





BANCA, FINANZAS Y POLÍTICA MACROECONÓMICA:  
AFRONTAR LA PANDEMIA EN CONDICIONES INCIERTAS

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO  
CENTRO DE INVESTIGACIONES SOBRE AMÉRICA DEL NORTE  
COORDINACIÓN DE HUMANIDADES

# BANCA, FINANZAS Y POLÍTICA MACROECONÓMICA: AFRONTAR LA PANDEMIA EN CONDICIONES INCIERTAS

Claudia Maya  
Monika Meireles  
(editoras)



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO  
Centro de Investigaciones sobre América del Norte

---

México, 2023



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

**Nombres:** Maya, Claudia, editor. | Meireles, Monika, editor.

**Título:** Banca, finanzas y política macroeconómica : afrontar la pandemia en condiciones inciertas / Claudia Maya, Monika Meireles (editoras).

**Descripción:** Primera edición. | México : Universidad Nacional Autónoma de México, Centro de Investigaciones sobre América del Norte, 2023.

**Identificadores:** LIBRUNAM 2203124 | ISBN 978-607-30-7531-2

**Temas:** Finanzas -- América del Norte -- 2020- . | Instituciones financieras -- América del Norte -- 2020- . | América del Norte -- Política económica -- 2020- . | Macroeconomía. | Pandemia de COVID-19, 2020- -- Aspectos económicos -- América del Norte.

**Clasificación:** LCC HG185.N7.B35 2023 | DDC 332.0975—dc23

Primera edición, mayo de 2023

D. R. © 2023 UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO  
Ciudad Universitaria, Alcaldía Coyoacán,  
C. P. 04510, Ciudad de México

CENTRO DE INVESTIGACIONES SOBRE AMÉRICA DEL NORTE  
Torre II de Humanidades, pisos I, 7, 9 y 10  
Ciudad Universitaria, 04510, Ciudad de México.  
Tels.: (55) 5623 0000 al 09  
<http://www.cisan.unam.mx>  
[cisan@unam.mx](mailto:cisan@unam.mx)

ISBN 978-607-30-7531-2

Diseño de la portada: Patricia Pérez Ramírez

Este libro se financió con recursos del Proyecto PAPIIT IA300920 “Reconfiguración bancaria, circuitos monetarios e innovación financiera: nuevos procesos de la financiarización en América del Norte”. Responsable del proyecto Dra. Claudia Esmeralda Maya López.

Este libro fue dictaminado con el método de doble ciego y se han seguido lineamientos rigurosos de edición académica. Para mayor información sobre nuestros procesos y nuestro comité editorial, véase <http://www.cisan.unam.mx/publicaciones.php> o escriba a [publicacionescisan@gmail.com](mailto:publicacionescisan@gmail.com).

Prohibida la reproducción parcial o total, por cualquier medio conocido o por conocerse, sin el consentimiento por escrito de los legítimos titulares de los derechos.

Impreso en México / Printed in Mexico

## ÍNDICE

Introducción .....	9
<i>Claudia Maya</i> <i>y Monika Meireles</i>	
Bancos globales y rentismo en México: una perspectiva de economía política sobre el papel del Estado en la financiarización.....	15
<i>Derzu Daniel Ramírez Ortiz</i>	
Balanza de pagos en México: déficit financiarizado .....	35
<i>Aurora Marcial Flores</i>	
Financiamiento, mercados financieros y crisis en tiempos de la Covid-19 en México.....	65
<i>Vania López Toache</i>	
Hacia un sistema de pensiones justo y equilibrado en México.....	81
<i>Roberto Soto Esquivel</i> <i>y Teresa Lizeth Alanis Gutiérrez</i>	
Banorte y los BACC: ¿consolidación o quiebra? .....	97
<i>Elizabeth Concha</i>	
La política macroeconómica frente a la pandemia: Canadá-Estados Unidos-México.....	117
<i>Mario Seccareccia</i> <i>y Guillermo R. Matamoros Romero</i>	
Estrategias canadienses para enfrentar la Covid-19 y escenarios pospandémicos en la región de Norteamérica .....	133
<i>Oliver Santín Peña</i>	
Impactos y desafíos de la Covid-19 en Uruguay.....	155
<i>Bibiana Lanzilotta y Gabriela Mordecki</i>	

Chartalismo poscolonial: contexto histórico y antropológico de los sistemas monetarios en el México prehispánico.....	169
<i>Karol Gil-Vásquez</i>	
Sobre los autores.....	195



## INTRODUCCIÓN

La presente obra analiza la situación inédita de la problemática económica que surgió a raíz de la Covid-19, así como los esfuerzos de política macroeconómica que realizaron los países del bloque de América del Norte para enfrentarla. Los intentos por reactivar las economías en cuestión no han sido pequeños ni del mismo calado, no obstante, las condiciones preexistentes dificultaron aún más el camino a la recuperación. Las acciones puestas en marcha para afrontar la pandemia y regresar a la normalidad no han sido homogéneas ni han alcanzado resultados similares. Los déficits comerciales y fiscales han sido crecientes, las condiciones del crédito han empeorado; las inflexibles posturas de los grandes bancos a favor de la continua búsqueda de ganancias han socavado los mercados nacionales ya de por sí menguados por la apertura comercial y financiera. El enorme gasto público y los programas sociales para enfrentar la pandemia se han convertido en una herramienta política para alcanzar la victoria electoral como en el caso de Canadá y Estados Unidos. La implementación de políticas económicas no convencionales para hacer frente a la recesión generada por el gran *lock out* fue aplaudido por los grandes conglomerados financieros y por los organismos financieros internacionales, como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI). No obstante, el giro de la política monetaria más restrictiva e instrumentada recientemente para abatir la inflación ha entorpecido la recuperación.

Para el caso de México, la política fiscal proausteridad ha limitado el volumen y el alcance de los recursos destinados a dar soporte a los segmentos sociales más golpeados por la pandemia y ha acrecentando la brecha de desigualdad en la sociedad mexicana. Esto mismo ha sucedido en Uruguay, otro país latinoamericano también muy golpeado por la pandemia.

En general, esta obra representa un gran esfuerzo por conjuntar una serie de trabajos cuyo objetivo principal fue evaluar tanto las condiciones preexistentes de la pandemia como las dificultades que los países del bloque

de América de Norte enfrentaron para superar las difíciles condiciones económicas y financieras que fue dejando a su paso la Covid-19.

De esta manera, el presente trabajo se divide en nueve capítulos; inicia con “Bancos globales y rentismo en México: una perspectiva de economía política sobre el papel del Estado en la financiarización”, en el que Derzu Daniel Ramírez Ortiz nos muestra una perspectiva de economía política de la relación entre la banca global y el Estado mexicano, donde los mercados financieros y la financiarización logran modificar y reconfigurar las formas, las prácticas y el comportamiento del Estado en favor de intereses particulares de ciertos agentes financieros, a partir de emplear el concepto *competition state*. El capítulo argumenta que el régimen de acumulación de capital a favor de los bancos que operan en México no se origina ni se reproduce exclusivamente por factores endógenos, sino que es un proceso que responde a lógicas e intereses transnacionales.

Por su parte, Aurora Marcial Flores nos presenta el capítulo titulado “Balanza de pagos en México: déficit financiarizado”. En éste, describe las relaciones comerciales y financieras de México frente al resto del mundo a través del análisis del déficit en la balanza de pagos para una caracterización del fenómeno de la financiarización y muestra cómo se financia dicho déficit. La autora cuestiona las recomendaciones oficiales de política económica que buscan la salida de la crisis económica global derivada de la Covid-19 manteniendo el objetivo del llamado equilibrio externo.

