los trabajadores, es decir, afectación tanto en la oferta como en la demanda, iniciando por la oferta y el cierre de las actividades impactan la demanda, al hacer caer los ingresos. Y aunque la demanda ya se encontraba deprimida, por las condiciones propias de una economía en vías de desarrollo, con mucha desigualdad de ingresos, lo cierto es que este "choque" llegó por el lado de la oferta. (Allard; 2015, cap3) Suponiendo que se estimula la demanda, en momentos que la economía se encuentra parada, lo más seguro es que los precios se elevaran y las importaciones aumentaran, porque el problema es de producción interna.

Por lo tanto, las acciones que se deben emprender son por el lado de la oferta. Una política económica que estimule la producción, es decir, una política fiscal expansiva (Agnes; 2010; cap. 2), combinando un incremento en el gasto público, con una reducción o postergación de impuestos, acompañada de una política monetaria pasiva, de inyección de liquidez mediante operaciones de mercado abierto de compra de bonos gubernamentales y la consecuente reducción de la tasa interés. El mismo proceso inflacionario pudiera impactar en un aumento en el tipo de cambio, lo cual serviría de blindaje de la industria interna.

Visto de esta forma, parece una política económica muy fácil. Pero la complicación aparece cuando se trata de identificar la parte de la oferta donde aplicar el gasto público. Y ese es el tema de este trabajo.

El estudio se fundamenta en un análisis estructural, es decir, considera la estructura de una economía, con base en su aportación a la actividad económica global y desde luego sus interacciones entre sectores, tanto como compradores (insumos), como vendedores (bienes y servicios intermedios y finales). Esta estructura está dada por el Modelo Insumo-Producto de Leontief. Para la economía mexicana, el INEGI construye la Matriz Insumo-Producto (MIP), para este trabajo se tomó la estructura de la MIP Doméstica de 2013.⁴ La estructura es una matriz cuadrada de coeficientes técnicos, que proviene de una matriz original denominada Consumo Intermedio para 79 subsectores, además comprende tres vectores: Valor Agregado, Demanda Final y el de resultados Valor Bruto de la Producción.

La fórmula para la MIP de Leontief⁵ es:

$$VBP = \beta(I - A)^{-1}$$

donde:

VBP.- valor bruto de la producción (demanda global)

B- vector de demanda final

$I - A^{-1}$.- matriz de requerimientos directos e indirectos.⁶

9

Con la finalidad de traer los datos más cerca de la realidad, se tomaron las cifras de los Censos Económicos 2018, también del INEGI.⁷ Las variables consideradas fueron: Ingresos por suministro de bienes, Empleo y Tamaño de Unidad, para 79 subsectores de actividad, de acuerdo al Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN).⁸

5 Desde luego, los resultados se enmarcan en las limitantes del modelo de Leontief, entre las que destacan: no es un modelo dinámico, representa solo un momento de la realidad económica, se fundamenta en el álgebra lineal y atiende a las Leyes de la proporción. Además, de ser conscientes del nivel de confianza de los datos del INEGI. Sin embargo, es un modelo robusto y sobre el cual están hechos la mayor parte de los Sistemas de Cuentas Nacionales de la mayoría de los países, con los cuales se calcula el PIB, tan criticado en estos días.

6 Se llega a la Matriz de Requerimientos Directos e Indirectos (MRDeI), mediante un proceso algebraico, pasando por una Matriz de Coeficientes Técnicos (MCT), que representa la estructura de cada uno de los subsectores; a la matriz identidad se le resta la MCT para obtener la MRDeI.

7 INEGI, Censos Económicos 2019, Aguascalientes, Ags., 2019. <https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2019/>

8 INEGI, Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte 2018 (SCIAN 2018), Aguascalientes, Ags., <https://www.inegi.org.mx/app/scian/>

4 INEGI, Matriz Insumo Producto, Base 2013, Aguascalientes, Ags., 2014. <https://www.inegi.org.mx/programas/mip/2013/>

Asimismo, se consideraron tres tipos de empresas:

- Las que realizan actividades esenciales y cuyo nivel de actividad no bajó durante el periodo de confinamiento. De acuerdo con el documento de Presidencia, solo nueve fueron considerados.
- Las que aun siendo esenciales tuvieron que disminuir su personal para protegerlo de la contaminación. Aquí se consideraron 11 subsectores.
- Las que fueron consideradas no esenciales y tuvieron que cerrar, al menos 60 días; se incluyeron los 59 subsectores restantes. (Ver Anexo 1)

Al vector de Demanda Final se aplicó la siguiente ponderación, por tipo de empresa:

$$DF = \left(\sum_{i=1}^{12} (pV) \right) / 12$$

donde:

DF.- vector de demanda final

p.- ponderador

V.- valor

2. Situación Inicial

De acuerdo con el INEGI, el valor de toda la actividad económica en México (VBP) es cercana a los 51 billones de pesos (alrededor de 2.8 billones de dólares). En los últimos diez años había venido creciendo a una tasa media anual de 1.8%, en términos reales. Este valor provenía del trabajo de 55.4 millones de mexicanos,⁹

⁹ Dato de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, promedio de los cuatro trimestres de 2019.

en aproximadamente 6.3 millones de unidades económicas. El primer trimestre de 2020, la economía presentó un descenso de 2.2%, comparado con periodo similar de 2018, con lo cual se acumularon cuatro trimestres consecutivos con decrecimiento de las actividades económicas, situación que no sucedía desde el último trimestre de 2008, cuando se acumularon cinco trimestres (2008 IV – 2009 IV), cuando se presentó la crisis financiera mundial.

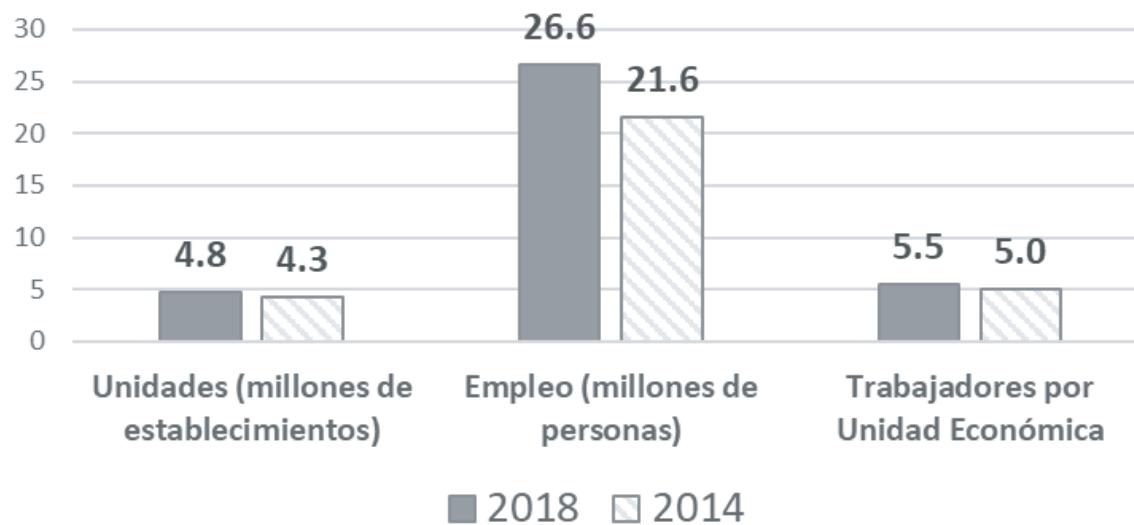
Para efectos del presente estudio, se tomaron solo los datos de unidades económicas privadas y paraestatales de los Censos Económicos 2019,¹⁰ que representan la mayor parte de los establecimientos que operan en el país,¹¹ y de acuerdo con esta información, en 2018 operaban en el país 4.8 millones, medio millón más que en 2014. En estas empresas se ocupan aproximadamente 26.6 millones de trabajadores, cinco millones más que cuando se levantó el Censo anterior. Es de destacar el aumento del empleo se origina tanto por el mayor número de empresas en operación y por el incremento en la densidad de personas ocupadas por unidad económica (10.3%) (ver Gráfica 1a).

¹⁰ Como se mencionó los Censos Económicos 2019, se sustentan en información levantada en 2018.

¹¹ Las diferencias principales se encuentran en que los Censos Económicos no incluyen el empleo generado en las actividades primarias (6.6 millones de personas) y, no se incluye el empleo que generan 285 mil unidades de servicios públicos y asociaciones religiosas.

Gráfica 1a

Unidades económicas, personal ocupado y trabajadores por unidad.



11



Fuente: elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2018, Aguascalientes, Ags., 2019.

Gráfica 1b

Cuentas de producción de las unidades privadas y paraestatales



Fuente: elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2018, Aguascalientes, Ags., 2019.

Estas 4.8 millones de unidades económicas realizaron transacciones económicas por un valor total de 26.7 billones de pesos, poco más de la mitad (52.4%) de las realizadas por toda la economía y 61% más, en términos reales, que lo registrado el quinquenio anterior, lo que pudiera significar que las condiciones de competitividad en el país, fueron favorables para la creación, crecimiento y permanencia de las empresas. Al mismo tiempo, por el lado de la demanda existieron condiciones para que los compradores se llevaran a cabo las transacciones, no se debe soslayar que existe demanda sin atender, lo genera mercados de oferentes y una amplia demanda interna aun insatisfecha.

Desde el inicio del análisis encontramos que el consumo intermedio representa el 72% de las ventas totales de bienes y servicios, es decir, que el costo de las materias primas, suministros, materiales y servicios para la producción representa casi tres cuartas partes del precio final de todos los bienes y servicios que se expenden en el país. Situación que sucedió en tan solo un quinquenio, porque en 2014 representaba el 57%. (Ver Gráfica 1b)

Se pueden establecer varias hipótesis, entre las que destacan, el aumento descomunal de los precios de los insumos, respecto a los precios pagados por el consumidor final, o bien, un aumento exagerado de los bienes importados y que se utilizan como insumos para la producción. Al revisar los datos comparativos de precios, se encontró que la primera hipótesis se corrobora, y que efectivamente, los precios al productor aumentaron más que los precios al consumidor, en más de seis puntos porcentuales (INPP: 24.6%, INPC: 18.2%), pero lo más interesante es que se dio en bienes que “administra” el gobierno, en los energéticos que crecieron 34.6% en el periodo intercensal.

La hipótesis de un aumento exagerado de los precios de los bienes importados, se deshe-

cha, al constatar que solo aumentaron 3.8%, en el mismo periodo. Respecto a los factores monetarios, el que quizás pudo haber influido fue el tipo de cambio pues el peso se devaluó casi cinco pesos (de \$14.74 a \$19.75/ por dólar), mientras que la tasa de interés para microcréditos aumentó ligeramente (de 37.9 a 39.5%). En relación con el costo de la mano de obra, pudiera tener alguna influencia, pues el salario mínimo general aumentó 24.6%, mientras que la productividad se contrajo ligeramente (0.3%).

En resumen, podría decirse que las empresas, durante esos cinco años, enfrentaron un efecto inflacionario por costos, influido por un aumento en los precios de adquisición de insumos, materias primas y servicios para la producción, principalmente por los mayores precios del petróleo, derivados y electricidad; así como el costo neto de la mano de obra. Este incremento de costos no pudo ser trasladado a los precios finales de bienes y servicios, principalmente y como se vio antes, porque los precios de los bienes importados no subieron. Entonces, las empresas nacionales o internacionales en el país, tuvieron que absorber el aumento en sus costos, o de lo contrario perderían mercado, ante los productos importados. Visto así, pudo haberse dado un beneficio, para los trabajadores, tanto por ingreso como en consumo, para los proveedores nacionales o internacionales y para el gobierno, tanto por el aumento de ingresos por la venta de energéticos, como por la recaudación fiscal, al aumentar la actividad económica.

Veamos que pasó con la retribución a los factores de la producción, porque al absorber mayores recursos el consumo intermedio, las cuentas nacionales señalan que debería haber una disminución del valor agregado, que visto de lado de la oferta, es la verdadera actividad económica. Visto del lado de la demanda, re-

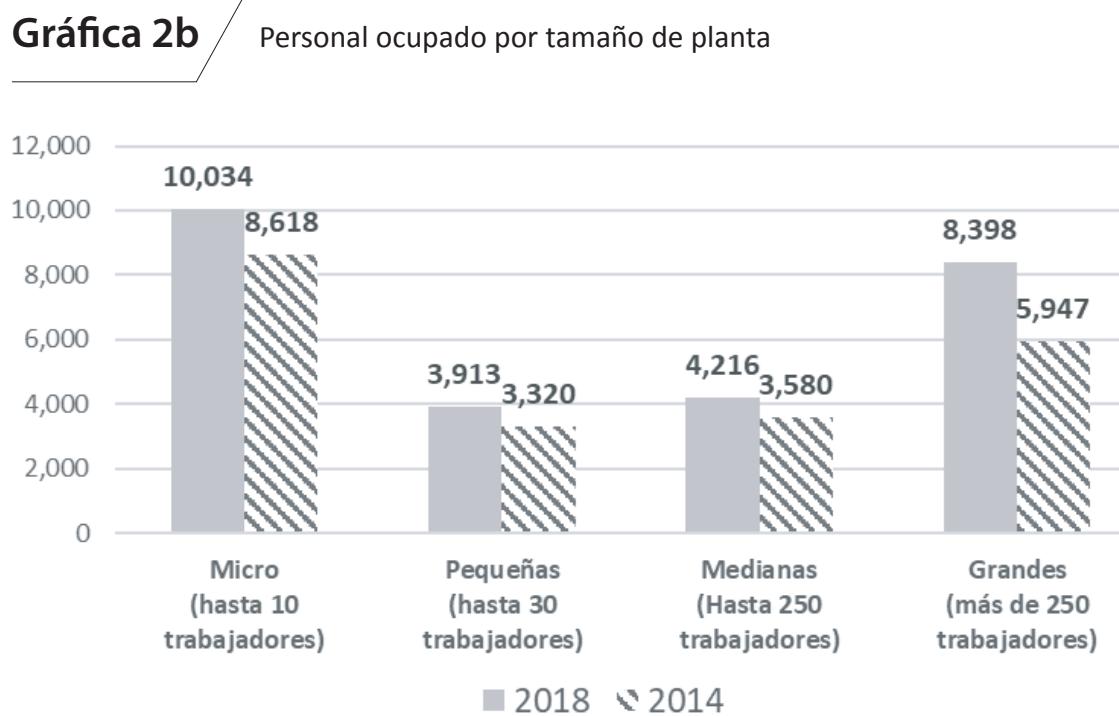
presenta los ingresos del trabajo y del capital, además de los impuestos netos de subsidios que recauda el gobierno.

Entonces, la lógica indica que los 16 puntos porcentuales que avanzó el consumo intermedio, los retrocedió el valor agregado. Esto es un grave indicador de que la economía mexicana es cada vez más, una economía maquiladora y ensambladora de productos diseñados y prefabricados en el exterior, y aquí solo se terminan, con mano de obra barata y ya terminados, vuelven al mercado internacional o se quedan en el país. Entonces, puede preverse el fenómeno de doble exacción de valor por parte de empresas transnacionales, como ya lo había advertido Edmundo Flores, para la agricultura. Se pagan menores salarios a los trabajadores, de acuerdo a su referencia internacional, porque mientras en Estados Unidos el salario mínimo es de 12 dólares la hora, en México se paga 2.73 dólares¹² y lo más grave es que el periodo analizado bajó 13%, debido, principalmente por la devaluación. Además, fijan los precios de los bienes finales, que se quedan para el mercado interno. Actualmente son bajos para depredar a las empresas mexicanas, pueden hacer que quiebren y quedarse con la parte del mercado que tenían. El desastre de la globalización. Esta situación ha sido señalada en múltiples escritos por el Premio Nobel Paul Krugman. Así, la economía nacional está entrando en un hoyo negro, que atrapa empresas, desmantela industrias y desaparece opciones de inversión y no se vislumbra una manera de salir bien librados.

Esta circunstancia es posible constatarla, tan solo con observar que la participación del valor agregado es de un 26.8%, manteniéndose la misma proporción de las retribuciones al trabajo y al capital. Aunque en el quinquenio, el pago al factor trabajo avanzó (21.1%), es derivado de la mayor contratación de personal, cinco millones más como se señaló antes, las remuneraciones promedio por trabajador desciden 16.7%, en términos reales. También las remuneraciones al capital, que incluye sueldo del empresario o del CEO más las ganancias de los inversionistas, desciden 19.3%, en términos reales. De comprobarse, sería una muy mala señal, principalmente para los dueños del capital, porque al desaparecer el estímulo a la inversión, no queda más que buscar otros destinos a sus recursos, lo cual, aceleraría la debacle de la industria nacional. (Gráfica 1b)

12 INEGI, Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera y Banco de México, 2020.

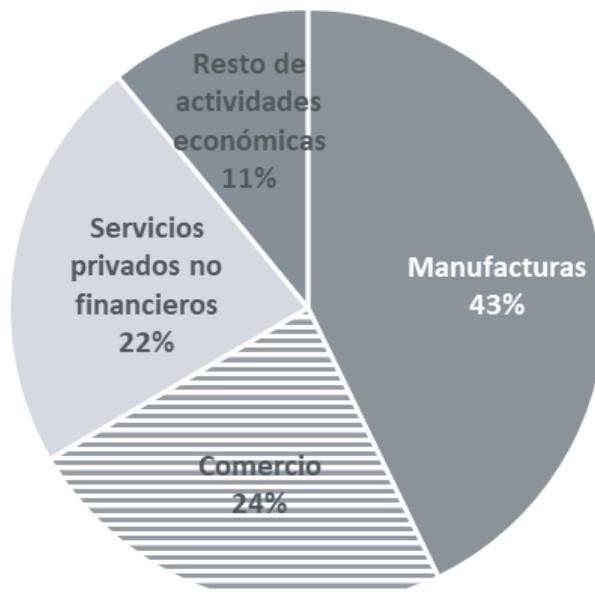
14

Gráfica 2a**Gráfica 2b**

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2018, Aguascalientes, Ags., 2019.

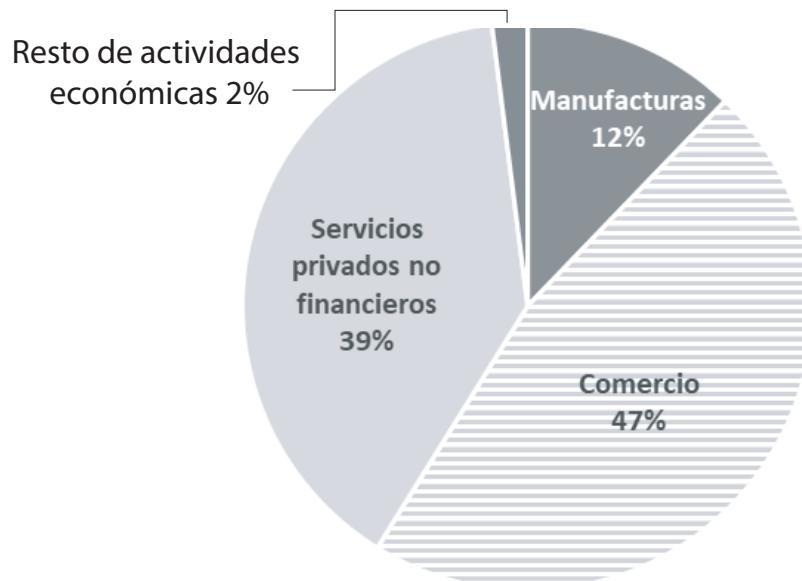
Gráfica 2c

Valor agregado por sector económico



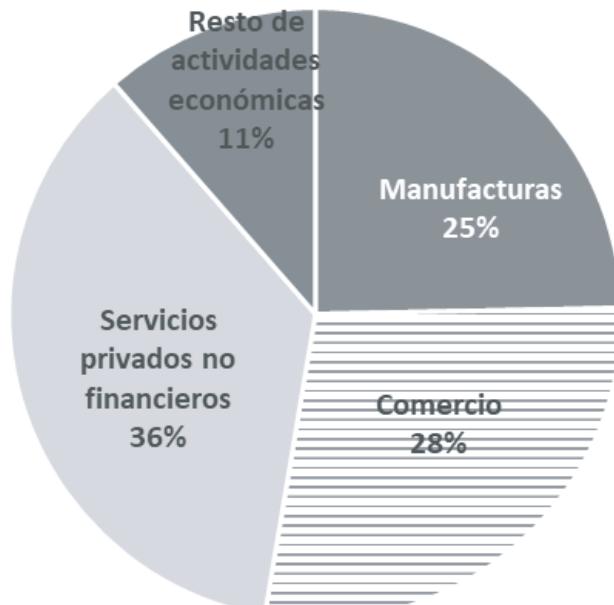
Gráfica 2d

Personal ocupado por tamaño de planta



Fuente: elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2018, Aguascalientes, Ags., 2019.

16

Gráfica 2e Empleo por sector económico**Gráfica 2f** Participación de las micro y pequeñas empresas en el total de unidades y empleo del sector

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2018, Aguascalientes, Ags., 2019.

Una característica muy representativa de nuestra economía, es que existe un predominio absoluto de las micro y pequeñas empresas (98.9%), dedicadas a principalmente al comercio y a los servicios no financieros (85.8%), es decir, una economía terciarizada y changarrizada, pero que emplean al 52.5% de los trabajadores y genera las dos terceras parte del valor agregado de la economía nacional.¹³ Esta situación no deja de ser una debilidad, especialmente cuando encontramos que la cuarta parte son de reciente creación (menos de 2 años) y solo 4 de cada 10 de estas empresas llega a la mayoría de edad (10 años). Sin embargo, se pudieran encontrar elementos de análisis interesantes, por ejemplo, que en una economía globalizada como la actual, los grandes holdings tienden o han desaparecido, por costos y centralización. (Gráficas 2a a 2f)

Aquellas grandes fábricas, con diferentes etapas correspondientes a los procesos de una cadena productiva y, que al final se integran las partes para ser ensambladas o integradas en el mismo sitio, incluso con un espacio para la venta, ya quedaron en el pasado. Hoy, por cuestiones de competitividad de costos, resulta un tanto obsoleto esa forma de trabajar. La desincorporación y deslocalización de procesos, ha traído como consecuencia que cientos de empresas, transfieran parte de sus procesos productivos a otras empresas de menor tamaño, pero quizás de mayor especialización, a través de mecanismos denominados “batch production”. Se trata de pequeñas empresas dedicadas a producir bienes o brindar servicios a otras empresas de mayor tamaño, situación muy ventajosa para ambas empresas, en diferentes aspectos como manejo de personal, administración, un bien como los botones o un proceso comercial, como la publicidad o los

trámites aduanales, para exportación. A estas formas de operar se les ha denominado *outsourcing*, a veces muy criticado por la aparición y desaparición abrupta de este tipo de empresas.

Sin soslayar la parte legal y responsabilidad tributaria, para efectos del desarrollo industrial podría resultar benéfico, toda vez que genera empleo en zonas o regiones que de otra forma sería impensable. Lo negativo de este fenómeno, es que la mayoría de las pequeñas empresas dependen de otras mayores y, cualquier situación que impida el crecimiento de la mayor, repercutirán en muchas micro y pequeñas empresas.

Aunque para el caso de México, la gran mayoría esas micro y pequeñas empresas dedicadas a los sectores comercial y de servicios, se refieren a tiendas de conveniencia en barrios y colonias, ferreterías, panaderías, tortillerías, peluquerías y salones de belleza, talleres de reparación de autos, relojes, calzado, plomería, electricidad, de la construcción, sastrería, entre otros, además de despachos contables y de abogados, poco vinculados con las grandes empresas exportadoras.

Este estado de cosas conduce a pensar en una grave debilidad de la economía nacional, un conjunto de micro y pequeñas empresas, que producen las dos terceras parte del valor agregado y emplean a más de la mitad de los trabajadores es realmente un riesgo ante cualquier señal de desestabilidad económica o política interna o externa. Pero al mismo tiempo, pudieran tener cierta fortaleza, pues sus gerentes, que normalmente son los mismos empresarios, trabajadores y administradores, pueden tener objetivos distintos a los de un CEO de una empresa mediana o grande. La gran mayoría su objetivo primordial no es la maximización de sus utilidades monetarias, como indica la teoría neoclásica, tampoco su racionalidad es completa, porque su propósito fundamental es realizar una actividad que les agrada, que como

13 Es importante señalar que se refiere a la economía formal.

dicen: "es los que sabemos hacer" y desde algún tiempo representa su forma de vida, tanto por trabajo como por ingreso. Los empresarios no se ven en ninguna otra labor, sino en la que realizan. Muchos son continuadores de una larga tradición familiar y les duele pensar que algún día pudieran bajar la cortina e irse a descansar. No acumulan capital, y muchos no tienen capacidad de ahorro y menos, convertirse en inversionistas en el sector financiero. Un segmento importante de empresarios vive pagando créditos de largo plazo que adquirieron en una entidad crediticia o con el agiotista del pueblo, que los exprimen a más no poder.

En su pequeño mundo solo existen las compras para el negocio y los precios a los cuales vender. Tienen un desconocimiento del ambiente económico, a tal grado que no les importa si subió o bajó el dólar o la tasa de interés. Simplemente viven bajo el conocimiento de cuánto pudieron vender al día y si con eso, después de pagar los gastos de su empresa, les alcanza para llevar alimento a su familia. Son empresas de subsistencia, algunas con menores ingresos que si el empresario tuviera un trabajo con sueldo fijo, algunas veces incluso sus ingresos se colocan por debajo del salario mínimo para sus trabajadores. (Gráficas 2a a 2f)

Podría decirse, que en una crisis que afecte el patrimonio de su empresa, que generalmente es el mismo de la familia, con pocos recursos, generalmente provenientes de parafinancieras o agiotistas, pueden volver a trabajar y, los trabajadores permanecerán a la espera de que continúe la actividad. La empresa es vista más que como fuente de ganancias, como parte de la vida de la familia.¹⁴

En esta crisis originada en la pandemia por COVID-19, la mayoría de estos "changarros" podrían sobrevivir. La mayoría con créditos

¹⁴ En un estudio posterior, profundizaremos en esta situación.

que conseguirán con la familia (caja familiar o tanda)¹⁵ que sería lo más deseable, o bien, con el prestamista del pueblo o con los micro bancos, como Banco Azteca, aunque paguen altos rendimientos, eso no importa. Lo más interesante es que van a echar a andar nuevamente su negocio, su forma de vida o su parte importante de la familia, porque de ello depende su subsistencia.

Por otra parte, están las medianas y pequeñas empresas que solo representan alrededor del 1% de los establecimientos, sin embargo generan alrededor de la tercera parte del valor de producción y cerca de la mitad de los puestos de trabajo formal. Es en estos sectores donde el manejo de la política económica debe ser perfectamente direccionada.

4. Resultados

Atendiendo a la metodología antes presentada y se acuerda con la teoría del desarrollo desigual y combinado, una recesión no impacta de la misma manera a desiguales, por lo tanto, el impacto en los sectores productivos no es el mismo para todas las actividades económicas, no solo por la decisión política de diferenciar la continuidad o no de sus labores, sino por el peso específico que guardan en la economía. Así que, se deben considerar cuatro aspectos fundamentales en los resultados: el tamaño del sector, medido en términos de valor de la producción, en este caso de sus ventas; el tamaño prevaleciente de las empresas que lo integran (micro, pequeñas, medianas y grandes), las relaciones que mantiene con sus proveedores

¹⁵ Tanda.- un grupo de personas se organizan poniendo una cantidad de dinero a entregar por semana, quincena o mes. La contribución se concentra en una sola persona y se hace una lista con números y fechas de entrega para que cada uno reciba la parte que corresponde. El principal valor de una tanda es la confianza.

de insumos -encadenamientos hacia atrás- y con sus compradores de los bienes o servicios que produce -encadenamientos hacia adelante-, lo cual le confiere ventajas comparativas¹⁶ y, empleo que genera, especialmente cuando se relaciona con su coeficiente capital-trabajo (desarrollo tecnológico) y la intensidad de alguno de los factores.

El escenario se construyó bajo las siguientes condiciones:

- a. La estructura de la economía y la posición de cada uno de los 79 sectores está determinada por la Matriz de Coeficientes Técnicos.
- b. Los valores de nivel de actividad, tamaño de las empresas, empleo generado y relación capital trabajo procede de los Censos Económicos.
- c. La diferenciación de sectores, por operación y no operación durante la pandemia, se refleja en su nivel de actividad.
- d. Ningún sector analizado recibe apoyo por parte del gobierno, por lo que su restablecimiento depende única y exclusivamente de sus ahorros, préstamos bancarios o de la sociedad a que los propietarios tengan acceso.
- e. El nivel de actividad económica está medido por el Valor Bruto de la Producción (VBP) a precios corrientes de mercado, que no es igual que el Producto Interno Bruto (PIB).¹⁷
- f. Para el nivel de empleo se tomaron los datos del INEGI, que considera trabajadores formales e informales.
- g. Se consideraron tres tipos de sectores propuestos, de acuerdo a las decisiones del

gobierno: *i)* aquellos que realizan actividades esenciales y que no pararon durante los días de la cuarentena, *ii)* los que, aun siendo esenciales, tuvieron que disminuir su intensidad laboral, para proteger a su personal y *iii)* los que fueron considerados no esenciales y tuvieron que parar sus actividades, por al menos 60 días.

- h. Solo considera un periodo de un año, e incluye las condiciones de la economía al primer trimestre (-2.2%).
- i. La recuperación de la economía se inicia el segundo semestre, de manera gradual con el objetivo de lograr una recuperación para finales del año.
- j. Los datos proceden de los Censos y el mapa estructural de la MIP.¹⁸
- k. El gobierno no brinda ningún tipo de apoyo a las empresas, por lo cual no se ve reflejado en el vector de demanda final.
- l. Los niveles de inversión y de exportaciones se mantienen.

Además de las condiciones anteriores, se debe tomar en consideración los supuestos y limitaciones del modelo de Leontief. Los resultados se presentan por el Valor Bruto de la Producción (VBP), para la economía en su conjunto y por subsectores de actividad económica, a este VBP también se denominará nivel de actividad económica, que es diferente al Producto Interno Bruto (PIB), pues mide el total de compras y ventas a precios de mercado de todos los sectores, es decir el valor total de la actividad comercial, sin descontar los costos de los insumos. Asimismo, el escenario fue construido de acuerdo a las restricciones de las actividades,

16 Porter, Michael, Ventaja Competitiva, ed. CECSA, p.

17 Para construir el PIB es necesario hacer algunos procedimientos matemáticos y considerar algunas variables más.

de acuerdo a la normatividad establecida por el gobierno señaladas en el anterior inciso g).

4.1 Total de la Economía

Incorporando todos los elementos anteriores, se integró el nuevo vector de demanda final, y se llevó a cabo el raseo de la Matriz, dando como resultado que los efectos de la pandemia por COVID-19, más la recesión que ya vivía la economía al inicio del confinamiento, la actividad económica pudiera caer en 30.4%, es decir, casi la tercera parte del nivel que se tenía a finales del 2019, y en concordancia con las estimaciones realizadas por la OCDE en marzo de 2020.¹⁹ Las empresas que entrarían en problemas para operar se calculan en 1.3 millones de establecimientos, principalmente de micro y pequeñas empresas a nivel nacional, lo que implicaría que se perdieran alrededor de 7.4 millones puestos de trabajo formales y con seguridad social. Al extrapolar esta pérdida a la totalidad de la población de los Censos, habría que disminuir 2.7 millones de puestos, lo que nos lleva a una pérdida global, en trabajos permanentes y eventuales por 10.1 millones de trabajos, sin considerar los pudieran perderse en el campo, donde trabajan 6.6 millones de mexicanos.

Esta pérdida de valor significa que la economía mexicana caería a niveles vistos en 2005, en términos reales y se habrían perdido empresas y puestos de trabajo formales creados en estos quince años.

¹⁹ México sería uno de los países en los que la aplicación de medidas de confinamiento completo contra el coronavirus, tendrían un mayor impacto económico, con una caída de casi el 30 por ciento de la actividad, según las estimaciones de la OCDE, que pese a ello insiste en que la prioridad es ralentizar la epidemia. París, Francia, 25 de marzo, Nota del periódico Reforma, 27 de marzo de 2020.

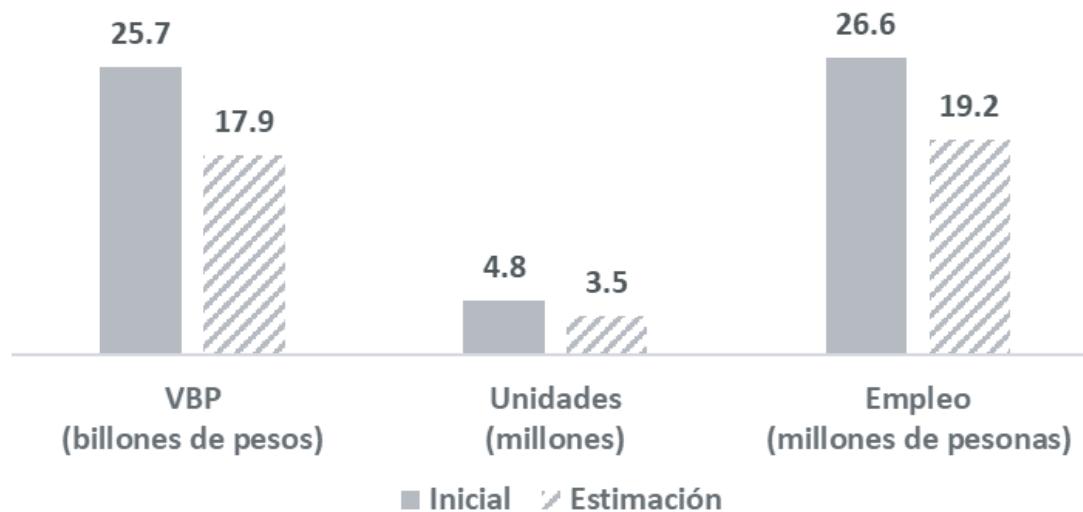
Pero faltaría por agregar el impacto a la economía informal, que de acuerdo con cálculos del INEGI, representa 22.5% del valor y 56.7% del empleo. En este aspecto los cálculos se complican un poco, pues es necesario calcular las pérdidas netas, es decir, lo que se deja de producir y emplear por la crisis sanitaria y lo que se recupera después de la pandemia, porque la fortaleza de la economía informal es constituirse como el reservorio de recursos y factores durante y después de una crisis, para que luego se puedan insertar nuevamente a la parte formal de la economía. De esta forma se calcula que la economía informal bajaría, en términos netos 16.8% el valor de producción, lo que implicaría que se perdieran alrededor de 2.1 millones de empleos²⁰. (ver gráficas 3a y 3b)

Resumiendo, esta crisis con orígenes sanitarios, pero también económicos dejaría una economía devastada, con una pérdida global del 30.4% del valor de las actividades económicas, que la pondría en los niveles de 2005, pero lo más grave y que resienten más los mexicanos, es la pérdida de empleos que alcanzaría a 12.2 millones de personas, de los sectores formal e informal, es decir, aproximadamente 1 de cada 5 mexicanos perdería su empleo, si el gobierno no interviene con políticas contracíclicas de corto plazo.

²⁰ El cálculo de informales se hizo mediante la siguiente operación: donde: trabajo informal neto; es el total del trabajo informal; t: participación % del trabajo informal (52.5%); p: pérdida por crisis; r: recuperación natural.

Gráfica 3a

Estimaciones del nivel de VBP, empresas y empleo, total de la economía formal



21

Gráfica 3b

Estimaciones del nivel de VBP, empresas y empleo, total de la economía informal



Fuente: elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2018 y los resultados del raseo de la Matriz Insumo Producto.

4.2 Por estratos

A continuación se presentan los resultados obtenidos para los 79 subsectores de la economía, de acuerdo a la estructura de la MIP doméstica y siguiendo los lineamientos mencionados al inicio del apartado.