El capítulo tres, “Financiamiento, mercados financieros y crisis en tiempos de la Covid-19 en México”, de Vania López Toache, analiza las medidas financieras y cambiarias implementadas en México para hacer frente a la crisis que detonó la pandemia de la Covid-19 en el contexto global, con graves consecuencias para el país, en donde primó con gran profundidad el modelo neoliberal que defendía la privatización de sectores tan importantes como el de la salud, la educación y las pensiones, principalmente. Ante la disyuntiva de mayor o menor deuda, así como a quién financiar y por qué, México ha adoptado diversas políticas monetarias y financieras. El objetivo de este trabajo es analizar el alcance real de estas decisiones y el impacto sobre el sistema bancario y los mercados financieros en el país.

El cuarto capítulo, “Hacia un sistema de pensiones justo y equilibrado en México”, de los autores Roberto Soto Esquivel y Teresa Lizeth Alanis Gutiérrez, muestra cómo, desde el proceso de innovación y desregulación,

el sistema financiero se ha transformado de tal forma que los actores financieros han buscado nuevos mercados para incrementar su ganancia y transferir el riesgo de pérdida a otros agentes o participantes. El sistema de pensiones ha sufrido también estas modificaciones, caracterizado por la apropiación del ahorro de los trabajadores, por parte de los inversionistas institucionales, en un contexto de mercados de trabajo desiguales. Es por ello que se requiere crear un sistema justo y equilibrado y, por lo tanto, el objetivo de este artículo es explicar el funcionamiento del sistema de pensiones en México, así como sus posibles alternativas de cambio cada vez más lejanas en un escenario pospandémico.

En el quinto, “Banorte y los BACC: ¿consolidación o quiebra?”, Elizabeth Concha muestra que, aunque la banca comercial en México ha sido estable y rentable, hay comportamientos contrapuestos como parte de sus estrategias de competencia que revelan la conexión con sus grupos empresariales accionistas. El documento inicia con el caso de consolidación de Banorte y se aborda la estrategia de crecimiento acompañado de la consolidación de su grupo empresarial, y se distingue su capacidad amplia y fortalecida de negociación con el gobierno en el manejo de la deuda pública. Se aborda también el caso del Banco Famsa, el proceso de quiebra y la mala administración del manejo de los recursos financieros por parte de su grupo empresarial que se hacen evidentes durante la pandemia.

Por su parte, Mario Seccareccia y Guillermo R. Matamoros Romero presentan el capítulo “La política macroeconómica frente a la pandemia: Canadá-Estados Unidos-México”. El texto analiza la política macroeconómica implementada en cada uno de los tres países de Norteamérica como respuesta a la crisis económica inducida por los gobiernos para combatir la crisis sanitaria ocasionada por la Covid-19. Primero se describe el impacto de la pandemia en la salud y la economía de cada país, después se comparan las respectivas políticas fiscales y monetarias en cuanto a su tamaño y orientación, lo que pone en evidencia tanto lo extraordinario de la respuesta de política macroeconómica como los matices en la actuación de cada país.

Así, Canadá implementó una política más amplia y ambiciosa que la de sus vecinos, enfocada principalmente en el apoyo a los hogares, en forma de transferencias directas, para facilitar el combate a la crisis sanitaria mediante un cierre económico también amplio. Por su parte, si bien Estados Unidos tuvo una intervención de similar magnitud, sus apoyos financieros se

orientaron principalmente a empresas y sectores productivos específicos. Finalmente, la intervención de México fue de menor escala y los apoyos se enfocaron en la población de bajos ingresos (que es mayoritaria) mediante el reforzamiento de los programas sociales ya existentes. El capítulo también analiza las políticas macroeconómicas a la luz de los postulados de la Modern Money Theory (MMT), lo que concluye que no sólo la respuesta de Canadá parece ser la más apegada a esta teoría, sino que además parece cumplir con todos los prerrequisitos institucionales para la utilización de una política a la MMT. En contraste, principalmente en el caso de México, la ausencia de ciertos prerrequisitos podría imponer restricciones para su práctica.

Oliver Santín Peña presenta el capítulo “Estrategias canadienses para enfrentar la Covid-19 y escenarios pospandémicos en la región de Norteamérica”; en éste aborda las formas y respuestas que asumió cada gobierno ante la emergencia sanitaria de 2020-2021, con motivo del surgimiento de la Covid-19, enfatizando en las condiciones políticas en las que se encuentran los gobernantes, al mismo tiempo que agravó las diferencias económicas preexistentes. También expuso sin pudor las limitaciones operativas de sus sistemas federales, las capacidades de sus sistemas de salud, la solidaridad y empatía de sus sociedades, incluso hasta la inteligencia y el sentido común de sus propios líderes.

Para el caso canadiense, la pandemia fue tomada seriamente como un tema delicado a nivel federal desde sus primeras etapas, lo que permitió organizar sin grandes interrupciones una estrategia flexible para ir adaptándose a las distintas etapas de la emergencia sanitaria. El contraste con las acciones de las administraciones Trump y Biden en Estados Unidos y AMLO en México, permitirán identificar el estilo canadiense para encarar la Covid-19, así como proyectar posibles escenarios pospandémicos para Norteamérica.

En el capítulo ocho, “Impactos y desafíos de la Covid-19 en Uruguay”, Bibiana Lanzilotta y Gabriela Mordecki muestran cómo el arribo de la Covid-19 en Uruguay encontró una economía con dificultades macroeconómicas en sus principales indicadores: estancamiento, déficit fiscal, pérdida de competitividad, crecientes tasas de desempleo e inflación. No obstante, el país cuenta con un buen perfil de deuda pública y reservas internacionales. A diferencia de lo observado en otros países, el gobierno uruguayo no estableció un confinamiento obligatorio, sino que apeló a la libertad responsable de los individuos para que redujeran la movilidad e interacción social. Esa

premisa se reforzó con una serie de medidas que tuvieron impacto en la oferta doméstica y que condujeron a una disminución de la actividad económica.

Uruguay tiene una economía pequeña y abierta, exportadora de *commodities*, tomadora de precios del exterior y, por tanto, altamente dependiente del mercado internacional. En consecuencia, el shock doméstico fue incluso precedido por un impacto externo significativo ante la fuerte caída de la actividad económica vinculada al sector externo, reflejada en una menor demanda de nuestros principales socios comerciales (China, Brasil y Argentina). El escenario a futuro para la economía uruguaya se avizora muy desafiante debido a que tiene un mercado doméstico contraído, sin un claro factor dinamizador a corto plazo y con las fronteras cerradas al turismo. Adicionalmente, en un escenario internacional donde predomina la incertidumbre, las restricciones al comercio complejizan más la situación de una economía como la uruguaya, altamente dependiente del mercado externo y por lo tanto las políticas de alivio se vieron limitadas.

Finalmente, Karol Gil-Vásquez analiza, en su capítulo “Chartalismo poscolonial: contexto histórico y antropológico de los sistemas monetarios en el México prehispánico”, la relevancia de la teoría chartalista, que se refiere a la conceptualización del dinero como una institución auspiciada por prácticas sociales y políticas. Teniendo como partida la reciprocidad, el dinero representa una relación de deuda-crédito que se transforma en unidad de cambio, esto es del dinero primitivo al moderno. A pesar de la hegemonía neoliberal, la existencia del dinero primitivo —o un sistema monetario alternativo— se ha mantenido vigente en México. Este capítulo contextualiza históricamente la teoría chartalista para el caso del México central, con el objetivo de comenzar a reconstruir una historiografía que se aliene a los principios del chartalismo. Es en este sentido que el contexto social e ideológico que las prácticas prehispánicas sientan las bases para el análisis de los sistemas monetarios de sociedades complejas, como la mexicana, el cual puede ser de utilidad en el desarrollo de estudios macroeconómicos y políticas públicas incluyentes que sean más efectivas para sortear la pandemia.

Reflexionar de forma colectiva sobre cómo la pandemia vino a agravar las condiciones de crecimiento y desigualdad de manera muy marcada en México, aunque menos en Canadá y Estados Unidos, así como las estrategias y políticas económicas para afrontarla, fue el motor inicial que nos hizo convocar a especialistas en distintos eventos académicos y discusiones

de trabajo para un fructífero intercambio de ideas en el marco del proyecto PAPIIT IA300920 “Reconfiguración bancaria, circuitos monetarios e innovación financiera: nuevos procesos de la financiarización en América del Norte”. De las ponencias presentadas y la discusión de los trabajos de investigación nos hemos concentrado para preparar la segunda publicación de una serie de tres tomos (éste es el número dos), de aquellos trabajos que analizaron con más detalle el papel de la banca, las finanzas y las políticas macroeconómicas para enfrentar la situación inédita de recesión económica e impacto social que dejó a su paso la pandemia generada por la Covid-19, principalmente en la región de Norteamérica. El tercer tomo abordará directamente los efectos y la recuperación pospandemia, así como los cambios de política monetaria para contener los procesos inflacionarios.

Vale mencionar el esfuerzo interinstitucional materializado en la confluencia de intereses de investigadores del Centro de Investigaciones sobre América del Norte y del Instituto de Investigaciones Económicas para la construcción de una perspectiva más amplia, multidisciplinaria y crítica de la caracterización del capitalismo financiarizado que marca indeleblemente al siglo XXI.

En primera instancia, agradecemos a la Dirección de Apoyo al Personal Académico (DGAPA) de la UNAM por los recursos otorgados a través del PAPIIT IA300920: “Reconfiguración bancaria, circuitos monetarios e innovación financiera: nuevos procesos de la financiarización en América del Norte”.

No se puede dejar de mencionar la labor conjunta de los becarios de dicho proyecto, particularmente la de Emilio Aramis Alba Aguirre y la de los becarios del proyecto IN302020 durante el apoyo correspondiente al material de este libro.

También queremos reconocer a las autoridades del CISAN y del IIEC por todo el respaldo institucional otorgado en la organización y provisión técnico para la organización de los Encuentros norte-sur global CISAN-IIEC. Agradecemos también a todas las secretarías académicas, técnicas y administrativas, así como a los equipos de apoyo a la investigación, cómputo y de divulgación, y muy especialmente a Astrid Velasco, Ana Teresa Luna y a todo el Departamento de Publicaciones del CISAN por el cuidado editorial de este libro.

CLAUDIA MAYA  
MONIKA MEIRELES

# BANCOS GLOBALES Y RENTISMO EN MÉXICO: UNA PERSPECTIVA DE ECONOMÍA POLÍTICA SOBRE EL PAPEL DEL ESTADO EN LA FINANCIARIZACIÓN\*

*Derzu Daniel Ramírez Ortiz*

## Introducción

El sistema bancario mexicano cuenta con dos rasgos dignos de resaltarse. Por un lado, es un sistema altamente extranjerizado en comparación con países similares en nivel de desarrollo. Más del 70 por ciento de los activos están en manos de bancos extranjeros. Por el otro, es un sector que produce altos márgenes de ganancia a sus participantes, aunque al mismo tiempo cumple de forma insuficiente con su papel de intermediario de recursos para una economía con niveles deficientes de crecimiento económico y desarrollo social.

¿Qué conceptos permiten explicar y analizar la estructuración de este tipo de relación entre los bancos globales y el Estado mexicano?, ¿qué tipo de relaciones de poder operan en la interacción entre los agentes y las dinámicas del mercado financiero y los Estados?, ¿cómo es que los Estados contribuyen a la expansión de los mercados financieros en lo general? y ¿qué papel desempeña el Estado mexicano en lo particular?

El propósito del presente texto es proponer, desde una perspectiva de la economía política internacional (EPI), un análisis sobre la recomposición que ha sufrido el Estado ante el apuntalamiento del capital financiero tratando de dilucidar las relaciones de poder que se estructuran en los procesos de expansión de los mercados. Y proponer, al mismo tiempo, algunas nociones que contribuyan al debate y la investigación sobre el papel específico que los Estados del sur global juegan en la estructuración de los procesos de financiarización.

En este sentido, dada la fuerte presencia de bancos extranjeros en nuestro país, dos argumentos guían la discusión. En primer lugar, el régimen de acumulación de capital bancario que opera en México no se origina ni se reproduce exclusivamente por factores endógenos, sino que es un proceso

\* Una primera versión de este capítulo fue previamente publicada con el título “Economía política de la relación estados-bancos globales: México” en 2022 (Ramírez Ortiz, 2022).

que responde a lógicas e intereses transnacionales. El segundo, que el caso de México muestra, como afirmó Saskia Sassen, que la globalidad implica que el Estado está tan intensamente interpelado por estructuras de poder global y espacios desterritorializados de autoridad, y que partes enteras del Estado y sus políticas están reorientadas en favorecer intereses particulares y globales (Sassen, 2010).

Para cumplir con los objetivos señalados, el artículo se desarrolla de la siguiente manera. En la primera y segunda sección se abordan algunas teorías y conceptos que analizan las relaciones de poder entre los mercados y los Estados que indican pautas de razonamiento y exploración sobre las formas en las que se constituyen y moldean mutuamente. En la tercera se hace una aproximación sobre las condiciones y características de las dinámicas de rentismo que prevalecen en el sector bancario mexicano, con el objetivo de contrastarlas en la sección subsiguiente, con algunos elementos e indicadores de la función social que el sector desempeña de manera deficiente. Por último, se plantean algunos comentarios finales sobre la importancia de reconocer que el Estado no es una entidad monolítica ni uniforme y que, por lo tanto, así como ha sido pieza clave en la estructuración de una economía global y nacional financiarizada, también puede reorientarse, políticamente hablando, a favor de intereses sociales más amplios.

### **Mercados financieros y el Estado en la globalización desde una perspectiva teórica**

En la literatura de la EPI se ha reconocido, desde hace décadas, que a la par de la expansión de los mercados transnacionales ha existido una redistribución (y pérdida) de poder y autoridad desde los Estados hacia estructuras económicas y agentes privados transnacionales. En el tema de las finanzas, específicamente, la autora británica Susan Strange fue de las pioneras en reflexionar sobre dicho asunto. En diversos textos —entre ellos, *States and Markets* (1988) y *Casino Capitalism* (1986)— teorizó que la expansión de los mercados financieros no se da por completo de forma desestructurada y dispersa.<sup>1</sup> Más bien, es un proceso en el que paulatinamente se consolidan

<sup>1</sup> Para la autora británica, en la globalización prevalecen cuatro estructuras de poder y autoridad transnacional abarcadoras e identificables: financiera, producción, seguridad y conocimiento.



estructuras de autoridad donde operan relaciones estables de autoridad entre actores privados transnacionales y el conjunto de Estados. En estas nuevas relaciones, los Estados dejan de ser el único actor con capacidades de encauzar el rumbo de los acontecimientos.

En términos particulares, aunque Strange y otros autores privilegian en su análisis la pérdida de poder del Estado frente a los mercados, al mismo tiempo no niegan al Estado como unidad útil de análisis. Establecen que es un actor cuyas capacidades se van acotando cada vez más por el poder que los mercados financieros ejercen, mismo que radica en términos generales en la capacidad de movilización de capital hacia aquellos contextos económicos nacionales más lucrativos.