Como las variaciones porcentuales arrojadas por el modelo para los subsectores son un poco dispersos (de 0 a -38.3%), se ordenaron por estratos, jerarquizándolos de mayores a los menores descensos, resultando 5 estratos, donde el estrato medio corresponde a las actividades que presentan una variación en derre-

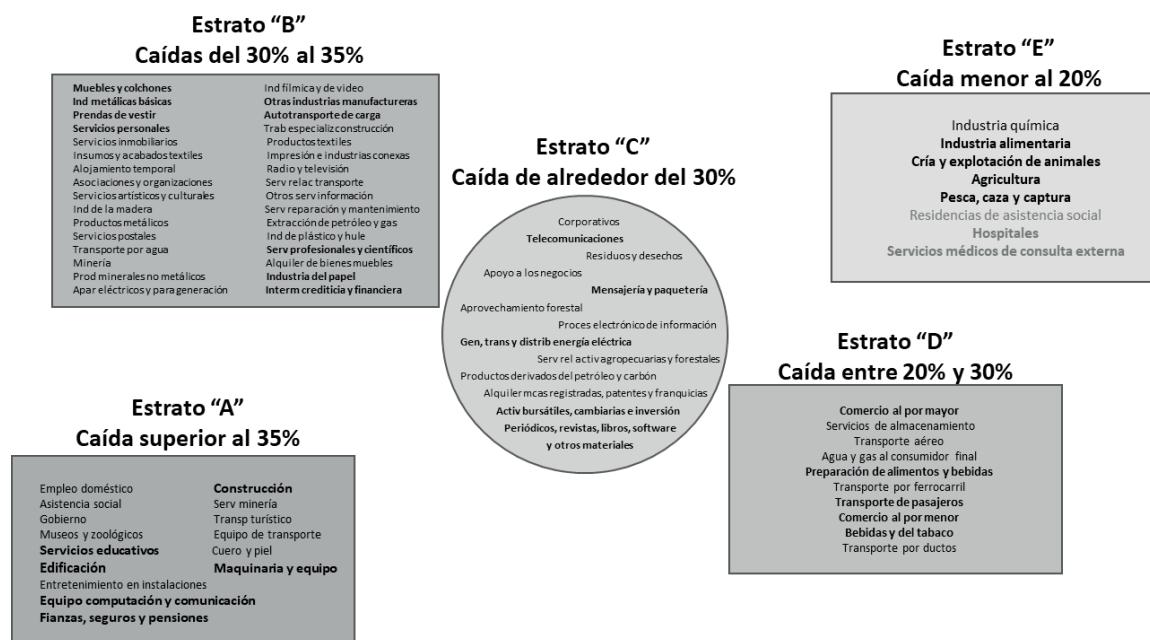
dor de la media nacional. Este ordenamiento permitirá una mejor comprensión.

Los estratos son:

- Estrato A.- Superan en mucho al promedio (caídas superiores al 35%)
- Estrato B.- Superan ligeramente el promedio (entre el 32 y 35%)
- Estrato C.- Alrededor del promedio (entre 28 y 32%)
- Estrato D.- Con bajas inferiores (entre 20 y 28%)
- Estrato E.- Con bajas muy inferiores (menos del 20%)

22

Diagrama 1. Bajas estimadas de los subsectores de la economía mexicana, como resultado del impacto de la pandemia por COVID-19-



Fuente: elaboración propia, con resultados del Modelo Insumo-Producto.

i. En el “Estrato A” se ubican los 15 subsectores que mayores caídas presentan en su valor de producción (promedio: 38.2%), tanto por el efecto del descenso del nivel de las actividades económicas al primer trimestre (2.2%), como del paro de actividades por dos meses, al ser consideradas como actividades no esenciales para la economía. Son 161 mil empresas dedicadas a brindar servicios educativos, domésticos, de entretenimiento, asistencia social, actividades gubernamentales, transporte turístico, seguros y pensiones, museos y zoológicos y producción de bienes como edificación, obras de ingeniería civil, fabricación de equipo de computación, equipo de transporte, de maquinaria y equipo y, productos de cuero y piel. Ocupan alrededor de 4 millones de personas de manera formal y aproximadamente otros 2 millones de manera informal y generan ingresos por 4.8 billones de pesos, 18.6% del valor de producción total de la economía. (Ver Gráfica 4a)

Los resultados indican que pudieran cerrar alrededor de 62 mil establecimientos, principalmente de fabricación de equipo de transporte, edificación y obras de ingeniería y, servicios gubernamentales y educativos y perderían sus empleos 1.5 millones de trabajadores formales y aproximadamente 874 mil informales. La explicación de las caídas cercanas al 40% de su actividad, de alguna forma tienen explicación, en el caso de la fabricación de equipo de transporte se debe principalmente a la caída en la demanda internacional por el cierre de las plantas en el país y en el extranjero durante el confinamiento; en edificación, obras de ingeniería y servicios gubernamentales, su explicación se inclina

más por el lado de la desaceleración económica que ya venía desde 2019 y que pudo haber agudizado por la pandemia. El caso de los servicios educativos su explicación puede ubicarse en las relaciones que tiene con el resto de los subsectores, como proveedor de mano de obra semicalificada o calificada, lo cual se puede comprobar al observar que es proveedor de 61 subsectores (encadenamientos hacia adelante) y que por el doble efecto de la crisis, algunos planteles privados tendrían que cerrar ante la falta de demanda. A lo anterior, habría que agregar que la educación en línea viene sustituyendo rápidamente la educación presencial y, este confinamiento le pudo haber dado un mayor impulso.

ii. En el “Estrato B” se ubican el mayor número de subsectores (33) y algunas actividades consideradas esenciales como transporte de carga, extracción de petróleo y gas y, radio y televisión, que aunque no tuvieron que parar totalmente por la pandemia, por las condiciones propias de las unidades económicas, resultaron ser unas de los más afectadas. Se trata de alrededor de 1.2 millones empresas, dedicadas fabricación de muebles y colchones, aparatos eléctricos y equipo, industrias metálicas básicas, de la madera y del plástico y del hule, del papel e impresión, textiles, prendas de vestir, minería y otras industrias manufactureras, hoteles; así como servicios personales, profesionales, científicos, artísticos, culturales y deportivos, postal, de reparación y mantenimiento, inmobiliarias y alquiler de muebles, y, industria filmica y del video, además de las tres señaladas arriba. En ellas laboran alrededor de 7.6 millones de personas de manera formal y se estiman otros 4 millones de trabajadores de manera informal. De

acuerdo con le INEGI, generan ingresos por ventas del orden de los 5.8 billones de pesos al año y representan un 22.5% del valor total de la producción (VBP) de la economía. (Ver Gráfica 4b)

Los resultados del modelo indican que el valor de la oferta de estas empresas pudiera caer hasta en 36.0%, lo que significa que pudieran dejar de operar unos 400 mil establecimientos micro y pequeños y dejar en el desempleo aproximadamente a 2.7 millones de trabajadores formales y alrededor de 600 mil informales, en términos netos.²¹ En este estrato destacan el transporte de carga y los hoteles, el primero porque solo bajó operaciones durante la pandemia, aunque pudiera reflejar el claro descenso de todo la actividad económica. Los hoteles con fuertes lazos con proveedores, especialmente agrupados en el sector turístico, que debería ser uno de los que pronto dejaran el confinamiento, con las debidas precauciones sanitarias, al generar una gran actividad económica, especialmente en los clústeres turísticos (Cancún, La Paz, Ixtapa, Huatulco, entre otros), donde es sector de arrastre para muchas actividades (alrededor de 68 subsectores) y lograr fuertes encadenamientos hacia atrás.

Por otra parte, no deja de sorprender que los bancos (comerciales y central), se ubiquen en este estrato, con fuertes pérdidas, siendo que pudieran ser unos de los beneficiarios al poder colocar un mayor número de créditos. Al menos que refleje el incremento de cartera vencida y de difícil cobro, de empresas declaradas en quiebra.

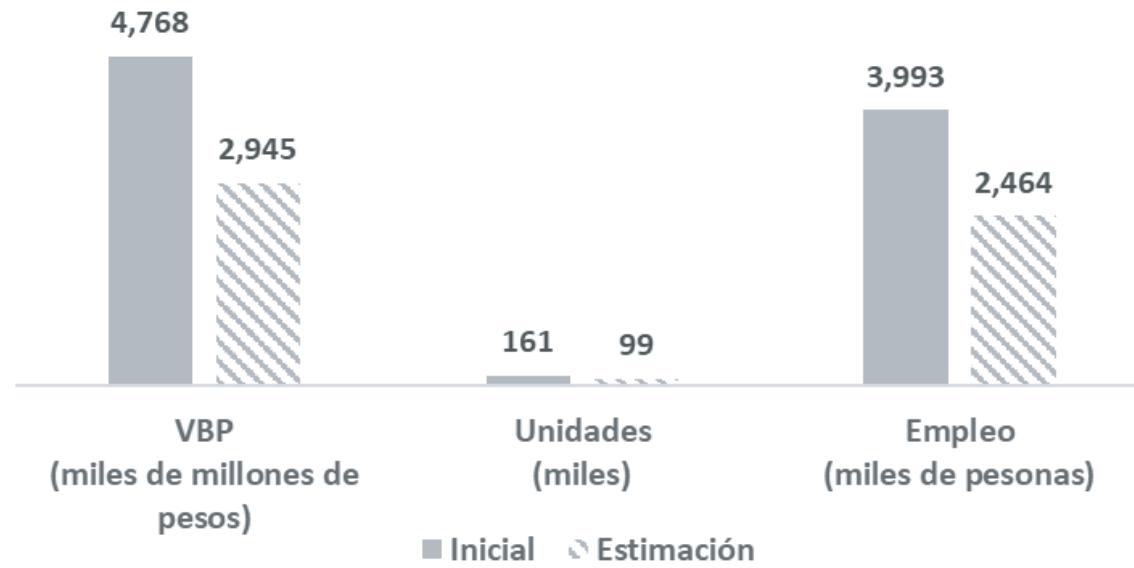
²¹ El cálculo se realizó conforme a la fórmula descrita en el párrafo de economía informal y pie de página 17.

iii. El “Estrato C” está constituido por 13 subsectores que presentarían descensos en torno al promedio nacional (30.4%), donde la mitad (7) no tuvieron que parar totalmente durante la pandemia: aprovechamiento forestal, generación y distribución de energía eléctrica, productos derivados del petróleo y del carbón, mensajería y paquetería, manejo de residuos y desechos, servicios relacionados con actividades agropecuarias y telecomunicaciones y que representan un 55% del valor de producción del estrato. Además de las anteriores, se encuentran actividades como: procesamiento de información, apoyo a los negocios, actividades bursátiles, cambiarias y de inversión, alquiler de marcas registradas, patentes y franquicias y, edición de libros, periódicos y revistas. En total suman 87,400 establecimientos, donde laboran 2.4 millones de trabajadores formales y se calcula también trabajan 1.3 millones de informales. El valor de sus actividades es poco más de 2.3 billones de pesos al año, esto es solo el 9% del total de la economía. Es de señalar que en este estrato se ubica el mayor número de empresas medianas y grandes, con un promedio de 27.4 empleados por unidad económica, el más alto de la estratificación y cinco veces el promedio nacional.²². Son tres grupos de empresas que elevan el promedio del tamaño de las empresas: distribución de energía eléctrica, productos derivados del petróleo y del carbón y, telecomunicaciones, los dos primeros sectores están constituidos por empresas quasi-monopólicas del estado y el tercero, con al menos tres grupos preponderantes en las telecomunicaciones nacionales. (Ver Gráfica 5)

²² Además de estar el promedio de las variaciones, también se encuentra la media del valor de producción (50.15) y muy cerca la del empleo (52.6%).

Gráfica 4a

Estimaciones del nivel de VBP, empresas y empleo, estrato A

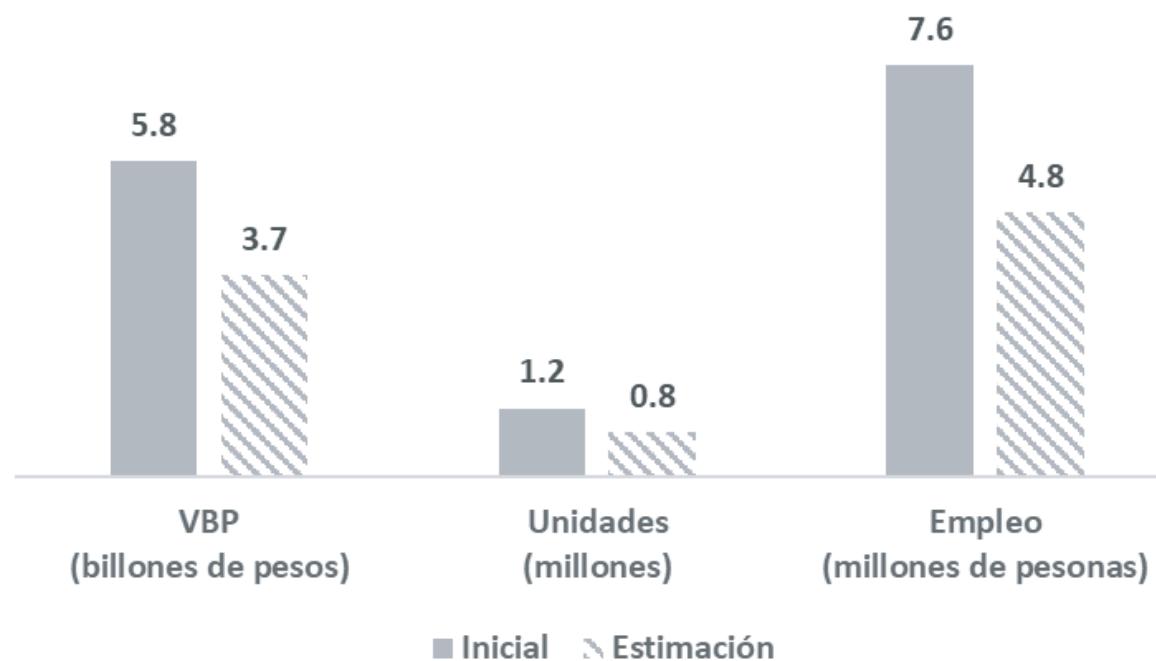


25



Gráfica 4b

Estimaciones del nivel de VBP, empresas y empleo, estrato B



Fuente: elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2018 y los resultados del raseo de la Matriz Insumo Producto, de acuerdo al escenario construido.

El impacto en estas actividades representa una pérdida promedio del 31% del valor total de producción, lo que implicaría el cierre de alrededor de 27 mil establecimientos y el despido de 740 mil trabajadores formales, que impactaría en otros 163 mil informales.²³ Se debe precisar que si el gobierno quisiera apoyar a las empresas de este estrato, tendrían que llevarse a cabo estudios y convenios empresa por empresa, para fijar reglas y establecer formas y montos de apoyo. Sólo para el caso de las privadas, porque las públicas, de alguna forma ya están siendo apoyadas, tanto con inyección de recursos, como con precios monopólicos de los bienes que producen y venden a la sociedad (ver gráfica 5).

iv. En el “Estrato D” se encuentran diez subsectores, de los cuales, la mitad fueron considerados con actividades esenciales y por lo tanto, pudieron resultar un poco menos afectados que el promedio global (26%), pero que tuvieron que disminuir su nivel de actividad, estos son: comercio al por mayor, comercio al por menor, transporte de pasajeros, almacenamiento, suministro de agua y gas. Comprende alrededor de 2.9 millones de micro y pequeñas unidades económicas y, que generalmente ocupan 10.4 millones de personas. Además de las actividades mencionadas, también están restaurantes, bebidas y tabaco, transporte aéreo y por ferrocarril. Es un estrato muy importante porque aglutina al mayor número de microempresas, de reciente creación, además, donde 4 de cada 10 no alcanza los diez años de operación. (Ver Gráfica 6b).

Es de destacar que estas actividades son las que más trabajadores formales ocupan (39%), pero también es donde más ingresos

por el valor de su actividad generan, 19 billones de pesos, anualmente de acuerdo con las cifras de los Censos. Un punto también relevante, es que sus actividades tienen un número importante de encadenamientos hacia atrás, es decir, pueden constituirse en sectores de arrastre. Asimismo, el comercio, principalmente al por menor, transporte de personas, principalmente urbano y restaurantes (fondas y loncherías), la proporción de actividades y empleos informales es de gran proporción, se podría señalar que incluso superan el promedio estimado por el INEGI para este segmento de economía y podría ser que por cada trabajador formal uno más esté colocado en el informal, de esta forma, para todo el estrato se estima que pudieran trabajar otras 6.8 millones de personas.

De acuerdo con los resultados del ejercicio, estas actividades pudieran perder, en promedio un 26 de su valor de producción, lo que llevaría al cierre de unos 700 mil establecimientos y al desempleo a 2.7 millones de trabajadores, aunque muchos de ellos pasarían del sector formal, al informal. Y nos referimos a trabajadores que, por ejemplo, eran meseros, dependientes, choferes de una compañía de autobuses, las empresas por carecer de capital de trabajo para reiniciar o continuar actividades cierra, estos trabajadores pasarían a ser vendedores ambulantes, choferes de taxi o meseros de un restaurante que no esté registrado. Aquí también podría plantearse la hipótesis que el sector informal de estas actividades, en lugar de perder trabajadores puede atraer más, o en el peor de los casos, perder menos. Así, si calculamos que hay 6.8 millones de personas laborando de manera informal en este estrato, lo más probable es que para fin de año, sigan trabajando al menos 6.5 millones.

²³ El cálculo se realizó conforme a la fórmula descrita en el párrafo de economía informal y pie de página 17.

Gráfica 5

Estimaciones del nivel de VBP, empresas y empleo, estrato C



Fuente: elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2018. Los resultados del raseo de la Matriz Insumo Producto.

- v. Finalmente, el “Estrato E” incluye a los ocho subsectores menos afectados por la crisis sanitaria (7%), menos la desaceleración económica (2%)²⁴, por lo que podría afirmarse que quedarían igual que en 2019. Aquí se agrupan actividades que por ser considerados esenciales como: servicio de hospitales, consultas médicas externas, residencias de asistencia social y para el cuidado de la salud, actividades agropecuarias y pesqueras, industrias alimentaria y química. Este estrato comprende más de 406 mil empresas, donde laboran 2.2 millones de trabajadores. Aunque predominan las micro y pequeñas empresas (98.8%), su fortaleza se encuentra en las medianas y grandes, pues dan empleo a poco más de

un millón de personas. Las empresas de este estrato cada año generan alrededor de 2.8 billones de pesos, (10.9% del total) de ingresos por venta de bienes y servicios. Es necesario aclarar que aquí solo se incluye una parte muy pequeña del sector agropecuario y pesquero, y que por lo tanto, no están considerados 6.6 millones de trabajadores del campo y mares mexicanos.