En otras palabras, para la autora referida, los mercados financieros y sus agentes desempeñan un poder estructural definido como el “poder para decidir cómo se harán las cosas, el poder de moldear los marcos dentro de los cuales, los Estados se relacionan entre sí” (Strange, 1994: 24-25). De forma similar, Philip Cerny describe una “estructura financiera transnacional’ que reduce a los Estados a ser entidades que rivalizan para atraer la atención y los recursos de los mercados financieros” (Cerny, 1994). Por su parte, Randall Germain establece que los agentes monetarios privados organizados en mercados ahora dominan decisiones fundamentales como “a quién se le concede acceso a crédito y en qué términos” (citado en Cohen, 2002).<sup>2</sup>

En una ruta de análisis distinta, aunque relacionada, se problematiza el crecimiento de las actividades financieras no sólo desde el punto de vista de la distribución del poder, sino desde el punto de vista de la distribución de los beneficios. En este aspecto, la teoría de la financiarización<sup>3</sup> problematiza los postulados de las teorías neoclásicas de la economía que dan por sentado que la expansión global y el crecimiento de los mercados financieros son garantía de eficiencia en la asignación de recursos al permitir su canalización hacia usos más productivos y rentables.

Para hacer referencia a algunos de los argumentos principales de esta postura crítica, el crecimiento del sector financiero y sus numerosos mercados

<sup>2</sup> Como se puede apreciar, este tipo de aproximaciones problematizan la concepción de los mercados financieros como entidades apolíticas y neutrales.

<sup>3</sup> El término denota un aumento de la importancia del capital financiero en las finanzas del Estado, las empresas y los hogares, que se traduce en un creciente protagonismo económico y político de los agentes que lo representan y, por tanto, en el incremento de su capacidad para imponer sus intereses a niveles nacional y global (Palley, 2007; Ugarteche, 2018).

han generado un capitalismo conducido por las finanzas en el que se ha producido un crecimiento desproporcionado de algunos conglomerados financieros y, con ello, un permanente riesgo sistémico (Maya, 2017a).

Para Palley, en la economía financiarizada se drenan recursos de la economía productiva hacia instrumentos y mercados inmateriales, que lejos de resolver necesidades sociales generan mayor desigualdad en los ingresos y en el estancamiento salarial (Palley, 2007). Para Medialdea y Sanabria, en la era de la financiarización, la función económico-social de la industria financiera se ha desvirtuado, pues de fungir como un mecanismo para cubrir requerimientos de inversión productiva se ha convertido en una actividad sustantiva en sí misma que reorienta a las finanzas públicas y las estrategias corporativas a servir a los intereses del capital financiero (Medialdea y Sanabria, 2013).

Sin embargo, las perspectivas anteriores no deben de conducir hacia un entendimiento simplificado sobre el papel que el Estado desempeña en la globalización de los mercados financieros. A pesar de que el poder se ha redistribuido desde el Estado hacia entidades privadas, esto no quiere decir que es ahora un agente totalmente pasivo, uniforme y constreñido por las estructuras económicas. En palabras de Robert Cox, una presunción de esa índole, aunque de forma no intencionada, podría efectuar un “sesgo de mantenimiento del sistema” (Cox, 1981: 127) al infravalorar al Estado —y a las fuerzas sociales opositoras dentro de éste— como un mero engrane en el sistema.

Por lo tanto, argüimos, el Estado ha cambiado su papel y es necesario identificarlo. Como lo argumentó hace casi un siglo el economista político Karl Polanyi, no hay nada de natural en la creación de los mercados. Estos requieren de una fuerte, decisiva y sofisticada intervención del Estado para funcionar (citado en Matthijs, 2017).

Cuando se habla de la creación de mercados globales y/o transnacionales, la anterior frase cobra mayor validez, pues se requiere que actividades que solían estar arraigadas en ciertas relaciones sociales y políticas se desplacen y reajusten a las dinámicas globales. En este tenor, y en referencia a los procesos de financiarización, Claudia Maya señala que no son procesos autogestivos, sino que su expansión proviene de decisiones políticas identificables (Maya, 2017b).

En este aspecto, las siguientes secciones hacen referencias conceptuales sobre el papel y acciones específicas que el Estado desempeña en los

procesos de expansión de los mercados financieros y en la financiarización. Asimismo, se argumenta que los del sur global, como México, desempeñan un papel diferenciado que da cuenta de que es necesario profundizar la investigación sobre una división internacional de las funciones que juegan en la globalización de las finanzas.

### **Del Estado de bienestar al *competition state*: Estados y financiarización**

En la literatura de la EPI es posible ubicar dos conceptos que dan cuenta de los procesos de transformación que el Estado ha sufrido en la globalización. Por un lado, el autor ya mencionado con anterioridad, Robert Cox, establece que el Estado es parte consustancial de un bloque histórico o un conjunto de fuerzas transnacionales identificable y con intereses fundamentales en común que ejercen poder, lo regulan y gestionan, con el propósito de estructurar regímenes transnacionales de acumulación de capital. Dentro de esta confluencia de fuerzas, el Estado internacionalizado y la cooperación interestatal, moldeados por las fuerzas dominantes de producción, se convierten en piezas clave mutuamente constitutivas para establecer la infraestructura de los mercados y su expansión (Cox, 1981).

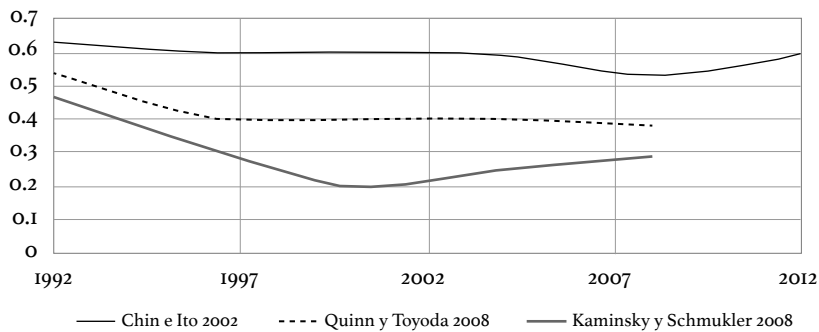
Desde esta perspectiva, el Estado deja de ser una entidad política que organiza la economía con fines desarrollistas y que amortigua a la esfera doméstica de los choques externos. Más bien, se reconfigura en un mecanismo que instrumenta políticas y adecúa sus instituciones y prácticas a los requerimientos de la expansión global del capital (Cox, 1981).

En este aspecto, la eliminación de los controles en balanza de capital, el paso hacia regímenes de tipo de cambio variable implementados a nivel mundial en los años posteriores al régimen de Bretton Woods, o el replanteamiento de regulaciones que permiten la descompartimentalización y la securitización de las finanzas son ejemplos de esta decidida y compleja intervención del Estado para la construcción de mercados y de la financiarización propiamente hablando.

En la gráfica 1, precisamente se puede observar cómo después de la década de los ochenta, en las economías en desarrollo, se puso en práctica un proceso sistemático y continuo de liberalización de los flujos transnacionales

de capital financiero y, junto con ello, de ajuste de los Estados del sur económico hacia el proceso de globalización en marcha.

GRÁFICA I  
RESTRICCIONES A LOS FLUJOS DE CAPITAL.  
PROMEDIO DE ECONOMÍAS DEL SUR 1992-2012, CON BASE EN TRES MODELOS



FUENTE: Banco Mundial (2018: 86).

En una veta de razonamiento similar y más enfocada en la relación entre los mercados financieros y el Estado, Cerny (1997) ha caracterizado al Estado como un *competition state*. Término que denota que éste: 1) interviene decididamente en la economía no para acotarla, sino para establecer las bases de la expansión transnacional capitalista y la autorregulación. 2) Es una entidad política cuyas élites lo adaptan y lo reestructuran en sus prácticas políticas y formas institucionales para lidiar mejor con lo que perciben como las realidades globales. 3) Es una estructura política que deja de priorizar la construcción del bien público o velar por los intereses comunes de una sociedad, y se reorienta a ser una “asociación empresarial residual” dirigida a privilegiar intereses particulares.<sup>4</sup> 4) Es una estructura en la que opera una ortodoxia financiera arraigada en sus instituciones que moldea el comportamiento económico del Estado en diversos aspectos, que van desde el replanteamiento de regulación orientada a la expansión de los mercados financieros, hasta el control de la inflación como prioridad de la política

<sup>4</sup> El autor hace hincapié que, en su interior, el *competition state* estructura una sociedad configurada por individuos persiguiendo su propio interés (o *Gesellschaft*) dejando atrás una configuración donde se privilegia la comunidad o *Gemeinschaft*.

monetaria e incluso al Estado como participante y no sólo regulador en los mercados financieros (Cerny, 1997: 9-13).

Como es claro, ambas perspectivas comparten las ideas de que el Estado no es una entidad neutral y de que se encuentra interpelado por fuerzas económicas transnacionales que finalmente lo hacen ser funcional para regímenes de acumulación e intereses particulares. En este orden de ideas, en la siguiente sección se aborda desde estas claves analíticas la relación entre la banca global y el Estado mexicano.

### Estados y banca global: México

Desde hace tres décadas, con el ingreso al Tratado de Libre Comercio de América del Norte y a la Organización Mundial del Comercio, en México ha imperado una agenda económica aperturista y liberalizadora que ha transnacionalizado la economía mexicana en diversos frentes.

En el tema financiero, es clara la existencia de una ortodoxia arraigada en diversas instituciones del Estado y que ha dado pie a la evolución de un *competition state* mexicano el cual, en la década de los noventa, canceló restricciones a la balanza de capital, trasladó la política monetaria hacia las dinámicas del mercado global de inversionistas —al liberalizar su moneda— y reorientó sus instituciones financieras y bancarias a las reglas globales producidas por organismos neoliberales como el Comité de Basilea o el actual Financial Stability Board.

En lo referente a la situación financiera de la economía mexicana después de la fallida nacionalización de la banca emprendida en 1982, las autoridades mexicanas no lograron recuperar el ritmo de crecimiento económico que prevaleció en décadas anteriores, ni tampoco la estabilidad de precios. Esto orientó a las autoridades a privilegiar tanto la ampliación del ahorro nacional como los recursos financieros disponibles para canalizarlos a las actividades productivas a través de mecanismos bancarios equipados para ello (Tello, 2004).

Sin embargo, dadas las condiciones macroeconómicas y financieras adversas que imperaban, se generaron presiones estructurales para la extranjerización de la banca, a pesar de que, oficialmente, el objetivo del gobierno de Salinas de Gortari era garantizar que, en los procesos de privatización

y apertura que transitó la economía durante su sexenio, la banca mexicana permaneciera controlada por el capital mexicano (Aspe y Clavijo, 2000: 179).

Posterior a una serie de reformas y cambios legales que no se abordarán con detalle en este documento,<sup>5</sup> en 1998 se quitaron las últimas trabas legales que impedían la participación de capital extranjero en el sistema bancario mexicano (Ortiz, 2009: 39) provocando, como lo muestra el cuadro 1, que la banca en México sea un sector ampliamente extranjerizado.

CUADRO 1  
CUOTA EN EL MERCADO DE DEPÓSITOS DEL SISTEMA BANCARIO MEXICANO  
PARA SEIS BANCOS SELECCIONADOS EN 2019

<i>Banco</i>	<i>Participación en el mercado mexicano</i>
Banco Santander S. A.	13.6%
BBVA Bancomer	23.2%
Banco Nacional de México (Citigroup)	14.9%
HSBC	9.3%
Inbursa	3.3%
Scotiabank	6.4%
Subtotal	70.7%

FUENTE: Statista (2020).

Desde el marco conceptual e institucional de la ortodoxia financiera en donde se encuentran el Banco de México y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, la banca en México ha logrado estructurar un régimen de acumulación de capital basado en la extracción de rentas y recursos por diversos medios desde el público usuario.

En primera instancia, muchos de estos grandes bancos extranjeros cuentan con amplias oportunidades de acceder a financiamiento barato en diversos mercados financieros extranjeros, para posteriormente colocarlos en la economía mexicana que cuenta con uno de los diferenciales más grandes entre tasas de interés activas y pasivas (Puga, 2019).

Estas tasas, a su vez, se comportan y determinan con respecto a un buen número de factores relacionados entre sí, que directa o indirectamente

<sup>5</sup> Para un recuento completo y puntual sobre el tema, véase Tello (2004).

están determinados por dinámicas de los mercados global y nacional. Entre estos se puede mencionar el tipo de cambio, la tasa de interés del banco central, el costo de la intermediación bancaria, la competencia entre los agentes del propio sector o el nivel de inflación. Al mismo tiempo, es de destacar que, aunque existe una importante variabilidad en el nivel de tasas de un año a otro, una constante en su comportamiento es el amplio margen entre las pasivas y activas, como se muestra en el cuadro 2.

CUADRO 2  
EVOLUCIÓN Y DIFERENCIAL ENTRE TASAS DE INTERÉS  
EN LA BANCA PRIVADA MEXICANA

	<i>Enero 2009</i>	<i>Diciembre 2011</i>	<i>Febrero 2015</i>	<i>Diciembre 2018</i>
Tasas activas	12.51	8.96	7.95	11.25
Tasas pasivas	9.59	3.75	2.96	5.3

FUENTE: Puga (2019).

Adicionalmente, los altos márgenes de ganancia de la banca no sólo provienen de los diferenciales antes referidos, sino también de una estructura de comisiones excesiva con la que operan sistemáticamente los bancos. De acuerdo con un estudio presentado en el Foro Económico Mundial, los costos administrativos (entre los cuales se encuentran las comisiones) como proporción de activos de los bancos que operan en México, se encuentra entre las más altas del mundo al situar al país en el segundo peor sitio dentro de una muestra de sesenta países (Foro Económico Mundial, 2011).

En esta línea, el Banco de México cuenta con un registro de más de cinco mil comisiones específicas para diversos productos y servicios bancarios. De acuerdo con la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef), en 2017, la banca comercial mexicana obtuvo 108 000 000 000 de pesos por cobro de comisiones, un 8 por ciento más que en 2016. De acuerdo con estimaciones de la misma institución, alrededor de un 30 por ciento del ingreso total de los bancos que operan en México proviene del cobro de comisiones, en algunos casos un monto significativamente mayor del que obtienen los bancos extranjeros en su país de origen (Condusef, 2018).<sup>6</sup>

<sup>6</sup> Por ejemplo, de acuerdo con la Condusef, el ingreso por comisiones, en 2017, en México contra países de origen para los siguientes bancos fue Citibanamex (México, el 33 por ciento; origen,

Como lo indica el concepto de *competition state*, el Estado mexicano ha arraigado buena parte de las dinámicas del sector bancario a las fuerzas de un mercado altamente concentrado y oligopólico (Levy Orlik y Domínguez Blancas, 2014), y cuyas variables tienen un alto grado de exposición a fuerzas y a cambios transnacionales. Por tal motivo, dicha política dista mucho de ser neutral; al contrario, sirve a propósitos particulares que a continuación se describen.

El sistema bancario mexicano se ha convertido en pieza clave para bancos globales como Santander, BBVA o Citigroup. Como muestra el cuadro 3, la economía mexicana representa altos márgenes de ganancia en la estructura de acumulación de capital de algunos de los bancos con mayores niveles de activos a nivel mundial, se destaca el caso del banco BBVA, cuya filial mexicana representó más del 40 por ciento de sus utilidades globales en 2019.