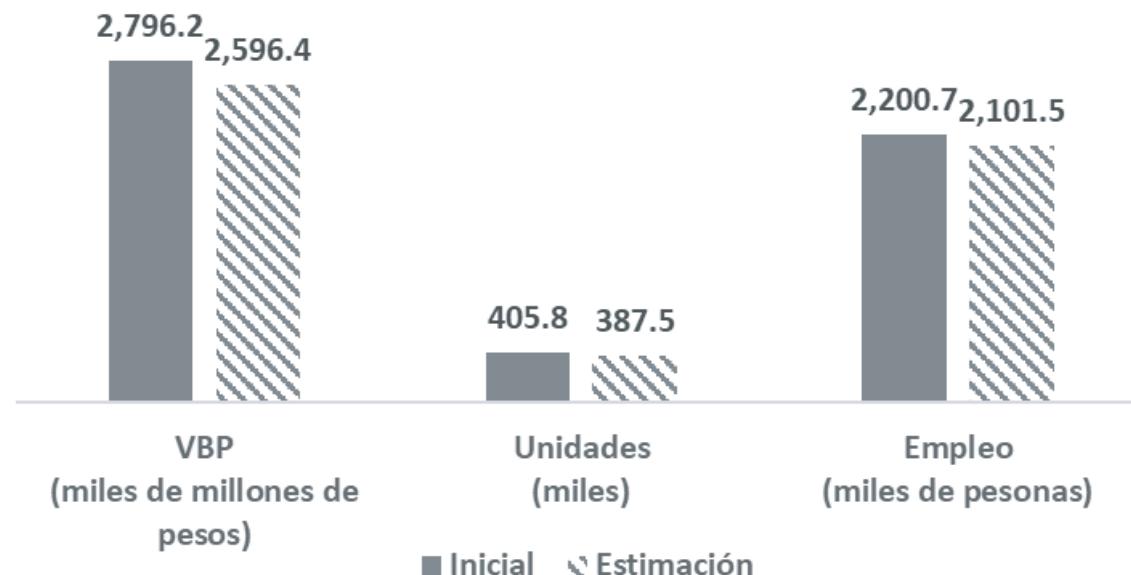
Además, debido a la vigilancia que ejerce el sector salud, podría señalarse que son pocos las personas que trabajan de manera informal, quizás solo se podrían encontrar en la industria alimentaria, principalmente las empresas ubicadas dentro de una unidad de producción rural, como en la ganadería (quesos, cremas y mantequillas) o preparaciones de conservas. Por ello se estima que solamente podría haber unos 100 mil trabajadores informales.

24 Variación del PIB trimestral 2020 I respecto a 2019 IV, INEGI, Cuentas Nacionales de México, Pib Trimestral, junio de 2020, Aguascalientes, Ags. <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

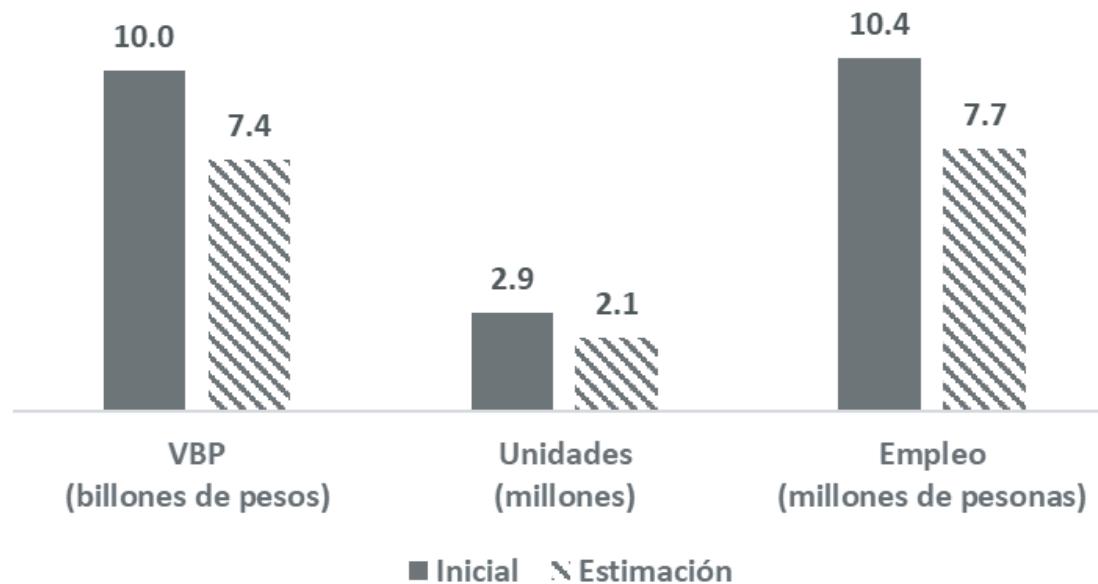
28

Gráfica 6a

Estimaciones del nivel de VBP, empresas y empleo, estrato A

**Gráfica 6b**

Estimaciones del nivel de VBP, empresas y empleo, estrato B



Fuente: elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2018 y los resultados del raseo de la Matriz Insumo Producto, de acuerdo al escenario construido.

De acuerdo con los resultados del escenario, estos sectores podrían bajar su actividad en 7.1% en promedio, lo que llevaría a que cerraran unas 18 mil empresas y pudieran perder su empleo, aproximadamente 99 mil personas. Existe información que muchos de los establecimientos dedicados al cuidado, principalmente de adultos mayores, tuvieron que cerrar desde el mes de marzo, enviando al desempleo a sus trabajadores. Además, se deben agregar los trabajadores despedidos de las empresas de las industrias alimentaria y química, lo cuales podrían ir a parar al sector informal del Estrato D.

En resumen, el ejercicio realizado permite mostrar lo vulnerable que tomó a la economía mexicana la crisis por la pandemia de COVID-19, el impacto tan grave que pueden afectar a la economía nacional y en especial a sectores ya de por si vulnerables, como los constituidos principalmente por micro pequeñas empresas y porque un cierre de 60 días no más, no lo soporta porque muchas de ellas, viven al día. Por lo que requerirán de un apoyo externo que les permitiera sobrevivir y mantener el empleo que generan.

De lo contrario y como se presentó en el apartado de situación actual, la desaparición de empresas mexicanas, su segmento de demanda sería optado por empresas extranjeras, que están dispuestas a cubrirlo, incluso con precios por debajo del mercado.

Este documento, se constituye como un llamado al gobierno del país para que sin posiciones políticas, revanchismos o divisiones sociales, se apoye al sector productivo, con políticas públicas contracíclicas, direccionadas, transparentes y perentorias. Es momento de la unidad a favor de la economía nacional.

5. Propuestas de política económica por estrato y sector

En el apartado de metodología se señaló que esta crisis no solo era de realización, sino también de producción, que es más importante. Se trata de un paro exógeno, no por falta de recursos o de ventas, se trata de atender una situación de vida o muerte de los trabajadores. Entonces, una política fiscal expansiva, dando ingresos a la población no es suficiente. Se requiere de políticas acordes a la recuperación de las actividades económicas. Ahora bien, las políticas generalizadas quizás tengan impacto en el mediano plazo, pero la crisis sanitaria por la que el mundo atraviesa requiere de actuaciones gubernamentales expeditas.

Por ello, es necesario expandir el gasto público, apoyar el ingreso de las personas que perdieron su trabajo y quizás hasta necesario apoyar a los grupos vulnerables. Pero lo más importante es que las empresas continúen con sus actividades, que la economía se reactive, pero desde la oferta y menos desde la demanda. Esas pueden ser algunas diferencias con crisis anteriores.

Y entonces surgen las preguntas: ¿se debe apoyar por igual a todas las empresas y sectores productivos?, mediante una política fiscal activa y generalizada; ¿bastará con solo disminuir o eliminar impuestos, pago de servicios?, mediante una política fiscal pasiva. ¿Trabajar para que la tasa de interés disminuya?, lo cual se puede hacer por decisión del Banco Central o a través de operaciones de mercado abierto y recomprar los papeles gubernamentales, lo cual, inyecta liquidez a la economía.

En el caso de México, una política fiscal activa generalizada no sería recomendable, toda vez que las grandes empresas serían las que

acaparan los recursos y quizá muchas de ellas no los necesiten. Lo mismo tendría que decirse de una política monetaria pasiva, disminución de la tasa de interés.

Por ello, es más recomendable una política económica dirigida, identificando la población empresarial objetivo y atender con tiros de precisión sus requerimientos. Pareciera un proceso difícil y largo, sin embargo, existe el instrumental suficiente y los bancos de datos que pudieran simplificar los procesos.

A continuación se presenta un propuesta de apoyo a los sectores vulnerables. Las propuestas de política económica que pueden funcionar mejor. La propuesta se fundamenta en tres elementos: tamaño de empresa, nivel de encadenamiento y generación de puestos de trabajo.

Unos de los múltiples instrumentos de identificación de los sectores vulnerables son los utilizados en el presente documento. Las bases de datos, además de las que tiene el INEGI, se pueden complementar con las del Sistema de Administración Tributaria (SAT), las Cámaras Industriales y de Servicios y, hasta de los líderes de organizaciones populares y de comerciantes. Esto debe hacerse sin perder el objetivo. Aquí es más importante el objetivo que los medios, porque de ello depende la pronta recuperación de la economía.

Ahora bien, por actividades se puede empezar por aquellas que mayores impactos tendrían, ya sea por su nivel de ingresos o la pérdida de empleo. De acuerdo con el análisis presentado antes, los sectores más afectados se encuentran en los estratos A y B.

- i. En el estrato A las actividades más golpeadas en su nivel de ingresos, serían principalmente:

- servicios: educativos, domésticos, de entretenimiento, asistencia social, transporte turístico, seguros y pensiones, museos y zoológicos y,
- producción: edificación, obras de ingeniería civil, fabricación de equipo de computación, equipo de transporte, productos de cuero y piel de maquinaria y equipo, que se estima bajarían sus ingresos en cerca de 40%, y pudieran perderse más de 916 mil empleos formales y casi 1.4 millones de informales, aunque predominan la micro y pequeñas empresas, son las medianas y grandes de estos sectores, las que más valor y más empleo generan (69.8%).

Aquí encontramos actividades muy diversas, incluso dentro de los servicios y la industria. En primer lugar sería necesario segmentar los apoyos por tamaño de empresas. Para la micro y pequeñas empresas los apoyos pudieran dirigirse hacia los trabajadores, es decir, apoyar una parte de la nómina de las empresas, lo cual pudiera hacerse a través de la condonación del impuesto por nómina y los pagos de seguridad social. Para las empresas, apoyar su capital de trabajo, es decir, otros gastos que no sean nómina, como la condonación del ISR y los servicios (agua y luz) al menos por el tiempo que estuvieron en paro. El resto los recursos necesarios puede ser apoyado con préstamos blandos a tasas "0" o negativas. Para las medianas y algunas grandes, quizás la postergación del pago de sus obligaciones tributarias y servicios, así como créditos blandos a tasas reales muy bajas sería necesario. En el caso de la industria de la construcción, los apoyos a proveedores y outsourcing es muy importante. Puede hacerse con las empresas contratistas o con las mismas proveedoras. En este sector son muy importantes los apoyos, puesto que son las mayores demandan-

tes de mano de obra sin capacitación y el volumen de absorción de trabajo es representativo.

ii. En el estrato D, la afectación sería principalmente a las micro y pequeñas empresas de actividades como:

- comercio: al por mayor y al por menor, almacenamiento, preparación de alimentos y bebidas, industria de bebidas y del tabaco y,
- transporte de pasajeros, aéreo y por ferrocarril, suministro de agua y gas. Se trata de 1.6 millones micro y pequeñas empresas, algunas de las cuales no dejaron de operar durante la pandemia, pero que si resultaron perjudicadas porque tuvieron que reducir su nivel de trabajo y donde la tercera parte no rebasa los dos trabajadores. Estas micro y pequeñas empresas generan poco más de 10.4 millones de empleos formales y se estima que pudieran estar 6.8 millones de informales.

En este estrato se ubican sectores muy importantes para la economía del país. El comercio, los restaurantes y bares, el almacenamiento y el transporte de pasajeros y de carga son fundamentales para el desarrollo económico. Los apoyos definitivamente tendrían que enfocarse por tamaño de empresa. El valor más grande de estas empresas es su independencia de decisión, su capacidad de sostenerse a pesar de las condiciones que imperen en el ámbito económico, aunque tengan que depender necesariamente del nivel de ingresos de sus clientes, que no es poca cosa, en tiempos de crisis es muy relevante. Para su salvación funciona perfectamente el modelo keynesiano, de dar liquidez a

los consumidores, porque la parte de la oferta pudiera considerarse salvada. Entonces, podríamos aseverar que los apoyos directos al ingreso de los consumidores pudiera ser un gran salvavidas para este tipo de empresas, aunque en el caso de las dedicadas al comercio al por menor, pudieran que depender de empresas medianas o grandes, según estén establecidos sus contratos. Al ser las micro y pequeñas las más afectadas, los subsidios del gobierno deberían ser los que primaran. Deberían dirigirse primordialmente a preservar la sobrevivencia de los establecimientos y el empleo, ya que se trata de un número muy importante de ambos. A estas empresas un descenso en la tasa de interés en nada ayudaría, puesto que los planes de continuar trascienden las ganancias. Como se mencionó antes, se trata de microempresas que no se guían por la maximización de la tasa de ganancia, sino de continuar con la actividad.

iii. Sectores con mayores encadenamientos: considerando este indicador, el comercio al por menor y al por mayor de abarrotes y alimentos, industria química, servicios de apoyo a los negocios (administración, instalaciones, empleo, colocación, secretarial, fotocopiado, cobranza, viáticos, etc.) y fabricación de equipo de transporte (automóviles y camiones, carrocerías y remolques, motores y autopartes, equipo electrónico, entre otros); serían las actividades con mayores efectos multiplicadores, incluso hacia la sociedad, pues algunas empresas de la industria automotriz han constituido polos de desarrollo regional. Lo cual trasciende a la mera actividad económica, para convertirse en empresas para el desarrollo regional.

Conclusiones

- a. La finalidad del análisis fue conocer el impacto en la economía mexicana por el paro de actividades para atender la pandemia del COVID-19, los sectores más afectados en generación de valor, pérdida de empleos o cierre de empresas. Para ello, se realizó un ejercicio de raseo con la Matriz de Insurmo Producto Doméstica y los datos de los Censos Económicos 2019.
- b. Antes de enfrentar la pandemia la economía presentaba ya algunas debilidades como un aumento en los costos de producción por el crecimiento de los precios de los energéticos, bajos salarios y menor competitividad de la mano de obra, respecto a los internacionales y pérdida de competitividad de productos nacionales frente a los importados, panorama poco propicio para las inversiones y altamente vulnerables para enfrentar la crisis sanitaria.
- c. Los resultados del modelo indican que la economía mexicana pudiera perder su nivel de actividad en 30.4%, en términos de valor de producción, cerrarían 1.3 millones de empresas y lanzando al desempleo a 12.2 millones de trabajadores, tanto formales como informales.
- d. El impacto es diferenciado considerando las características de las empresas que integran los sectores, giro, tamaño, encadenamientos y participación en los grupos. Los sectores más afectados, con descensos en su actividad hasta de un 40% serían: servicios educativos, domésticos, de entretenimiento, asistencia social, actividades gubernamentales, edificación y obras de ingeniería civil, principalmente, éstas últimas ya venían cayendo en 2019 y pudieran perderse hasta 1.5 millones de trabajos formales y aproximadamente 874 mil informales.
- e. Por cierre de empresas y mayor pérdida de empleo serían: comercio al por mayor, comercio al por menor, transporte de pasajeros, almacenamiento, suministro de agua y gas, restaurantes, industria de bebidas y tabaco, transporte aéreo y por ferrocarril, que perderían alrededor del 26% de su valor de producción, cerrarían unos 700 mil establecimientos y llevarían al desempleo a 2.7 millones de trabajadores, aunque muchos de ellos pasarían del sector formal, al informal. Aunque pudiera preverse que el sector informal pudiera no caer tanto, debido a que muchos trabajadores que perdieran su empleo en la economía formal, terminarían en laborando de manera informal, así que si calculamos que hay 6.8 millones de personas ocupadas de manera informal en este estrato, lo más probable es que para fin de año, sigan trabajando al menos 6.5 millones.
- f. Otros sectores muy afectados y donde prevalecen micro y pequeñas empresas son: fabricación de muebles y colchones, aparatos eléctricos y equipo, industrias metálicas y madera, textiles y prendas de vestir, así como servicios personales, científicos, artísticos y culturales, con caídas de alrededor del 35% de su valor de producción y con pérdidas de empleo estimadas en 2.7 millones de trabajadores formales y alrededor de 600 mil informales.
- g. La crisis sanitaria y económica que enfrentamos es exógena a la economía, por lo tanto, el instrumental propuesto por el modelo keynesiano no es completamente aplicable, pues al no ser una crisis solamente de realización, no sería suficiente enfocar el instrumental hacia incentivar la demanda, es

- necesario trabajar con la oferta.
- h. No funcionaría una política económica generalizada, se debe aplicar de acuerdo a la estructura económica, en función de sectores y tamaño de las empresas. Tampoco sería conveniente una simple reducción de la tasa de interés, puesto que hay un gran segmento de empresarios que su racionalidad poco la considera.
 - i. Se propone una política heterodoxa de acuerdos con cada uno de los sectores que requieran de apoyos. En el caso de los grandes sectores, como las industrias de la construcción, automotriz y de alimentos, se pudieran firmar acuerdos en apoyo a las empresas proveedoras. Mientras que, en el caso de sectores con predominancia de micro y pequeñas empresas, como el comercio al por menor de abarrotes y alimentos, transporte de pasajeros y restaurantes, los apoyos deben ser directos y con varios esquemas, como créditos a la palabra, con tasas de interés reales “0” o negativas, condonación el pago de impuestos y servicios, al menos el tiempo en que duró el paro, pero pudiera considerarse un plazo mayor. ☺

Bibliografía:

- Allard, Gayle, Understanding Economic Policymaking, Digital Book, Coursera, Cap. 3, 2015, https://www.itsmorethanatextbook.com/books/book_54/table_of_contents/table_of_contents.php
- Bénassy, Pierre, Jacquet, Pisani-Ferry, Economic Policy: Theory and Practice, Ed, 2010, Oxford University Press, Cap. 2, Cambridge, Mass, 2010.
- Cervino, Héctor y Garza, Gilma, Apuntes sobre un Sistema de Cuentas Nacionales, ed. UAM Azcapotzalco, Cuadernos Docentes 9, Cd, de México, D.F. 1984.
- Cutbertson, Keith, Política Económica, Ed. Limusa, México, D.F., 1976, p. 13Fernández Díaz, Andrés, et al., Política Económica, Madrid, Edit. Mc Graw-Hill, 1995.
- Fernández Díaz, Andrés, et al., Política Económica, Madrid, Edit. Mc Graw-Hill, 1995. INEGI, Censos Económicos 2019, Aguascalientes, Ags.
- INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, Fuentes y Metodología, Matriz de Insumo Producto, Año Base 2013, Aguascalientes, Ags., 2018.
- Sobarzo Fimbres, Horacio Enrique, Modelo de insumo producto en formato de matriz de contabilidad social. Estimación de multiplicadores e impactos para México, 2003, Ed. Colegio de México, CDMX, abril de 2010. <http://www.scielo.org.mx/pdf/emne/v20n2/v20n2a1.pdf>