CUADRO 3  
PROPORCIÓN DE GANANCIAS NETAS GLOBALES  
APORTADA POR FILIAL MEXICANA PARA BANCOS SELECCIONADOS  
(COMPARATIVO 2014-2019)

<i>Banco</i>	2014	2019
BBVA	45	41
Santander	8	9
Citigroup	12	7
HSBC	1	--

FUENTE: Juárez (2015) e informes anuales de los bancos y años seleccionados.

En este sentido, se puede argumentar que el sistema bancario mexicano está moldeado de tal forma que es funcional para las estrategias corporativas de los bancos globales que en éste operan. Como bien lo muestra el *Global Financial Development Report 2017-2018* del Banco Mundial, existen diversos incentivos para que los bancos decidan operar en diversas geografías nacionales. En este aspecto, de acuerdo con el reporte, más de cuatro estudios económicos han arrojado evidencia de que los flujos de crédito y

el 18 por ciento), BBVA (México, el 36 por ciento; origen, el 19 por ciento), HSBC (México, el 33 por ciento; origen, el 25 por ciento), Santander (México, el 39 por ciento; origen, el 20 por ciento).



la actividad transnacional bancaria le permite a los bancos globales lograr una mejor diversificación internacional del riesgo, sobre todo en coyunturas de inestabilidad global y protegerse ante riesgos específicos de determinados países (*Bankers without Borders*, 2018).

De esta manera, se sugiere que México desempeña el papel de una economía subsidiaria, cuya función es compensar a las filiales bancarias que en otros mercados registren números insuficientes o negativos (sobre todo en coyunturas de crisis, como la de 2008, en la cual los principales bancos globales reportaron cuantiosas pérdidas). Y, segundo, que la economía mexicana es pieza importante para el funcionamiento de los mercados que estos bancos estructuran a nivel global; aunque, como se mostrará líneas adelante, la persecución de dichos intereses privados y extranjeros no se compaginen con los intereses de la sociedad en donde estas entidades operan.

En otras palabras, el caso del sistema bancario mexicano es un claro ejemplo de que los Estados volcados hacia la globalidad construyen un sistema global en su interior desempeñando funciones específicas que obedecen a estrategias privadas globales (Sassen, 2010).

### **La contradicción social del sistema bancario mexicano**

De acuerdo con la definición de *competition state*, los Estados en lo fundamental se reorientan a escribir y poner en práctica las reglas necesarias para producir la expansión global de los mercados, pero a costa de no priorizar la protección del interés común. Incluso Cerny habla de que el Estado nación en la globalización deriva en un Estado residual empresarial que privilegia intereses particulares en vez del bien público (Cerny, 1997).

La proposición anterior describe en gran parte la relación de México con la banca global. Por un lado, como ya se mencionó, es un Estado que produce las condiciones para la generación de amplios márgenes de ganancia para la industria; en segunda instancia, no instaure medidas decididas para obligar a la banca a cumplir con su función social.

Como lo muestra el cuadro 4, los niveles de crédito interno al sector privado que prevalecen en México son considerablemente menores a los que imperan en algunos de los países de origen de los bancos extranjeros que operan en dicho país. Incluso, proporcionalmente es menor a los

niveles existentes en países de renta media como Colombia o Bolivia (Banco Mundial, 2020).

CUADRO 4  
CRÉDITO INTERNO AL SECTOR PRIVADO COMO PROPORCIÓN DEL PIB

	2008	2012	2016	2019
España	171.1	158.1	111.8	94.6
Estados Unidos	185.8	175.6	182.7	192.3
México	20.6	26	34	36.8
Mundo	120.9	116.7	125.6	132.5

FUENTE: Banco Mundial (2020).

En sintonía con lo anterior, de acuerdo con un estudio del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, el sector empresarial de México encuentra sus principales fuentes de financiamiento en canales distintos a la banca, como los proveedores o las oficinas corporativas respectivas (CEFP, 2013).

En lo que respecta a la inclusión financiera de personas físicas, de acuerdo con el Panorama Anual de Inclusión Financiera de 2020 de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), hacia 2019, el número de cuentas de la banca comercial por cada diez mil adultos en México fue inferior al obtenido en países como Chile, Costa Rica, Colombia o Perú. Asimismo, en 2018, el número de créditos a hogares de la banca comercial por cada diez mil adultos en México resultó por debajo de los otorgados en países como Brasil, Chile o Colombia (CNBV, 2020).

A pesar del desempeño deficiente de la banca en su función social, México es un país cumplidor de las reglas de Basilea. De hecho, es de los pocos países que han internalizado dichas normas en forma de ley. Esto ha llevado a que el sistema bancario mexicano tenga niveles de capitalización que son utilizados como referente a nivel mundial (Deloitte, 2017).

Si lo anterior lo contrastamos con las cifras que dan cuenta del desempeño de los bancos en México, la política de cumplimiento pareciera estar dirigida a que el sistema bancario mexicano mantenga su estabilidad y, en consecuencia, su carácter de economía compensadora, más que a promover que los bancos cumplan de mejor forma su función de movilizar recursos

e incentivar el crecimiento económico nacional y de las familias. Al respecto de esto último, el contenido del cuadro 5 refleja que el sector bancario mexicano ha gozado de niveles de expansión y crecimiento importantes, no así los indicadores fundamentales de la economía nacional.

CUADRO 5  
COMPARATIVO DE LOS ACTIVOS DEL SECTOR FINANCIERO MEXICANO  
CON EL CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DEL PIB

	2015	2016	2017	2018
Crecimiento anual de activos del sector	6%	11%	12%	4%
Tasa crecimiento PIB de México	3.3%	2.9%	2.1%	2.1%

FUENTE: datosmacro.com (2018) y KPMG (2020).

### Comentarios finales

Para finalizar, es importante señalar que el concepto de *competition state* u otros como el de Estado internacionalizado, mencionados anteriormente, no son totalmente deterministas. Entre esas concepciones se reconoce que el Estado es una entidad política compleja que no funciona mecánicamente siempre a favor del capital.

Ambas teorías reconocen que, dentro de los Estados es posible que existan resistencias y fuerzas que molden distintos tipos de Estado capitalista, con diferentes equilibrios de poder entre la política, la sociedad y el mercado. En estas configuraciones es deseable la estructuración de Estados con capacidades de arraigar la economía en consecución de objetivos de bienestar social.

Regresando a nuestro tema, en el afán de evitar simplificaciones, es menester reconocer que no todas las instancias del Estado y la sociedad se subordinan a las directrices de la ortodoxia financiera. Entre éstas se puede mencionar, por ejemplo, a los cuerpos legislativos y judiciales, así como a las entidades públicas y no gubernamentales de defensa de consumidores de servicios financieros.

No obstante, es innegable que es complicado para las instancias antes mencionadas intentar imponer lógicas contrarias a los mercados. Al respecto,

ya hemos mencionado que, en la relación entre los mercados transnacionales y el Estado, opera un poder estructural que delimita el marco de acción y las opciones disponibles para las autoridades.

Un ejemplo notable de esto último ocurrió durante los años 2018 y 2019, cuando la bancada mayoritaria de Morena<sup>7</sup> lanzó una propuesta de reforma a la Ley de Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros y la iniciativa de la Ley de Instituciones de crédito en materia de comisiones bancarias. Esta última establecía “que el cobro de comisiones por parte de la banca es excesivo e inhibe el sano desarrollo del sistema financiero” (COFECE, 2019). Asimismo, ambas piezas legales, oficialmente, tenían como objetivo fundamental reducir el margen de los bancos para el cobro de comisiones y, con ello, reducir los costos de los servicios bancarios (COFECE, 2019). Sin embargo, tales propuestas no prosperaron al toparse con el veto por parte del Poder Ejecutivo —que quizá es una instancia del Estado más proclive a estar influenciada por el sector financiero—. <sup>8</sup>

Al respecto, posterior a la presentación de las iniciativas por parte del Poder Legislativo, en la octogésima segunda Convención Bancaria celebrada en Acapulco Guerrero de 2019, el presidente mexicano Andrés Manuel López Obrador refrendó que, en los próximos años de su gobierno, daría continuidad al enfoque de autorregulación de los bancos que ha prevalecido en México. Afirmó que “la demanda de disminución de comisiones (puede atenderse) no con leyes, no regulando” (Animal Político, 2019). Manifestó también su negativa a dicho cambio legal arguyendo que es mejor continuar con el paradigma de la autorregulación. En este sentido, expresó que es mejor que “los bancos se regulen con los bancos [es decir, a ellos mismos], con un elemento que es clave para el buen manejo de la economía: la competencia” (Animal Político, 2019).

De esta manera, resulta evidente que, a pesar de la ocurrencia de cambios político-electorales drásticos, como la llegada de una fuerza política que se asume antineoliberal y que domina ampliamente los poderes Ejecutivo

<sup>7</sup> Partido político que desde 2018 controla el Ejecutivo y cuenta con una mayoría en el Congreso mexicano.

<sup>8</sup> Es importante mencionar que, a raíz de la presentación de estas iniciativas de ley, las acciones de algunos de los bancos que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores cayeron hasta en un 11 por ciento, pérdidas que en su conjunto provocaron el desplome más grande del Índice de Precios y Cotizaciones desde 2011 (*El Financiero*, 2011). A partir de ello, la Asociación Nacional de Bancos estructuraron un plan contra dichas iniciativas.

y Legislativo, el Estado mexicano continúa en el camino de construir un sistema bancario funcional para las estrategias de obtención de ganancias de bancos globales y no para construir un sistema de bancos que cumplan su función social.

Como alguna vez lo argumentó Susan Strange, el crecimiento de los mercados se ha dado a través de una serie de no decisiones de los Estados, y en parte es lo que ha ocurrido en México. Tras el periodo de la extranjerización de la banca mexicana, el Estado ha permitido y perpetuado hasta la actualidad la existencia del esquema de extracción de rentas a favor de la banca, a partir de no generar políticas para reconfigurar dicho escenario.

Ahora bien, producir las condiciones para alterar el *statu quo* sin duda es algo complejo. Tal vez un buen primer paso es, como lo argumentó Joseph Stiglitz posterior a la crisis de 2008, reconocer que la globalización económica, y en este caso la financiarización, son antes que todo proyectos y decisiones políticas sostenidos y legitimados por una serie de teorías y leyes económicas que apelan a ser inmanentes y estáticas. Sin embargo, están lejos de serlo. Una economía nacional y mundial conducida por las finanzas es sólo uno de tantos modelos posibles de economía al que se puede aspirar.

## Fuentes

### ANIMAL POLÍTICO

2019 “Andrés Manuel López Obrador descarta ley para regular comisiones bancarias, pero pide a bancos reducirlas”, *Animal Político*, 22 de marzo, en <<https://www.animalpolitico.com/2019/03/amlo-comisiones-bancarias-bancos/>>, consultada el 6 de noviembre de 2020.

### ASPE, PEDRO y FERNANDO CLAVIJO

2000 *Reformas económicas en México 1982-1999*. México: FCE.

### BANCO MUNDIAL

2020 *Crédito interno al sector privado (% del PIB)*, en <<https://datos.bancomundial.org/indicador/FS.AST.PRVT.GD.ZS>>, consultada el 8 de noviembre de 2020.

2018 *Bankers without Borders*. Global Financial Development Report, Banco Mundial.

## BBVA

- 2019 *Informe Anual 2019*, en <[https://investors.bbva.mx/wp-content/uploads/2020/06/BBVA-IA2019\\_esp\\_VF.pdf](https://investors.bbva.mx/wp-content/uploads/2020/06/BBVA-IA2019_esp_VF.pdf)>, consultada el 6 de noviembre de 2020.

## CENTRO DE ESTUDIOS DE LAS FINANZAS PÚBLICAS (CEFP)

- 2013 *Indicadores del sistema financiero en México*. México: Centro de Estudios de las Finanzas Públicas.

## CERNY, PHILIP

- 1997 “Paradoxes of the Competition State: The Dynamics of Political Globalization”, *Government and Opposition* 32, no. 2 (abril): 251-274.
- 1994 “The Infrastructure of the Infrastructure? Toward ‘Embedded Financial Orthodoxy’”, en R. Palan y B. Gills, *Transcending the State Global Divide: A Neostructuralist Agenda in International Relations*. Londres: Lynne Rienner Publishers.

## CITIGROUP

- 2019 *2019 Annual Report*, en <<https://www.citigroup.com/citi/investor/quarterly/2020/annual-report/>>, consultada el 27 de octubre de 2020.

## COHEN, BENJAMIN

- 2002 “International Finance”, en W. Carlsnaes, T. Risse y B. Simmons, *Handbook of International Relations*. Reino Unido: Sage Publications.

## COMISIÓN FEDERAL DE COMPETENCIA ECONÓMICA (COFECE)

- 2019 *Comisiones Bancarias: para problemas distintos, soluciones diferentes*. México: Comisión Federal de Competencia Económica.

## COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES (CNBV)

- 2020 *Panorama anual de inclusión financiera 2020*. México: Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

## COMISIÓN NACIONAL PARA LA PROTECCIÓN Y DEFENSA DE LOS USUARIOS DE SERVICIOS FINANCIEROS (CONDUSEF)

- 2018 “La Condusef informa sobre las comisiones bancarias y sus reclamaciones”, 31 de julio, en <<https://www.gob.mx/condusef/prensa/>>

la-condusef-informa-sobre-las-comisiones-bancarias-y-sus-reclamaciones?idiom=es>, consultada el 6 de noviembre de 2020.

COX, ROBERT

1981 “Social Forces, States and World Orders: Beyond International Relations Theory”, *Millennium Journal of International Studies* 2, no. 10 (junio): 126-155.

DATOSMACRO

2018 “México: El PIB ascendió un 2,2%”, en <<https://datosmacro.expansion.com/PIB/mexico?anio=2018>>, consultada el 7 de noviembre de 2020.

DELOITTE

2017 “Adopción de Basilea III en México”, *Financial Daily*, en <<https://www2.deloitte.com/mx/es/pages/financiamiento/articulos/adopcion-basilea-iii-mexico.html>>, consultada el 9 de noviembre de 2020.

EL FINANCIERO

2011 “Desplome de BMV y bancos por plan contra comisiones”, *El Financiero*, 8 de noviembre, en <<https://www.elfinanciero.com.mx/mercados/bmv-rompe-el-piso-de-las-45-mil-unidades-wall-street-cae-a-la-esperanza-de-la-fed>>, consultada el 11 de noviembre de 2020.

FORO ECONÓMICO MUNDIAL

2011 *Financial Development Report*. Foro Económico Mundial.

JUÁREZ, EDGAR

2015 “México, una joya para los bancos extranjeros”, *El Economista*, 17 de marzo, en <<https://www.eleconomista.com.mx/sectorfinanciero/Mexico-una-joya-para-los-bancos-extranjeros-20150317-0182.html>>, consultada el 20 de septiembre de 2020.

KPMG

2020 “2019, un año de dinamismo para el sector financiero en México”, en <<https://home.kpmg/mx/es/home/tendencias/2019/03/2019-un>>

anio-de-dinamismo-para-el-sector-financiero-en-mexico.html>, consultada el 6 de noviembre de 2020.