ANEXO 1

34

SUBSECTORES CON MAYORES ENCADENAMIENTOS		
Subsector	Hacia atrás	Hacia adelante
461 - Comercio al por menor abarrotes, alim, bebidas y tabaco	77	63
325 - Industria química	74	65
431 - Comercio al por mayor abarrotes, alim, bebidas y tabaco	77	62
541 - Servicios profesionales, científicos y técnicos	77	59
517 - Telecomunicaciones	77	57
522 - Instituciones de intermediación crediticia y financiera	73	60
531 - Servicios inmobiliarios	74	58
561 - Servicios de apoyo a los negocios	75	57
336 - Fabricación de equipo de transporte	68	63
722 - Servicios de preparación de alimentos y bebidas	71	59
324 - Fabricación de prods derivados del petróleo y carbón	76	53
339 - Otras industrias manufactureras	64	63
811 - Servicios de reparación y mantenimiento	75	52
532 - Servicios de alquiler de bienes muebles	71	53
238 - Trabajos especializados para la construcción	72	51

SUBSECTORES CON MENORES ENCADENAMIENTOS

	Hacia atrás	Hacia adelante
111 - Agricultura	17	38
519 - Otros servicios de información	37	18
112 - Cría y explotación de animales	10	44
562 - Manejo de residuos y desechos, y serv remediación	17	34
211 - Extracción de petróleo y gas	3	46
624 - Otros servicios de asistencia social	1	44
113 - Aprovechamiento forestal	9	28
114 - Pesca, caza y captura	4	30
712 - Museos, sitios históricos, zoológicos y similares	1	31
491 - Servicios postales	13	18
115 - Servicios rel con actividades agropecuarias y forestales	8	17
486 - Transporte por ductos	2	21
487 - Transporte turístico	1	18
521 - Banca central	1	18
623 - Residencias de asistencia social y cuidado de la salud	0	19

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI, Matriz de Insumo Producto Doméstica, 2013, Aguascalientes, Ago. 2014

ANEXO 2

SUBSECTORES ECONÓMICOS DONDE SE ENCUENTRAN LAS ACTIVIDADES ESENCIALES QUE NO PARARON EN LA PANDEMIA	
111 - Agricultura	484 - Autotransporte de carga
112 - Cría y explotación de animales	485 - Transporte terrestre de pasajeros, excepto por ferrocarril
113 - Aprovechamiento forestal	486 - Transporte por ductos
114 - Pesca, caza y captura	487 - Transporte turístico
115 - Servicios relacionados con actividades agropecuarias y forestales	488 - Servicios relacionados con el transporte
211 - Extracción de petróleo y gas	491 - Servicios postales
212 - Minería de minerales metálicos y no metálicos, exc petróleo y gas	492 - Servicios de mensajería y paquetería
213 - Servicios relacionados con la minería	493 - Servicios de almacenamiento
221 - Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica	511 - Periódicos, revistas, libros, software y otros materiales
222 - Suministro de agua y de gas por ductos a consumidor final	512 - Industria filmica y del video, e industria del sonido
236 - Edificación	515 - Radio y televisión
237 - Construcción de obras de ingeniería civil	517 - Telecomunicaciones
238 - Trabajos especializados para la construcción	518 - Proceso electrónico de información, hospedaje y otros servicios
311 - Industria alimentaria	519 - Otros servicios de información
312 - Industria de las bebidas y del tabaco	521 - Banca central
313 - Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles	522 - Instituciones de intermediación crediticia y financiera no bursátil
314 - Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir	523 - Actividades bursátiles, cambiarias y de inversión financiera
315 - Fabricación de prendas de vestir	524 - Compañías de fianzas, seguros y pensiones
316 - Curtido y acabado de cuero y piel, y fab productos de cuero, piel	531 - Servicios inmobiliarios
321 - Industria de la madera	532 - Servicios de alquiler de bienes muebles
322 - Industria del papel	533 - Servicios de alquiler de marcas registradas, patentes y franquicias
323 - Impresión e industrias conexas	541 - Servicios profesionales, científicos y técnicos
324 - Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón	551 - Corporativos
325 - Industria química	561 - Servicios de apoyo a los negocios
326 - Industria del plástico y del hule	562 - Manejo de residuos y desechos, y servicios de remediación
327 - Fabricación de productos a base de minerales no metálicos	611 - Servicios educativos
331 - Industrias metálicas básicas	621 - Servicios médicos de consulta externa y servicios relacionados
332 - Fabricación de productos metálicos	622 - Hospitales
333 - Fabricación de maquinaria y equipo	623 - Residencias de asistencia social y para el cuidado de la salud
334 - Fab equipo computación, comunicación, medición y otros equipos	624 - Otros servicios de asistencia social
335 - Fab de aparatos eléctricos y equipo generación de electricidad	711 - Servicios artísticos, culturales y deportivos, y otros servicios
336 - Fabricación de equipo de transporte	712 - Museos, sitios históricos, zoológicos y similares
337 - Fabricación de muebles, colchones y persianas	713 - Serv entretenimiento en instal recreativas y otros serv recreativos
339 - Otras industrias manufactureras	721 - Servicios de alojamiento temporal
431 - Comercio al mayoreo abarrotes, alimentos, bebidas, hielo y tabaco	722 - Servicios de preparación de alimentos y bebidas
461 - Comercio al menudeo abarrotes, alimentos, bebidas, hielo y tabaco	811 - Servicios de reparación y mantenimiento
481 - Transporte aéreo	812 - Servicios personales
482 - Transporte por ferrocarril	813 - Asociaciones y organizaciones
483 - Transporte por agua	814 - Hogares con empleados domésticos

Fuente; Elaboración propia, con los datos de la Conferencia de Prensa de la Secretaría de Salud del 30 de marzo de 2020

- Subsectores que abrieron al 100% en al menos dos meses de confinamiento.
- Subsectores que abrieron al 50% o menos durante el confinamiento.
- Subsectores que no abrieron, al menos en dos meses.

La Economía Mexicana en 2019 y perspectivas para 2020

The Mexican Economy in 2019 and perspectives for 2020

Diana López Hernández*

36



Palabras clave

Aspectos macroeconómicos de las finanzas públicas
Economía del sector público
Gasto público de la administración central
Presupuesto, déficit y deuda pública

Key words

Macroeconomic Aspects of Public Finance
Public Economics
National Government Expenditures and Related Policies
National Budget, Deficit, and Debt

Jel: E6, H, H5, H6

1 Doctora en Economía. Profesora Asociada “C” de Tiempo Completo de la Facultad de Economía de la UNAM. dianalhe@economia.unam.mx

Resumen

Este artículo analiza el desempeño macroeconómico de la economía mexicana en 2019 y reflexiona sobre las perspectivas para 2020. La promesa del actual gobierno de alcanzar una tasa de crecimiento económico de 4% promedio anual parece cada vez más lejana, sobre todo considerando los efectos negativos que la pandemia de Covid-19 tendrá sobre la economía mundial y nacional. La caída de la actividad económica y la pérdida de empleos son inevitables, por lo que resulta urgente instrumentar una política económica anticíclica que permita reactivar la economía lo más rápido posible, de lo contrario, la recesión será más profunda y duradera. Con este propósito la inversión, tanto pública como privada, deberá tener un papel protagónico.

Abstract

This article analyzes the macroeconomic performance of the Mexican economy in 2019 and it reflects on the prospects for 2020. The promise of the current government to achieve an average annual economic growth rate of 4% seems increasingly distant, especially considering the negative effects that the Covid-19 pandemic will have on the world and national economy. The fall in economic activity and the loss of jobs are inevitable, so it is urgent to implement an anti-cyclical economic policy that allows the economy to revive as quickly as possible, otherwise the recession will be deeper and more lasting. For this purpose, investment, both public and private, should have a leading role.

Introducción

Cuando el presidente Andrés Manuel López Obrador ocupó el cargo en diciembre de 2018 recibió un legado de bajo crecimiento económico, elevados niveles de violencia, corrupción y enorme desigualdad y pobreza. Sin embargo, su triunfo generó expectativas de cambio en materia económica, política y social. Respecto al crecimiento económico el presidente prometió que el producto interno bruto (PIB) del país crecería 4% promedio anual durante su gestión, como se verá en los próximos párrafos, los resultados del primer año de gobierno son poco halagüeños en esa materia. A ello se suman, la recesión económica mundial agudizada por la pandemia de Covid-19, la caída de los precios del petróleo y una política económica interna que, en los hechos, se sostiene sobre los mismos fundamentos de la estabilidad macroeconómica.

En las siguientes secciones se hace un balance macroeconómico del año 2019 en el que se revisan el entorno externo y el papel del consumo, la inversión y las exportaciones en el desempeño de la actividad económica. Posteriormente se estudian los retos que se presentan para la economía en 2020, en particular los derivados de la pandemia Covid-19 y la respuesta que se ha dado en materia de política económica. Por último, se presentan algunas consideraciones finales.

1. El contexto internacional

La economía mundial mostró una desaceleración en 2019, creciendo a su nivel más bajo desde la crisis mundial de 2009 -2.9% de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional-. Este resultado se explica por las prolongadas disputas comerciales, principalmente entre China y Estados Unidos; la incertidumbre geopolítica; la desaceleración en la inversión doméstica y la volatilidad de los mercados financieros internacionales y nacionales.

Los conflictos comerciales generaron una disminución del comercio mundial (0.3%, según estimaciones de la ONU), ocasionando incertidumbre en las inversiones y una mayor percepción de riesgo en los mercados financieros (véanse ONU, 2020; FMI, 2020 y Banco Mundial, 2020). La menor tasa de expansión de la inversión y el comercio mundiales impactaron negativamente el crecimiento de la producción industrial.

El contexto externo no fue favorable para la economía mexicana. Las exportaciones del país mostraron una importante desaceleración respecto al año anterior como resultado de la desaceleración de la economía estadounidense -el PIB de Estados Unidos (EUA) creció 2.3% en 2019, su menor tasa desde 2016-; las tensiones comerciales entre EUA y China -con efectos negativos sobre las cadenas de suministro internacionales, particularmente en los sectores de la electrónica y el automóvil-; así como la incertidumbre sobre la negociación del T-MEC. Fue hasta el 10 de diciembre de 2019 cuando los representantes comerciales de Canadá, Estados Unidos y México firmaron un “Protocolo Modificatorio” del nuevo Tratado. En marzo de 2020 se completó la ratificación del T-MEC por los respectivos Congresos de los tres países y se espera que entre en vigor el 1 de junio.

Otro aspecto poco favorable para la economía mexicana fue el comportamiento altamente volátil de los precios del petróleo durante todo el año 2019. Esta volatilidad se debió, principalmente, a las expectativas sobre la oferta mundial de crudo generadas por las tensiones geopolíticas entre Estados Unidos e Irán. El precio de la mezcla mexicana de petróleo promedió en 2019, 55.8 dólares por barril, 9.5% menor que en 2018 y 45% menos que en 2012, el pico promedio anual anterior, aunque se mantuvo en el nivel estimado en los Criterios Generales de Política Económica (CGPE) 2019, de 55 dólares por barril.

En lo que va de 2020 la situación mundial del hidrocarburo se ha complicado. La caída en la demanda ocasionada por el freno en la actividad económica mundial, en gran medida derivada de la pandemia por coronavirus, ha propiciado una caída histórica en los precios del petróleo. A esta situación se sumó una guerra de precios entre Arabia Saudita y Rusia, generando reducciones adicionales en el precio del crudo. A mediados de abril se logró un acuerdo entre la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) y sus aliados (OPEP+) para recortar la producción petrolera mundial y paliar la crisis derivada de la pandemia de Covid-19 -9.7 millones de barriles diarios saldrán del mercado internacional a partir del 1 de mayo-. No obstante, estas medidas han sido insuficientes para frenar la caída de los precios del petróleo debido a que la demanda por el energético continúa deprimida ya que en la mayoría de los países se mantienen las medidas de cuarentena y los almacenes de todo el mundo se encuentran prácticamente llenos.

Las perspectivas del mercado petrolero para la mezcla mexicana indican que en 2020 el precio promedio será menor al observado en 2019 por una combinación de exceso de oferta y ma-

yor acumulación de inventarios. Una caída del precio de la mezcla mexicana por debajo de lo establecido en el Presupuesto de Egresos tendrá consecuencias importantes para las finanzas públicas y la estrategia económica del país.

Si bien al final de 2019 el panorama de crecimiento mostraba señales de recuperación y menor incertidumbre política y comercial, en los primeros meses de 2020 las perspectivas de crecimiento económico se han deteriorado significativamente, tornándose negativas, como resultado de la interrupción en la actividad económica derivada de la pandemia COVID-19. El FMI prevé que la economía mundial se contraiga -3% este año, contracción mayor a la observada durante la crisis de 2008-2009.

Más aún, el organismo advierte que la caída puede ser más intensa ya que el pronóstico está sujeto a una extrema incertidumbre al depender de factores difíciles de predecir, como por ejemplo, la trayectoria de la pandemia, la intensidad y eficacia de los esfuerzos de contención, el grado de las perturbaciones en la oferta, las repercusiones del endurecimiento drástico de las condiciones en los mercados financieros mundiales, variaciones de los patrones de gasto, cambios de comportamiento (como una renuencia de las personas a visitar centros comerciales y utilizar transporte público), efectos en la confianza y volatilidad de los precios de las materias primas (FMI, 2020b).

Los efectos para la economía mexicana se prevén más severos debido a la propagación del Covid-19, los efectos colaterales de las medidas aplicadas por los diversos países para contener su transmisión, la caída de los precios del petróleo, la salida de capitales financieros en busca de mercados más seguros, entre otros.

2. La economía mexicana en 2019

En 2019, el producto interno bruto (PIB) de México registró una caída de -0.1% respecto a 2018, se trata del nivel más bajo desde la crisis de 2009. Sin embargo, existe en el país una tendencia natural a que el primer año de gobierno sea de bajo crecimiento. Medido en términos del PIB real, en los últimos treinta años (1989-2019), el mejor primer año de gobierno fue el de Salinas, con un crecimiento promedio anual de 4.1% en términos reales, le siguen Calderón, 2.3% y Peña, 1.4%. En el segmento negativo se encuentran Zedillo, -6.3% y Fox, -0.4% por ciento.¹

Podemos encontrar explicaciones distintas para cada periodo, pero tienen en común que siempre en el primer año de gobierno existe austeridad en el gasto público, ya que se necesita más tiempo para echar a andar los proyectos de inversión prioritarios y existe cierta cautela entre los inversionistas privados, esta última pudiera ser mayor en 2019 dado el carácter del nuevo gobierno de signo político diferente a los anteriores.

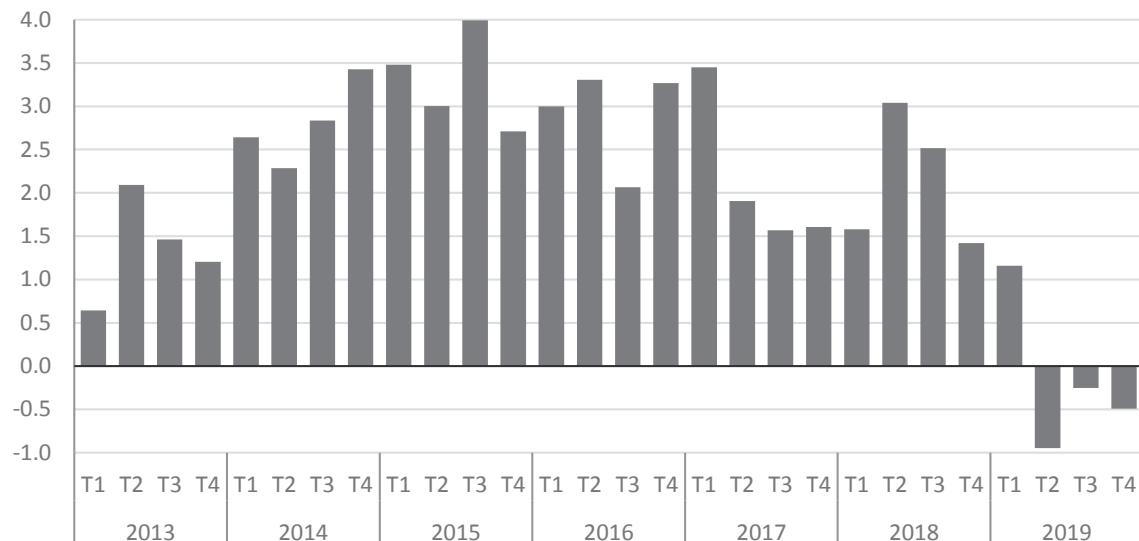
Considérese, además, que, como se aprecia en la gráfica 1, la trayectoria de la actividad económica era descendente al menos desde el segundo trimestre de 2017. En el segundo trimestre de 2018 se observa un ligero repunte para volver a la tendencia descendente en el tercer trimestre de ese año. Es decir, la desaceleración de la actividad económica inició antes de 2019 aunque se agudizó en este año, en especial en los trimestres II y IV.

¹ Los datos de crecimiento son variaciones anuales del PIB real, base 2013, obtenidas de cálculos propios con información del Banco de Información Económica del INEGI.

Gráfica 1

Producto Interno Bruto trimestral, 2013-2019

Variación respecto al mismo trimestre del año anterior (%)



Fuente: elaboración propia con información del Sistema de Cuentas Nacionales de México, INEGI.

Sectorialmente, la contracción de la actividad económica se explica por la caída de la actividad industrial y la desaceleración de las actividades primarias y terciarias. El sector agropecuario fue el que tuvo un mayor crecimiento, 1.9%, aunque menor al de los seis años anteriores. La actividad industrial presentó una contracción de -1.8%, explicada principalmente por la caída en

la producción petrolera, -6.7%, la construcción, -5%, y la minería no petrolera, -2.2%; así como la desaceleración en la actividad manufacturera, 0.4%, y electricidad, gas y agua, 2.3%. El sector servicios presentó una desaceleración en 2019 resultando en un crecimiento de 0.4% (véase cuadro 1).

Cuadro 1. Producto Interno Bruto 2013-2019, sectores seleccionados

Concepto	Variación anual (%) ^{1/}										
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2019-1	2019-2	2019-3	2019-4
PIB Total	1.4	2.8	3.3	2.9	2.1	2.1	-0.1	1.2	-0.9	-0.3	-0.5
Actividades primarias	2.3	3.8	2.1	3.5	3.4	2.4	1.9	1.5	-0.2	5.4	1.6
Agricultura	4.7	4.4	1.6	5.6	4.0	2.7	1.8	1.4	-1.1	8.1	1.2
Actividades secundarias	-0.2	2.6	1.2	0.4	-0.2	0.5	-1.8	-0.5	-3.0	-1.5	-2.1
Minería no petrolera ^{2/}	2.4	1.4	4.6	3.7	0.0	-2.4	-2.2	-3.5	-3.3	-1.8	-0.2
Petróleo ^{3/}	-1.1	-2.9	-6.1	-5.2	-10.4	-6.8	-6.7	-10.1	-9.2	-6.2	-1.0
Electricidad, gas y agua ^{4/}	0.6	8.1	1.7	0.1	-0.4	7.5	2.3	0.3	1.8	2.5	4.7
Construcción	-1.6	2.7	2.4	1.9	-0.8	0.5	-5.0	-0.2	-7.1	-6.9	-5.8
Manufacturas	0.5	4.0	3.0	1.6	3.0	1.8	0.2	1.6	-0.2	1.3	-1.7
Actividades terciarias	2.2	2.7	4.3	3.9	3.1	2.9	0.4	1.9	-0.1	0.1	0.0

Notas: ^{1/} en el caso de valores trimestrales se presenta la variación (%) respecto al mismo trimestre de 2018; ^{2/} se refiere a Minería de minerales metálicos y no metálicos, excepto petróleo y gas; ^{3/} incluye petróleo y gas; ^{4/} Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y gas por ductos al consumidor final.

Fuente: elaboración propia con datos de Sistema de Cuentas Nacionales de México, INEGI.

41

Balanza comercial

En 2019 las exportaciones fueron el elemento dinámico de la economía, sin embargo, su efecto de arrastre fue, como ha sido en los últimos 30 años, insuficiente. Su crecimiento fue, más bien, moderado, 2.3%, llegando a una cifra récord de 461,116 millones de dólares. Se trata del incremento más débil desde las caídas de 2015 y 2016 (-4.1 y -1.7%, respectivamente). Este menor ritmo de crecimiento se debió a la desaceleración de la actividad económica global que se manifiesta en la caída del comercio internacional de los países importantes -destacando para el caso de México la desaceleración de la economía estadounidense-; la incertidumbre ocasionada por las disputas comerciales entre China y Estados Unidos y la negociación del T-MEC.

El rubro petrolero volvió a lastrar la categoría, con un descenso de -15.1% en el año

-aunque su participación relativa en las exportaciones totales es solo de 5.6%- . Las exportaciones extractivas también se redujeron, -0.7%; mientras que las exportaciones manufactureras, que representan 89% del total, crecieron 3.4% y las automotrices, 3.9%, crecimientos menores al año anterior. Este incremento relativamente bajo, en comparación con los dos años previos, está asociado al menor ritmo de actividad industrial en Estados Unidos, en particular a la reducción de la producción en el sector automotriz por el rompimiento temporal en las cadenas de suministro de los sectores electrónico y automotriz como resultado del conflicto comercial China-EU. Así como a las medidas de contención ante la pandemia del Covid-19. En contraste, las exportaciones agropecuarias crecieron 9.7% en 2019, ritmo mayor al de 2018 (véase el cuadro 2).

Cuadro 2. Exportaciones por sector de actividad económica, 2013-2019

Concepto	Millones de dólares						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Totales	380,015	396,914	380,550	373,948	409,433	450,685	461,116
Agropecuarias	11,302	12,332	13,126	14,845	16,000	16,508	18,106
Extractivas	4,714	5,064	4,505	4,368	5,427	6,232	6,189
Manufactureras	314,517	337,149	339,821	335,911	364,280	397,344	410,836
Petroleras	49,481	42,369	23,100	18,825	23,725	30,601	25,985
Variación anual							
Concepto	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Totales	2.5	4.4	-4.1	-1.7	9.5	10.1	2.3
Agropecuarias	3.6	9.1	6.4	13.1	7.8	3.2	9.7
Extractivas	-3.9	7.4	-11.0	-3.0	24.2	14.8	-0.7
Manufactureras	4.1	7.2	0.8	-1.2	8.4	9.1	3.4
Petroleras	-6.6	-14.4	-45.5	-18.5	26.0	29.0	-15.1

Fuente: elaboración propia con información de INEGI

En cuanto a las importaciones, disminuyeron -1.9% respecto a 2018 generando un monto de 455,295 millones de dólares. Las principales reducciones se dieron en la importación de bienes de capital, -8.9%, resultado de la caída en la inversión privada. Las compras en el exterior de bienes de consumo disminuyeron -3.1% lo que sugiere una demanda interna débil, particularmente de bienes duraderos. La importación de bienes intermedios también se redujo, -0.8%, respecto a 2018, considerando

que en nuestro país el nivel de insumos extranjeros necesarios para la generación de bienes exportables ronda el 60%; esta contracción es consistente con la desaceleración de las exportaciones y la contracción de la actividad manufacturera.

El comportamiento de las exportaciones e importaciones de bienes en 2019 generó un superávit comercial de 5,820 millones de dólares, lo que refleja la atonía en el crecimiento del PIB.

Cuadro 3. *Importaciones por tipo de bien, 2013-2019*

Concepto	Millones de dólares						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Totales	381,210	399,984	395,234	387,070	420,395	464,302	455,295
Consumo	57,329	58,300	56,280	51,951	57,338	63,118	61,168
Uso Intermedio	284,823	302,036	297,714	295,400	322,039	355,297	352,340
Capital	39,057	39,648	41,240	39,719	41,017	45,887	41,787
Variación anual							
Concepto	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Totales	2.8	4.9	-1.2	-2.1	8.6	10.4	-1.9
Consumo	5.6	1.7	-3.5	-7.7	10.4	10.1	-3.1
Uso Intermedio	2.5	6.0	-1.4	-0.8	9.0	10.3	-0.8
Capital	1.3	1.5	4.0	-3.7	3.3	11.9	-8.9

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI.

43

Consumo, inflación y mercado laboral

Por el lado de la demanda, el consumo total tuvo un incremento débil en 2019, 0.3%. El consumo privado creció también a un ritmo bajo, 0.6% respecto a 2018. Si bien a finales del tercer trimestre de 2019 el consumo privado mostró un repunte, se observó un menor dinamismo durante el periodo octubre-noviembre.

Ello debido a la desaceleración del consumo de bienes nacionales e importados y a la debilidad en el consumo de servicios nacionales (Banxico, 2020: 19). Aunque la confianza del consumidor se mantuvo alta -en diciembre de 2019 el Indicador de Confianza del Consumidor se situó en 43.4 puntos, nivel que implicó una variación mensual de 0.1 puntos-² ésta

no se tradujo en un mayor consumo de bienes duraderos, el cual, por el contrario, disminuyó 2.9% en 2019. Por su parte, el consumo de gobierno se redujo -1.5% respecto a 2018, resultado del menor ejercicio y reorientación del gasto público en la primera mitad del año.

² Datos obtenidos de INEGI *Indicador de Confianza del Consumidor. Cifras durante diciembre de 2019*, Comunicado de prensa núm. 09/20, 10 de enero.

Cuadro 4. Oferta y demanda agregadas, 2013-2019

Concepto	Variación real anual (%)						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Oferta	1.0	3.4	3.4	2.3	2.9	2.3	-0.1
Producción bruta	0.8	2.9	3.0	2.1	2.2	1.6	0.1
Importaciones de bienes y servicios	2.1	5.9	5.9	2.8	6.4	5.9	-1.1
Demanda	1.0	3.4	3.4	2.3	2.9	2.3	-0.1
Consumo	1.6	2.2	2.6	3.6	2.8	2.4	0.3
Privado	1.8	2.1	2.7	3.7	3.2	2.3	0.6
Público	0.5	2.6	1.9	2.6	0.7	3.0	-1.5
Inversión Fija Bruta	-3.4	3.1	5.0	1.0	-1.6	0.9	-4.9
Privada	-3.8	4.5	8.9	1.4	0.4	1.2	-3.9
Pública	-1.6	-2.3	-10.7	-0.8	-11.9	-0.9	-10.8
Exportaciones de bienes y servicios	1.4	7.0	8.4	3.6	4.2	5.9	1.1

Fuente: elaboración propia con información del Banco de Información Económica del INEGI.

44

Entre los factores que contribuyen a explicar el comportamiento del consumo privado destaca la evolución del salario mínimo que tuvo un incremento de 16%, al pasar de 88.36 pesos diarios en 2018 a 102.68 en 2019.³ Además, durante el cuarto trimestre del año la masa salarial real presentó una importante expansión asociada al incremento de los ingresos medios reales (*Ibid.*).

De acuerdo con la Secretaría de Hacienda, durante 2019 el incremento real promedio de los salarios contractuales de jurisdicción federal fue de 1.7%, el mayor desde 2001, mientras el salario promedio de los trabajadores asegurados en el IMSS aumentó a una tasa real anual de 2.9%, siendo también la mayor desde 2001. Los pagos reales en las manufacturas se expandieron en 2.8%, en tanto, en la construcción las remuneraciones por persona ocupada disminuyeron a una tasa real anual de 1.4%. Por otra parte, las remuneraciones reales

por trabajador en las empresas comerciales al por mayor disminuyeron en 2.0% y en comercios al por menor aumentaron en 4.0% (SHCP, 2020: 41).

De acuerdo con el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), el ingreso laboral real mostró un incremento de 5.9% entre el cuarto trimestre de 2018 y el cuarto trimestre de 2019 y de 1.4% entre el tercer y cuarto trimestre de 2019, este último se observó principalmente en el 20% de la población con menor ingreso laboral al aumentar 18.3%, lo que se relaciona con el aumento del salario mínimo.

Se estima, por tanto, una disminución de la pobreza laboral (porcentaje de la población con ingreso laboral menor al valor de la canasta alimentaria) de 39.8% en el cuarto trimestre de 2018 a 37.3% en el cuarto trimestre de 2019. Además del aumento en el ingreso laboral real contribuyen a esta reducción los bajos niveles de inflación anual (CONEVAL, 2020).

Medida por el Índice Nacional de Precios

³ En la Frontera Norte el salario mínimo aumentó a 176.72 pesos diarios.

al Consumidor (INPC), la inflación anual fue de 2.83% en 2019, nivel inferior al del año anterior, 4.83% y cercano al objetivo oficial del Banco de México, 3%. Esta desaceleración se debe al menor incremento del subíndice no subyacente, 0.59%, que a su vez se explica por el comportamiento del precio de los energéticos, -0.54% y los productos agropecuarios, -0.03%, en particular frutas y verduras, -5.4%. En cuanto al subíndice subyacente tuvo un incremento anual de 3.59%, sus componentes mercancías y servicios aumentaron 3.56 y 3.64%, respectivamente. En el rubro de mercancías las que más aumentaron fueron alimentos, bebidas y tabaco, 4.45%, en tanto los servicios que registraron un mayor incremento de precios fueron los educativos, 4.73% (véase INEGI, 2020a).

Finalmente, las remesas provenientes de mexicanos en el exterior alcanzaron la cifra récord de 36,048 millones de dólares lo que representó un incremento de 7% respecto a 2018, superando los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) y el valor de las exportaciones petroleras, manteniendo así el crecimiento sostenido observado desde 2013.

Si bien los salarios, remesas e inflación tuvieron un comportamiento favorable para el consumo a lo largo de 2019, existen otros factores que propiciaron un entorno de elevada incertidumbre y restaron dinamismo al consumo privado. En particular, la menor capacidad de la economía para crear empleos formales, la precarización del empleo existente y el aumento del desempleo.

En 2019 el empleo formal, medio por el número de trabajadores afiliados al IMSS, creció 342,077 plazas, a penas poco más de la mitad de los empleos creados en 2018 y claramente insuficientes para las necesidades de la población mexicana. El 95% de estas plazas (326,439) correspondió a trabajos permanen-

tes y las restantes 15,638 a empleos eventuales (véase cuadro 5).

Cuadro 5. Trabajadores asegurados en el IMSS

Año	Trabajadores asegurados	Trabajadores Permanentes	Trabajadores Eventuales
2013	16,525,061	14,250,352	2,274,709
2014	17,239,587	14,782,649	2,456,938
2015	17,884,033	15,381,186	2,502,847
2016	18,616,624	16,030,947	2,585,677
2017	19,418,455	16,675,503	2,742,952
2018	20,079,365	17,229,742	2,849,623
2019	20,421,442	17,556,181	2,865,261

Fuente: elaboración propia con información del IMSS.

La tasa de desocupación fue de 3.4% en 2019, 0.1 puntos porcentuales más que en 2018. Es decir, 1,942,071 mexicanos de 15 años o más que manifestaron buscar empleo y hacer algo por conseguirlo no lo encontraron. Si bien esta tasa de desocupación puede generar una percepción favorable sobre el comportamiento del mercado laboral en México, tras ella se esconde una realidad menos alentadora. Para una mejor aproximación sobre las características y calidad de inserción en el mercado laboral de nuestro país es necesario revisar otros indicadores.

Podemos comenzar adicionando a los 1.9 millones de desocupados la población no económica activa disponible que al cuarto trimestre de 2019 sumó 5.8 millones. Se trata de mexicanos mayores de 15 años que no participan en la actividad económica ni como ocupados ni como desocupados, que manifestaron tener interés y disposición para trabajar, pero no realizaron ninguna acción al respecto ya sea porque han perdido la confianza de en-

contrar un empleo o no cuentan con recursos para realizar la búsqueda.

Las Tasas Complementarias de Ocupación y Desocupación que genera el INEGI dan cuenta, con mayor detalle, de las condiciones de precariedad en que laboran los trabajadores mexicanos. Durante el cuarto trimestre de 2019 la tasa de presión salarial⁴ fue de 6.7% y la tasa de subocupación,⁵ 7.7%, esto es 0.5 y 1.1 puntos más que las del cuarto trimestre de 2018. El mayor incremento respecto al mismo periodo de 2018 se presentó en la tasa de condiciones críticas de ocupación que pasó de 15.3 a 18.8%, esta tasa incluye a la población ocupada que se encontraba trabajando menos de 35 horas a la semana por razones ajenas a sus decisiones, más la que trabaja más de 35 horas semanales con ingresos mensuales inferiores al salario mínimo, y la que labora más de 48 horas semanales ganando hasta dos salarios mínimos.

La tasa de informalidad laboral⁶ al cuarto trimestre de 2019 fue de 56.2%, inferior en 0.4 puntos a la del mismo periodo de 2018. En tanto, la tasa de ocupación en el sector informal⁷

⁴ Porcentaje de la población económicamente activa que incluye además de los desocupados, a los ocupados que buscan empleo.

⁵ Porcentaje de la población ocupada que tiene la necesidad y disponibilidad de ofrecer más tiempo de trabajo de lo que su ocupación actual le permite.

⁶ Se refiere a la suma, sin duplicar, de los ocupados que son laboralmente vulnerables por la naturaleza de la unidad económica para la que trabajan, con aquellos cuyo vínculo o dependencia laboral no es reconocido por su fuente de trabajo. Así, en esta tasa se incluye -además del componente que labora en micronegocios no registrados o sector informal- a otras modalidades análogas como los ocupados por cuenta propia en la agricultura de subsistencia, así como a trabajadores que laboran sin la protección de la seguridad social y cuyos servicios son utilizados por unidades económicas registradas.

⁷ Representa a la población ocupada que trabaja para una unidad económica que opera a partir de los recursos del hogar, pero sin constituirse como

se mantuvo en el mismo nivel que el año previo, 27.4 por ciento.⁸ Como puede apreciarse, a pesar de las mejoras relativas en los ingresos laborales, la precarización sigue caracterizando a la mayoría de los empleos que se generan en el país.

Inversión

Son los factores de oferta, en particular el comportamiento de la inversión, los que explican en mayor medida el decepcionante comportamiento de la economía mexicana en 2019 (ver gráfica 2).

Existe coincidencia entre los analistas que para alcanzar tasas de crecimiento de 4% o más es necesario que la inversión en capital fijo sea equivalente, como mínimo, a 25 puntos del PIB. Como se aprecia en la gráfica 2, estamos lejos de conseguir este propósito. Lo que se observa, al menos desde el tercer trimestre de 2015 y acentuada en los últimos dos años; es una tendencia a que la participación de la inversión en el PIB disminuya pasando de 21.3% en 2013 a 18.5% en 2019.

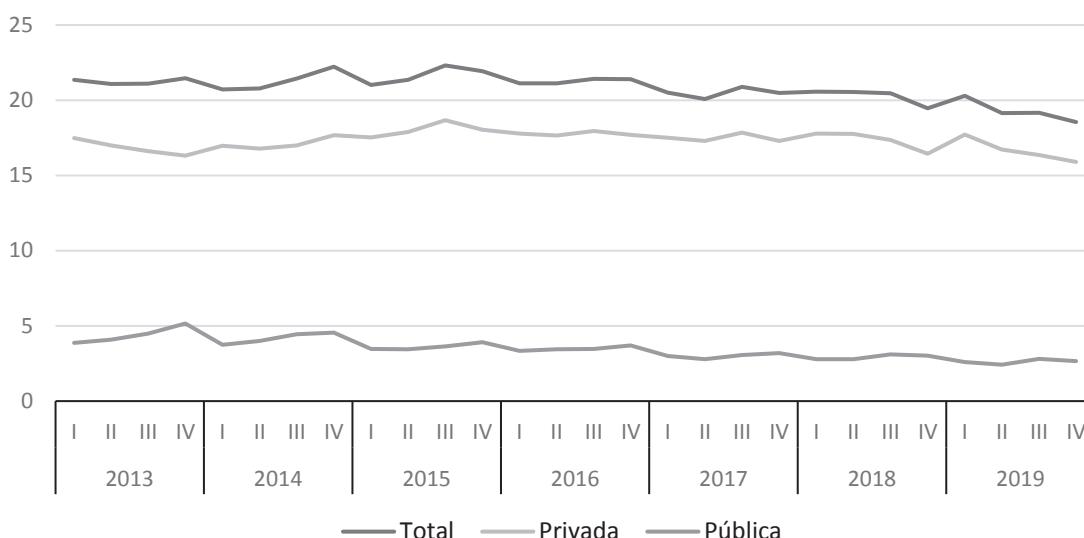
En la gráfica se percibe, además, la renuncia del gobierno a participar en el proceso de formación de capital de la economía. Entre 2013 y 2019, el coeficiente de inversión pública pasó de representar 3.9% del PIB, nivel de por si bajo, a 2.7%. Contrario a lo que la teoría convencional sugiere, la retracción de la inversión pública no ha sido compensada por la participación privada, por el contrario, el coeficiente de participación de ésta también ha disminuido pasando de 17.5% en 2013 a 15.9% del PIB en 2019.

empresa, de modo que la actividad no tiene una situación identificable e independiente de ese hogar.

⁸ Los datos para el mercado laboral, excepto asegurados en el IMSS, fueron obtenidos de INEGI, Resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Cifras durante el cuarto trimestre de 2019, publicado el 13 de febrero de 2010.

Gráfica 2

Formación Bruta de Capital Fijo trimestral, 2013-2019
Participación en el PIB (%)



Fuente: elaboración propia con datos de INEGI.

Se ha convertido en lugar común, en el país, que al inicio de un nuevo gobierno la inversión pública se contraiga debido a que los proyectos de inversión se encuentran en etapa de diseño y aprobación. Asimismo, el sector privado tiende a mantenerse cauto dada la incertidumbre sobre las decisiones de gobierno, en esta ocasión, se aprecia un claro desacuerdo -en algunos sectores- con las políticas implementadas por el nue-

vo gobierno. Éste mantuvo en 2019 la tendencia a la disminución de la inversión pública al contraerla -10.8%. La respuesta de la inversión privada fue radical disminuyendo -3.9%, lo que en conjunto ocasionó una caída en la inversión bruta de capital fijo total de -4.9% en términos reales. La inversión en construcción disminuyó -3.7%, acumulando cuatro años consecutivos de caídas, mientras las compras de maquinaria y equipo se contrajeron -6.5% en términos reales.

Cuadro 6. Formación Bruta de Capital Fijo por tipo de bien y comprador, 2013-2019.

Concepto	Variación real anual (%)						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Total	-3.4	3.1	5.0	1.0	-1.6	0.9	-4.9
Construcción	-5.3	2.2	1.5	-0.4	-2.9	-0.5	-3.7
Maquinaria y Equipo	0.0	4.4	10.4	3.1	0.2	2.8	-6.5
Privada	-3.8	4.5	8.9	1.4	0.4	1.2	-3.9
Construcción	-7.7	4.8	6.5	0.3	0.4	0.4	-1.6
Maquinaria y Equipo	1.1	4.1	11.5	2.7	0.5	2.1	-6.4
Pública	-1.6	-2.3	-10.7	-0.8	-11.9	-0.9	-10.8
Construcción	0.4	-3.5	-10.6	-2.4	-12.5	-3.6	-11.1
Maquinaria y Equipo	-18.3	10.7	-11.2	13.7	-6.5	19.6	-8.8

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI.

En cuanto a los componentes de la inversión privada, la caída mayor se presentó en las compras de maquinaria y equipo, -6.4%, en tanto la destinada a construcción se redujo -1.6%. Por su parte, la caída de la inversión pública ha sido una constante, al menos, a lo largo de los últimos siete años, sumando así una tasa acumulada de 38.9% en el periodo 2013-2019. La inversión pública en maquinaria y equipo disminuyó -8.8% en 2019, mientras que la destinada a construcción tuvo su mayor caída en siete años, -11.1 por ciento.

Política macroeconómica

A pesar del discurso oficial que apunta a un rompimiento radical con el pasado neoliberal la política macroeconómica en 2019 mantuvo, en general, el esquema consolidado a principios de siglo: garantizar un marco de estabilidad. La política monetaria se mantiene cauta, el Banco de México se ha limitado a seguir las decisiones de política monetaria de la Reserva Federal de Estados Unidos. Si bien se ha redu-

cido la tasa de interés ésta permanece alta en términos reales, aunque se espera que continúen los recortes en los siguientes meses.

En cuanto a la política fiscal, el gobierno de Andrés Manuel López Obrador ha optado por una estrategia denominada “austeridad republicana” apegándose al principio de disciplina fiscal. En 2019, el superávit primario reportado fue mayor al programado, representó 1.1% del PIB, este resultado se debe a que los ingresos presupuestarios tuvieron un crecimiento de 1.6% respecto a 2018 mientras que el gasto neto total no creció respecto al año anterior.

La apuesta principal como mecanismo redistributivo es hacia el gasto en programas sociales más que a fomento económico. Así, mientras el gasto en inversión fija se redujo -11.8% en 2019 respecto al año anterior, el gasto en desarrollo social creció 5.8%. Aunque, en los componentes de este último existen claras diferencias, por ejemplo, el gasto en salud se redujo -1.6%, en tanto el destinado a protección social aumentó 15.3%.⁹

⁹ Las cifras sobre ingresos y gasto público fueron obtenidas de SHCP, *Estadísticas Oportunas de*

Ante la ausencia de crecimiento económico y la renuencia del gobierno a realizar una reforma fiscal o recurrir al endeudamiento se ha optado por financiar estos programas mediante la restructuración del gasto y el reordenamiento de la administración pública. Si bien se parte de un principio no solo válido sino necesario de redistribución de la riqueza a favor de los más necesitados, la mera reordenación del gasto público resulta insuficiente para atender las necesidades de salud, educación e infraestructura, por mencionar algunas, que demanda la población. De manera que el efecto sobre la redistribución podría no ser significativo, aunque aún es temprano para saberlo. Lo que resulta más seguro es que de haberla, esta redistribución no será sostenida.

3. Perspectivas para la economía mexicana en 2020

El consenso general a principios de 2020 era que el crecimiento de la economía mexicana para este año se ubicara en torno al 1% -aunque la Secretaría de Hacienda era ligeramente más optimista vaticinando un 2%- . El brote de Covid-19 a nivel mundial y su arribo a nuestro país vino a ensombrecer aún más estos pronósticos. En un escenario optimista, la Secretaría de Hacienda apunta que el producto interno bruto (PIB) podría caer hasta -3.5% en 2020 (SHCP, 2020). Sin embargo, las estimaciones de organismos internacionales e instituciones bancarias son mucho menos alentadoras, el Banco Mundial proyecta una caída de 6%, J.P Morgan y Scotiabank estiman una caída de -8.4%, Citibankamex de -9%, mientras las expectativas de los especialistas del sector privado entrevistados

Finanzas Públicas, disponible en <http://presto.hacienda.gob.mx/EstoporLayout/estadisticas.jsp>, fecha de consulta 13 de mayo de 2020.

por el Banco de México consideran que el PIB se contraerá -7.1% en 2020.¹⁰

En el primer trimestre de 2020 la actividad económica del país se contrajo -1.6% respecto al trimestre anterior, los sectores industrial y de servicios tuvieron una caída de -1.4, respectivamente, mientras que las actividades primarias se desaceleraron a 0.5%.¹¹ Se espera que el mayor impacto para la economía mexicana se presente en el segundo trimestre del año, que considera los meses de abril, mayo y junio, dado que las medidas de contención de la pandemia Covid-19 comenzaron a instrumentarse en México el 23 de marzo.

Las medidas adoptadas incluyen, entre otras, el cierre de fábricas y negocios que, sin duda, harán retroceder a los sectores industrial y de servicios, y occasionarán la desaparición de un número importante de micro y pequeñas empresas. Implican, además, considerables pérdidas de empleo. Según información del IMSS en el mes de marzo se registraron 130,593 empleos menos que en febrero, de los cuales 63,201 eran empleos permanentes. En abril el número de empleos perdidos fue de 555,247, lo que suma un total de 685,840 empleos en dos meses. La caída en el empleo seguirá durante el mes de mayo por la continuación de medidas para contener los contagios de Covid-19, aunque se espera que la proporción sea menor a la del mes de abril. La pérdida de trabajos se traducirá con certeza en una importante disminución en la demanda, principalmente de bienes duraderos. En febrero de 2020 el Indicador Mensual del Consu-

10 Véase Banco de México, Encuesta sobre las Expectativas de los Especialistas en Economía del Sector Privado: abril de 2020, 4 de mayo de 2020.

11 Información obtenida de INEGI, Estimación Oportuna del Producto Interno Bruto en México. Cifras durante el primer trimestre de 2020, 30 de abril de 2020.

mo Privado en el Mercado Interior registró un descenso de -0.5% frente al mes inmediato anterior, mientras que en abril de 2020 las ventas

de automóviles cayeron 64.5% y la producción se redujo 98.8% respecto al mismo mes de 2019 (Véase cuadro 7).

Cuadro 7. Ventas al público en el mercado interno¹/y producción total de vehículos ligeros. (Unidades)

	Ventas	Producción		Ventas	Producción
Abril 2019	98,346	300,106	Ene-Abr 2019	431,346	1,293,706
Abril 2020	34,903	3,722	Ene-Abr 2020	331,580	912,115
Diferencia	(-) 63,443	(-) 296,384	Diferencia	(-) 99,766	(-) 381,591
Variación %	(-) 64.51	(-) 98.76	Variación %	(-) 23.13	(-) 29.50

1/ Incluye la venta al público de vehículos fabricados en México más los vehículos importados

Fuente: INEGI, Registro administrativo de la industria automotriz de vehículos ligeros.

50

A las condiciones internas se suma el impacto de la recesión internacional, que se dará, principalmente, a través de la interrupción temporal de las cadenas de suministro y materias primas afectando a la industria exportadora en mayor medida; y descensos importantes en la actividad turística dada la suspensión temporal de viajes nacionales e internacionales. Si bien se prevé que las remesas se vean mermadas por el menor crecimiento global esperado y, en particular, por la contracción económica de Estados Unidos, en el mes de marzo éstas alcanzaron un nivel máximo de 4,016.12 millones de dólares, 35.8% más que en marzo de 2019, impulsadas tanto por un mayor número de envíos como por un monto promedio más alto de las operaciones. Aunque en principio este comportamiento es difícil de entender considerando los efectos que el brote de coronavirus ha tenido en la actividad económica y el mercado laboral estadounidense, una posible explicación sería que muchos trabajadores hayan considerado que el nivel del tipo de cambio es favorable para el envío de parte de

sus ahorros acumulados a México, o bien, al creer que la situación de la economía mexicana se complicaría haber hecho un esfuerzo por hacer llegar más dinero a sus familias. Sin embargo, es probable que, dada la emergencia, la caída comience a reflejarse en las cifras de abril.

El pasado 5 de abril el presidente Andrés Manuel López Obrador dio a conocer el “Plan para Reactivar la Economía por Covid-19” que contempla como medidas principales: mantener los apoyos sociales, continuar con los proyectos considerados prioritarios -el aeropuerto de Santa Lucía, el Tren Maya y la refinería Dos Bocas-; 25,000 millones de pesos en créditos para el sector formal y una cifra similar para el sector informal; 50,000 millones de pesos para la rehabilitación de 50 ciudades y la promesa de crear 2 millones de empleos en el año. En suma, las acciones contempladas equivalen a entre el 1.5 y 2% del PIB.

Por su parte, el Banco de México anunció un programa especial para ampliar la liquidez de los mercados y fortalecer los canales de otorgamiento de crédito en la economía, ade-

más de reducir la tasa de interés de referencia a un nivel de 5.5 por ciento.

El Plan de Rescate del gobierno ha sido criticado por distintos analistas, organizaciones empresariales y líderes de opinión que esperaban un aumento considerable del gasto público, el anuncio de importantes rescates financieros e incentivos fiscales a las empresas (como la posposición o exención en el pago de impuestos). No ha sido el caso. Pero sí se abre la posibilidad de ampliar los programas sociales y se mantienen proyectos de inversión que consideran inviables o innecesarios. Otro motivo de crítica es la forma en que se planea financiar este programa, a través del Fondo de Estabilización de los Ingresos Presupuestarios; de los recursos que se obtengan por la eliminación de fideicomisos públicos y de la reducción de gastos. Renunciando a la posibilidad de adquirir más deuda, incrementar o crear nuevos impuestos. Es decir, aplicar con más rigor la política de “austeridad republicana”.

El secretario de Hacienda, Arturo Herrera, ha defendido el programa de gobierno señalando que México no cuenta con “los márgenes de maniobra para tener un programa de estímulo fiscal del calado de los que se hicieron en España, Canadá, Alemania o Estados Unidos [...]. Tenemos que ser muy cuidadosos en lo que podemos hacer con los recursos presupuestarios y esa es la razón por la que barremos los recursos de los fideicomisos, estamos buscando en cada espacio que tenemos”.¹² No es propósito de este trabajo discutir las medidas de la estrategia de reactivación, sin embargo, considero que la crisis que enfrentamos es diferente a las que hemos conocido en el pasado,

por lo que, lo urgente es limitar la difusión del coronavirus, atender a la población infectada y evitar el colapso de un sistema de salud que ha sufrido con creces los efectos de las políticas neoliberales.

La contracción de la actividad económica es inevitable lo que conllevara costos sociales y económicos muy significativos. En materia de política económica, lo prioritario, por ahora, no es sostener el empleo y el PIB sino garantizar un piso mínimo de bienestar a la población más vulnerable, por ejemplo, el ingreso mínimo universal. Es necesario también, que tanto el sector público como el privado tomen medidas anticíclicas que permitan reactivar la economía lo más rápido posible, de lo contrario la recesión será más profunda y duradera. Sin duda, la inversión deberá tener un papel protagónico para conseguir esta reactivación.

4. Consideraciones finales

Los resultados en materia económica del primer año de gobierno de Andrés Manuel López Obrador son, cuando menos, decepcionantes. Aunque se esperaba que en 2020 el crecimiento pudiera ser mayor, la pandemia del Covid-19 nos enfrentó a una realidad mucho más complicada. Es seguro que la actividad económica se contraerá y se perderán muchos empleos, si bien la magnitud de ambos dependerá de las medidas de política económica que se adopten y la rapidez con que logren instrumentarse. Sin embargo, la recuperación no será posible sin una política económica anticíclica, es decir, si no se ejerce un mayor gasto público.

Empero, el presidente está convencido de que las medidas de austeridad y combate a la corrupción son suficientes para generar los recursos necesarios para reactivar la economía. De hecho, ante la imperiosa necesidad de

12 Entrevista publicada en *El País*, 28 de abril de 2020, disponible en <https://elpais.com/economia/2020-04-28/mexico-no-puede-tener-un-programa-de-estimulo-fiscal-del-tamano-de-alemania-o-canada.html>

ejercer más recursos, derivada de la crisis del Covid-19, la respuesta del Ejecutivo ha sido una aplicación más rígida de la “austeridad republicana” mediante una nueva reasignación y reducción de gastos.

En su descargo, Andrés Manuel López Obrador ha señalado que busca atender a la población más vulnerable y eliminar los privilegios al capital que predominaron en el pasado. Como se apuntó con anterioridad, nada más legítimo que la búsqueda de la redistribución a favor de los más vulnerables. Pero, más que insistir en la política de “austeridad republicana” lo que se necesita es reactivar la inversión pública en infraestructura y fomento económico, a fin de que actúe como catalizador de la actividad productiva; sin reducir el gasto en apoyos sociales a la población más pobre y vulnerable. Estas medidas requerirán, inevitablemente, que se incurra en déficit fiscal, la situación actual así lo demanda.

Finalmente, ante los reiterados cuestionamientos a su estrategia, el presidente ha señalado que su meta no es el crecimiento económico sino el bienestar de la población. Una vez más es difícil cuestionar este objetivo, pero ¿puede haber bienestar sin crecimiento económico? El espacio resulta insuficiente para profundizar en este tema, baste recordar el impacto que las crisis económicas más recientes han tenido sobre el bienestar de la población más vulnerable. Entre 1994 y 1996, resultado de la crisis económica el número de mexicanos en situación de pobreza alimentaria aumentó en 15.6 millones. Entre 2008 y 2010, después de la crisis de 2009, el número de personas en situación de pobreza pasó de 49.5 a 52.8 millones, es decir,

se sumaron a la fila de la pobreza 3.3 millones de mexicanos. Más aún, en un estudio reciente el CONEVAL estimó que, derivado de la crisis actual, para 2020 la pobreza por ingresos se podría incrementar entre 7.2 y 7.9 puntos porcentuales, un incremento de entre 6.1 y 10.7 millones de personas en situación de pobreza extrema por ingresos.

Estos datos muestran la enorme vulnerabilidad en que viven millones de personas en el país y los efectos tan adversos que la contracción de la actividad económica puede tener en el bienestar de la inmensa mayoría. Por lo tanto, si bien es cierto que el crecimiento es insuficiente para generar bienestar para un país como México es imposible pensar en un bienestar sostenido de la población si no hay crecimiento económico. ☰

Bibliografía

- Banco de México (2020), *Informe Trimestral, octubre-diciembre 2019*, 26 de febrero.
- Banco Mundial (2020a), *Crecimiento mundial: repunte modesto del 2.5% en 2020 con aumento de la deuda y menor incremento de la productividad*, enero.
- Banco Mundial (2020b), *Perspectivas económicas mundiales, enero de 2020: crecimiento lento y desafíos normativos*, enero, disponible en:
<https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2020/01/08/january-2020-global-economic-prospects-slow-growth-policy-challenges>
- CONEVAL (2020a), *Información referente al índice de tendencia laboral de la pobreza al cuarto trimestre de 2019*, Comunicado de prensa núm. 04, 13 de febrero.

- CONEVAL (2020b), *La crisis sanitaria generada por la COVID-19 y sus consecuencias económicas ponen en riesgo avances en desarrollo social y puede afectar en mayor medida a grupos vulnerables*, Comunicado núm. 06, 11 de mayo.
- FMI (2020a), *Perspectivas de la economía mundial. ¿Tenue estabilización, lenta recuperación?*, 21 de enero.
- FMI (2020b), *Perspectivas de la economía mundial*, 14 de abril.
- INEGI (2020a), *Índice Nacional de Precios al Consumidor. Diciembre de 2019*, Comunicado de prensa núm. 07/20, 9 de enero.
- INEGI (2020b), *Resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Cifras durante el cuarto trimestre de 2019*, comunicado de prensa núm. 70/20, 13 de febrero.
- OCDE, *Interim Economic Assessment. Coronavirus: The world economy at risk*, marzo de 2020.
- ONU, *Situación y perspectivas de la economía mundial, 2020, Sumario ejecutivo*, enero de 2020.
- SHCP (2020), Documento relativo al cumplimiento de las disposiciones contenidas en el artículo 42, fracción I, de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria, “*Pre-Criterios 2021*”, abril.



In memoriam



Felipe Zermeño López 1945- 2020

56

Nacido en Jesús María municipio de la Región Altos Sur del estado de Jalisco, el 22 de diciembre de 1945, el profesor Felipe Zermeño fue economista por la Universidad de Guadalajara y maestro en Economía por la UNAM. Durante más de 40 años como profesor titular de tiempo completo en la Facultad de Economía de la UNAM, formó generaciones de economistas a los que contagió su incansable búsqueda de conocimiento con una pedagogía virtuosa, paciente y crítica. Autor prolífico de diversas y muy importantes contribuciones sobre desarrollo económico; escribió artículos para la *Revista Común* y para nuestra publicación bimestral *Economía Informa* de la cual fue integrante de su Comité Editorial en la década de los setenta. Cuenta con varios libros publicados, entre ellos, *Lecciones de Desarrollo Económico*, editado por Plaza y Valdés, 2004; y *Desarrollo Económico más allá de la materia*. Reporte de mi último curso, impreso por la Facultad de Economía de la UNAM en 2017.

En *Economía Informa*, con aflicción por la pérdida irreparable de uno de nuestros más entrañables profesores, con profundo orgullo y reconocimiento a su trabajo, tenemos la satisfacción de presentar la reimpresión de su último artículo *La crisis que se avecina: el sistema económico en perspectiva*, publicado por la revista *Común* el 28 de abril de 2020, como un homenaje a su indeclinable tarea de divulgación de la ciencia económica a través de la claridad de exposición de las complejas macroestructuras que intervienen en el desarrollo y su implicación en los problemas económicos de la vida cotidiana.

La crisis que se avecina: el sistema económico en perspectiva¹

Felipe Zermeño

Aún no se registraba una recuperación generalizada y sostenida después de la crisis de la economía global que estalló en EE. UU., en el 2008, hace ya 12 años, y ocurre esta gran debacle provocada por la pandemia. Antes de la crisis global del 2008, tampoco se habían recuperado en el mundo los ritmos de crecimiento que declinaron a partir de la crisis de mediados de los setenta del siglo pasado. Las tasas de crecimiento promedio de 1945 a 1975 casi duplicaron las registradas en la economía de los principales países capitalistas, en los treinta años posteriores. Por algún tiempo Japón, después los Tigres Asiáticos y finalmente China, tuvieron un desempeño excepcional, al margen de la tendencia al estancamiento que caracterizó a casi todos los demás países en el período de tres décadas que va de 1975 al 2006. Son países que se incorporaron al proceso de globalización, pero con estructuras institucionales internas ajenas al paradigma neoliberal.

Después de la caída del 2008, en los principales países capitalistas tampoco se recuperan las tasas de crecimiento de antes de esa crisis global. Más bien, se reforzó la tendencia al estancamiento. Tiende a repetirse el fenómeno: a partir de una crisis aguda, las economías en un período largo de tiempo no recuperan su anterior ritmo de crecimiento. Se prefigura así en el largo plazo, no un movimiento cíclico o pendular que regrese a la economía a su anterior equilibrio dinámico, sino un movimiento circular que extiende y profundiza la caída, un proceso de causación circular acumulativa, como decía Myrdal (Myrdal, 1979).

Josef Steindl, en su importante libro *Maduración y estancamiento del capitalismo norteamericano*, analizó los factores inherentes a una economía con altos grados de monopolio en sus mercados y con importante presencia del capital financiero, que determinan que a partir de un agudo movimiento recesivo, como la crisis de 1929, siga una larga tendencia al estancamiento, como la que se manifestó en la Gran Depresión de los 30 (Steindl, 1979).

1 Se publicó originalmente en: <https://www.revistacomun.com/blog/la-crisis-que-se-avecina-el-sistema-económico-en-perspectiva>.

¿Por qué el *crack* del 29 empujó al sistema económico a esa larga tendencia al estancamiento? ¿Hacia dónde nos llevará el *crack* del COVID-19?

Los factores determinantes de ese movimiento circular estancacionista son más fuertes ahora que en el siglo pasado, y se pueden analizar factores nuevos que empujan en la misma dirección, de convertir una crisis coyuntural en una tendencia descendente de la actividad económica durante un período largo de tiempo.

58 Steindl enfocó tres factores estancacionistas inherente a lo que llamó un capitalismo maduro. En primer lugar, el peso del capital financiero. Los sectores productivos utilizan en sus empresas un capital total que rebasa al valor del capital propio, ya que se incorpora un factor de apalancamiento derivado de capital ajeno, que es el componente financiero. Así, si el valor del capital propio de una empresa es 100, el valor de los activos totales con lo que funciona puede ser de 150 o más, dependiendo de su grado de endeudamiento (deuda sobre capital propio). Ese grado de endeudamiento puede ser algo planeado, en función de las expectativas del mercado y por tanto de las ganancias esperadas del negocio. Pero si cae su mercado, es decir su volumen total de ventas, caen sus ganancias y con ello se debilita la fuente de formación del capital propio, por lo cual su grado de endeudamiento tiende a crecer y a ponerse por encima de lo planeado. Al mismo tiempo disminuye la capacidad de pago del costo financiero de la deuda. Así es como el endeudamiento planeado se convierte en sobreendeudamiento.

Este planteamiento de Steindl es válido para la empresa, para los sectores industriales, y para la economía en su conjunto. Ni el sistema financiero acreedor, ni las empresas o los gobiernos contratan el sobreendeudamiento; es la caída de los mercados la que determina este fenómeno como ocurrió en México en 1982 cuando una caída del mercado petrolero determinó el sobreendeudamiento del país y la crisis financiera. A partir de esta caída, la economía mexicana no ha recobrado ni la mitad de la tasa promedio anual de crecimiento que se registró a lo largo de tres décadas anteriores. El sobreendeudamiento es un factor contrario a la inversión productiva, que es la palanca del crecimiento. Si existe sobreendeudamiento, una parte considerable de los ingresos tienen que canalizarse al pago de deuda o de intereses, no a la inversión, incluso cuando se renegocia la deuda con los acreedores financieros; la renegociación ha consistido en que a los países deudores les prestan para pagar, nunca para fortalecer la actividad económica. De esta manera, la crisis productiva y la financiera se refuerzan mutuamente. Tanto la capacidad de inversión productiva como la capacidad de pago financiero se debilitan, la tendencia es al crecimiento de la deuda y de su costo.

Otro factor estancacionista obedece a la estructura monopólica de los mercados en el capitalismo actual. Debido a eso una caída de la demanda no hace bajar los precios ni los márgenes de beneficios para mantener los niveles de producción vendida, es decir no se registra un movimiento para recuperar el equilibrio dinámico. Esa rigidez o falta de flexibilidad de los precios ante la caída de los mercados, determina más bien una baja en el nivel de ventas, lo cual conduce a una disminución del grado de utilización de la capacidad productiva de las empresas. La disminución del grado de utilización significa un aumento de la capacidad ociosa, lo cual tiene un efecto negativo sobre los estímulos a la inversión productiva. Aunque el margen de utilidad de las empresas sea rígido debido al poder monopólico, al caer el grado de utilización de la capacidad productiva, la tasa de ganancia disminuye. También por esta razón se desalienta la palanca del crecimiento que es la inversión o formación real del capital.

El margen de utilidad es un porcentaje del precio o del valor total de las ventas, es la parte del precio que no es costo y en ese margen se manifiesta el grado de monopolio del mercado y la distribución del ingreso entre ganancias y salarios, y la tasa de ganancia resulta de dividir la ganancia total sobre el valor del capital invertido. La ganancia total resulta de multiplicar el margen de utilidad por el volumen total de ventas. Por tal razón, sin variar el margen de utilidad, al disminuir el grado de utilización y por tanto el volumen de producción vendida, dado que el capital es el mismo, la tasa de ganancia disminuye. La caída de la tasa de ganancia desestimula la inversión productiva y con ello frena el crecimiento de la demanda, lo cual acentúa aún más la caída del grado de utilización. Así, la disminución del grado de utilización es causa y efecto. Se forma un círculo vicioso: la disminución del grado de utilización aminorá la tasa de ganancia, y la menor tasa de ganancia desalienta la inversión, con lo que disminuye la demanda y, con ello, el grado de utilización de la capacidad productiva. ¿Para qué aumentar la formación real de capital si la capacidad ociosa es alta?

Un tercer factor estancacionista que analiza Steindl es la mala distribución de las ganancias y en consecuencia de los recursos financieros. En las principales industrias que conforman la estructura productiva del capitalismo maduro coexisten pequeñas y grandes empresas. Las grandes suelen tener ventajas respecto de las pequeñas, en especial tienden a beneficiarse de las técnicas más avanzadas de producción, lo que les permite obtener una renta diferencial en el mercado y, por tanto, tienden a incrementar su capacidad productiva a tal grado que rebasan el crecimiento del mercado; en cambio, las pequeñas apenas sobreviven. La concentración de ganancias y capacidad financiera en las grandes empresas significa que las pequeñas, aunque requieran aumentar mediante su inversión capacidad productiva, carecen de los recursos; en cambio, las que los concentran son las que tienen mayor exceso de esa capacidad, por lo que canalizan recursos financieros

cada vez mayores a la inversión especulativa. A eso le llama Steindl la mala distribución de las ganancias, que es tal porque las empresas que requieren recursos financieros para responder mediante la inversión a cualquier ascenso esperado del mercado, carecen de ellos, y otras disponen de sobra, por lo que no los canalizan a inversiones productivas.

Estos factores que fueron determinantes para explicar por qué el *crack* del 29 condujo a la Gran Depresión de los años treinta del siglo pasado están presentes hoy con más fuerza que entonces. A estos hay que agregar otras causas estancacionistas de mayor actualidad. Me refiero especialmente a dos: cambios negativos en la distribución del ingreso, y la presencia y dominio sobre el sistema económico del nuevo capital financiero.

60

A diferencia de lo que ocurrió durante la Gran Depresión, en la época actual del capitalismo —desde hace casi cuatro décadas, a partir de que se impuso el modelo neoliberal con los gobiernos de Margaret Thatcher en la Gran Bretaña y Ronald Reagan en EE. UU.— se da un proceso de concentración del ingreso en favor del capital, disminuyendo en forma significativa la participación de los salarios, fenómeno global de la economía, presente de manera muy clara en la economía mexicana (Piketty, 2014).

Vivimos una época de grandes avances tecnológicos que se aplican en los procesos productivos, aumenta la productividad del trabajo, pero al mismo tiempo los salarios descienden. Esta es causa fundamental del bache de la demanda efectiva como causa recesiva, ya que el gasto en consumo es el principal componente del mercado, y son los trabajadores los que menor proporción de su ingreso ahorran, es decir, los que destinan la mayor parte al gasto en consumo. El mayor excedente en poder del capital, que se deriva de esta discrepancia entre la dinámica de la productividad y el salario, genera un ahorro que excede lo que se requiere para la inversión productiva, y se convierte en fuente para el incremento del capital financiero que se encauza a la especulación. A partir del postulado de Michael Kalecki “los trabajadores gastan lo que ganan, los capitalistas ganan lo que gastan”, Nicholas Kaldor demostró que un cambio en la distribución que mejore la participación de los salarios, es cosa buena y no mala para la dinámica de la producción, incluso para la dinámica de las ganancias del capital (Kaldor, 1979).

Si la curva de la productividad del trabajo es ascendente, el movimiento del salario siguiendo esa pauta no sólo es posible, sino necesario para sostener el crecimiento de la economía. Es viable una curva ascendente del salario, siempre y cuando la productividad también se mueva hacia arriba. Es viable económicamente que los frutos del progreso técnico se muevan de tal modo que mejoren tanto los salarios como las ganancias. Por ejemplo, si la productividad aumenta en 10 %, las ganancias pueden aumentar en 4% y los salarios en 6%, este sería un escenario muy optimista en el cual el progreso técnico se convierte en progreso social, y hay una tendencia a la

equidad. Otro escenario es que las ganancias aumenten en 6% y los salarios en 4%, aquí también habría progreso social pero no tendencia a la equidad. Otro escenario sería que las ganancias aumenten en 10% y los salarios no cambien. Un último escenario es que las ganancias aumentan al mismo tiempo que los salarios descienden, por ejemplo, que las ganancias aumentan más que el 10% que les da el incremento de la productividad, debido a un descenso de los salarios. Los cuatro escenarios son económicamente viables, ya que en todos aumenta la ganancia del capital, pero el efecto social y sobre la dinámica de la producción es distinto en cada uno. El cuarto escenario es el que distingue esta época del capitalismo en la cual se registra el progreso técnico junto con el retroceso social. La distribución funcional del ingreso entre capital y trabajo tiene un significado mayor, es la base de la distribución social, determinante del mercado que atiende la mayor parte de las pequeñas y medianas empresas y de los sectores productivos básicos, afecta a un amplio segmento de la economía y de la sociedad. Por esto, dicho aumento de las ganancias en contra del salario no beneficia a todas las empresas, se concentra en unas cuantas corporaciones y determina una situación característica de esta época, en la cual el potencial productivo determinado por el progreso técnico no se realiza, se da la paradoja de que se registra un gran aumento de las ganancias del capital a pesar de que el crecimiento es lento, la producción crece poco pero más que el empleo, la productividad también crece lentamente en contraste con el potencial tecnológico, pero mucho más que los salarios. La mala distribución del ingreso no es sólo en contra de los trabajadores, es también en contra de la mayor parte de las empresas.

Desde hace décadas domina en la economía mundial un nuevo capitalismo financiero. Predomina un capital financiero diferente al que hace un siglo definió Hilferding como la amalgama del capital bancario con el industrial. Ahora se trata de una enorme masa de capital dinero perteneciente en su mayor parte no a las grandes empresas industriales sino a ahorradores externos de todo tipo, personas y grupos de ahorro colectivo e individual para pensiones y seguros, profesionistas, gerentes y funcionarios de altos ingresos, incluso trabajadores de salarios ínfimos obligados legalmente al ahorro para el retiro. Son todos ellos propietarios del nuevo capital financiero, pero los dueños, los que tienen el dominio sobre esos fondos, son unos cuantos grandes empresarios de las finanzas. Esa enorme masa de capital dinero se mueve por el mundo a gran velocidad, superando con mucho el valor del comercio internacional. Este fenómeno ha impuesto cambios en el sistema económico. Impone nuevas pautas en la distribución del ingreso, en la canalización del crédito, en las políticas monetarias, e impone a los gobiernos las pautas de la política económica y social. Se ha convertido en el poder que regula el funcionamiento de la economía (Zermeño, 2009).

En la distribución del ingreso, el cambio que impone el predominio del nuevo capital financiero es hacia una mayor concentración en un doble sentido: en lo factorial, a favor del capital, y a favor de la ganancia financiera sobre la derivada de la producción. El aumento de la concentración factorial se explica por la necesidad de la ganancia financiera, y también por las necesidades

que impone la competitividad en el contexto de la globalización. Se globalizan los derechos del capital, pero no los del trabajo, se impone la libre movilidad de mercancías y capitales, pero no de las personas. Se trata de un proceso de globalización trunco.

El crédito del nuevo capital financiero se canaliza ahora preferentemente al consumo y a los gobiernos, no a la producción. Su canalización al consumo genera burbujas en la demanda que luego revientan, ya que los ingresos de los deudores tienden a disminuir. A diferencia de la época fordista, las masas se incorporan al mercado, no por el ascenso de sus salarios u otros ingresos, sino por el crédito, lo cual es un factor de inestabilidad. Por su creciente dependencia financiera los gobiernos se someten al poder del nuevo capital financiero que les impone un paquete ortodoxo de política económica que restringe drásticamente su capacidad de realizar las políticas de seguridad y de bienestar que, en una democracia, la sociedad les demanda.

62

Globalización de orientación neoliberal con predominio del nuevo capital financiero marca la época de un capitalismo cuyo núcleo dominante basa el aumento de sus ganancias en una creciente renta, no en el incremento de la producción. Renta que se deriva de la propiedad monopólica de recursos tecnológicos, financieros y naturales. Su tendencia es hacia el desequilibrio y provocación de inestabilidad económica, actúa movido por el hecho de su abundancia, que lo lleva a riesgos para colocarse con expectativas de lucro, para evitar su devaluación dada su sobreoferta. Corre riesgos con la seguridad de que sus clientes predilectos, los gobiernos, acudirán a su rescate en caso necesario. Subyace en ese comportamiento inestable una contradicción de fondo: se trata de una enorme masa de capital dinero que reclama una creciente participación de la riqueza, pero no participa en su producción, ya que en su mayor parte no se canaliza a la inversión productiva. Es una necesidad que conduce al capitalismo de esta época a un callejón sin salida. Aunque quizás ya encontró la salida: los grandes dueños del nuevo capital financiero, que acumulan en propiedad personal y/o corporativa enorme masa de capital dinero ya no intentan ni podrían convertir ese volumen financiero en riqueza real. En ese nivel, ésta no se ha producido; se conforman entonces para satisfacer su afán de grandeza, reputación y reconocimiento, como diría Veblen en su *Teoría de la clase ociosa*, con ostentar en cantidades estratosféricas el símbolo de la riqueza que es el dinero. Estaríamos ya en un capitalismo simbólico.

Hemos señalado un conjunto de factores que se han constituido a través de un largo trayecto histórico que determinan en el capitalismo contemporáneo una tendencia a tasas promedio de crecimiento cada vez menores en períodos largos de tiempo. La tendencia al estancamiento no consiste en que sea cero la tasa de crecimiento de la economía —en el corto plazo, la tasa de crecimiento sube o baja—, pero en períodos largos la línea es descendente, tiende a cero. Esa tendencia impide que a partir de una súbita caída —como el *crack* del 29, o la crisis del 75 o la del 94 o la del 2008 y ahora a partir del COVID-19— se regrese pronto al equilibrio dinámico anterior. Cada crisis abrupta tiende a inaugurar un largo período de estancamiento.

Pero tendencia no es fatalidad. Después de la Gran Depresión de los años treinta la economía pudo recuperar un vigor de crecimiento sostenido por más de tres décadas, a partir del final de la Segunda Guerra Mundial, pero con una gran transformación de la estructura institucional del sistema. Se suplantó el capitalismo liberal por un capitalismo diferente, no liberal, con decisiva participación del Estado en la conducción de una política económica que se proponía el pleno empleo y el reconocimiento práctico de derechos sociales como la educación y la salud, entre otros. Se impuso la orientación keynesiana de la economía, los estados de bienestar y en algunos países de América Latina, estados desarrollistas impulsores de economías mixtas. Este cambio del paradigma económico condujo a lo que hoy se conoce como “edad de oro” del capitalismo. De acuerdo con el modelo de distribución de Kaldor, se demostró en ese período que podría crecer la producción al mismo tiempo que la productividad, los salarios y las ganancias del capital. Pero para que eso ocurra se debe dejar de lado el fundamentalismo de mercado.

Como tendencia no es fatalidad, para superar la gran crisis que esta pandemia ha profundizado y recuperar la capacidad de crecimiento y de su conversión en desarrollo económico y social, se requiere de una gran transformación del modelo o quizás incluso suplantar el sistema económico. Lo primero tendría que desechar el fundamentalismo de mercado, base del neoliberalismo, y reconocer que el mercado es una gran fuerza espontánea de la actividad económica, pero por sí no garantiza el pleno empleo, ni la estabilidad económica, ni el cumplimiento de derechos sociales, como la salud, la educación, la cultura, la vivienda, la conservación del medio ambiente. Se requiere por tanto que el mercado sea políticamente regulado para someterlo a las necesidades de una sociedad democrática, como propuso Polanyi.

Después de este gran quiebre causado por el COVID-19, ya nada será igual, ojalá podamos inclinar la cosa hacia algo mejor que nos aleje de la pesadilla, tanto de la pandemia como de lo que ha sido este capitalismo depredador de la sociedad humana y de la naturaleza.