LEVY ORLIK, NOEMI y CHRISTIAN DOMÍNGUEZ BLANCAS

2014 “Los bancos extranjeros en México: Diversificación de actividades y su efecto en la estructura de ingresos”, *Economía UNAM* II, no. 32 (agosto): 102-119.

MATTHIJS, MATTHIAS

2017 “Europa después del Brexit”, *Foreign Affairs Latinoamérica* 3, no. 17 (julio-septiembre): III-119.

MAYA, CLAUDIA

2017a “Capitalismo conducido por las finanzas, desregulación y crisis”, *Encrucijada* 26 (mayo).

2017b “Financial Deregulation and the Dodd-Frank Act”, *Voices of Mexico* 103.

MEDIALDEA GARCÍA, BIBIANA Y ANTONIO SANABRIA

2013 “La financiarización de la economía mundial: Hacia una caracterización”, *Revista de Economía Mundial* 33, 195-227.

ORTIZ, LUIS

2009 “El carácter rentista y especulativo de la banca mexicana: restricción crediticia y altos márgenes de ganancia”, *Economía Informa* 361 (noviembre-diciembre): 25-40.

PALLEY, THOMAS

2007 *Financiarization: What It Is and Why It Matters*. Political Economy Research Institute, Working Paper 153.

PUGA, TLÁLOC

2019 “Cobran bancos tasas de interés más caras en una década”, *El Universal*, 11 de febrero, en <<https://www.eluniversal.com.mx/cartera/cobran-bancos-tasas-mas-caras-en-una-decada>>, consultada el 28 de octubre de 2020.



RAMIREZ ORTIZ, DERZU DANIEL

2022 “Economía política de la relación estados-bancos globales: México”, *Ola financiera* 15, no. 43: 53-74, en <<https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2022.43.83495>>.

SANTANDER

2019 *Informe Anual*, en <<https://www.santander.com/content/dam/santander-com/es/documentos/informe-anual/2019/ia-2019-informe-anual-es.pdf>>, consultada el 25 de octubre de 2020.

SASSEN, SASKIA

2010 *Territorio, Autoridad y Derechos. De los ensamblajes Medievales a los Ensamblajes Globales*. Buenos Aires, Argentina: Katz Editores.

STATISTA

2020 *Leading banks in Mexico in 2019, based on assets value*, Statista, en <<https://www.statista.com/statistics/858557/leading-banks-mexico-total-assets/>>, consultada el 7 de noviembre de 2020.

STRANGE, SUSAN

1994 *States and Markets*, 2ª. ed. Reino Unido: Pinter.

1986 *Casino Capitalism*. Oxford: Blackwell.

TELLO MACÍAS, CARLOS

2004 “Transición financiera en México”, *Nexos*, 11 de agosto, en <<https://www.nexos.com.mx/?p=11233>>, consultada el 28 de septiembre de 2020.

UGARTECHE, OSCAR

2018 *Arquitectura Financiera Internacional, una genealogía (1850-2015)*, México: Akal.



## BALANZA DE PAGOS EN MÉXICO: DÉFICIT FINANCIARIZADO

*Aurora Marcial Flores*

### Financiarización y déficits: elementos teóricos

El fenómeno de la financiarización en las economías capitalistas centrales ha sido ampliamente documentado con orientación hacia temas y problemáticas específicos como la creación de valor para el accionista (Lazonick y O'Sullivan, 2000), el incremento de los activos financieros y la financiación del mercado de las corporaciones no financieras (Stockhammer, 2004; Orhangazi, 2008), el incremento de la financiación de los bancos mediante los mercados en lugar de la toma de depósitos (Lapavitsas, 2009a y 2009b), la financiarización de la vida diaria (Langley, 2008), la financiarización del sistema financiero internacional y de las relaciones financieras mundiales (Montgomerie, 2008; Guttman, 2008; y French, Leyshon y Wainwright, 2011). Sobre el estudio y la caracterización de este fenómeno para las economías emergentes, los trabajos se concentran en el papel de la inserción de estas economías en la dinámica financiera mundial, sin una explicación específica y de cómo esa inserción interactúa con el fenómeno de la financiarización en el espacio nacional; entre estos trabajos, destacan aquellos enfocados en dar cuenta de la naturaleza subordinada de la financiarización (Lapavitsas, 2009a, 2009b, 2014; Becker *et al.*, 2010; Paineira, 2011; Powell, 2013).

Otro que ha avanzado más hacia el análisis del fenómeno de la financiarización en el espacio nacional de las economías emergentes es el de Fritz, Prates y de Paula (2014), quienes destacan la capacidad de las economías capitalistas emergentes para mantener superávits sostenibles en cuenta corriente; desde un enfoque regulacionista, Becker, Jäger, Leubolt y Weissenbacher (2010) ofrecen explicaciones sobre el fenómeno de la financiarización en el espacio nacional de las economías emergentes; su trabajo plantea que las economías periféricas se caracterizan por su alta dependencia en importaciones (al menos en áreas clave), aunque exista alguna mezcla de elementos de orientación a las exportaciones y dependencia de importaciones.

En la tipología que este autor ofrece para caracterizar el fenómeno de la financiarización en las economías emergentes reconoce que en la mayoría de los países semiperiféricos la financiarización depende básicamente de las entradas de capital y salidas estructurales, y también puede observarse la expansión del capital que devenga intereses; se trata de economías dependientes del capital financiero (de corto plazo), con altas tasas de interés y tipos de cambio sobrevaluados. Es en este terreno teórico en que este trabajo encuentra cabida para estudiar el caso mexicano y su problema de déficit persistente en su balanza de pagos, siempre que señale las contradicciones de esos modelos que se caracterizan por crecientes déficits de cuenta corriente, deuda externa, desaceleración del sector productivo y, en última instancia, crisis financieras.

De acuerdo con el enfoque de Becker, Jäger, Leubolt y Weissenbacher (2010), los procesos de acumulación no pueden analizarse en una sola dimensión. En lugar de ello, el autor ofrece una tipología de acumulación en tres dimensiones, de donde se desprende que la acumulación es multidimensional,<sup>1</sup> mientras que la financiarización es tratada en un rasgo específico de la acumulación. Altos déficits en cuenta corriente y una creciente deuda externa son indicadores de una financiarización periférica. Esto asume un carácter particularmente frágil, si va acompañado de una alta proporción de créditos en divisas en todos los créditos. Es una indicación de la inestabilidad inherente de la financiarización que algunos de los indicadores sirvan comúnmente como indicadores de una crisis inminente. Sin embargo, no todos los indicadores de financiarización son también indicadores de vulnerabilidad a la crisis. Por ejemplo, un diferencial extremadamente alto indica un alto grado de financiarización, lo que no produce *per se* una vulnerabilidad avanzada a la crisis, aunque desacelera la inversión y es una carga severa para el presupuesto. Desde esta perspectiva regulacionista es posible analizar diferentes formas de financiarización e identificar los rasgos específicos que este fenómeno exhibe en una economía como la de

<sup>1</sup> El autor analiza los procesos de acumulación mediante tres ejes tipológicos: acumulación productiva/financiarizada, acumulación extensiva/intensiva y acumulación introvertida/extrovertida (Becker *et al.*, 2010). En el primer eje, la inversión puede orientarse hacia los procesos productivos o canalizarse hacia el ámbito financiero. La acumulación financiarizada se basa en la expansión (y aumentos de precios) de los activos financieros o en diferenciales muy altos entre las tasas de interés activas y pasivas, hacia el exterior del comercio, así como de los flujos de capital productivo y monetario.

México; en turno, es posible tener una lectura sobre la naturaleza real de las condiciones de financiamiento del déficit de México frente al resto del mundo en medio de un entorno crítico para el diseño y la toma de decisiones ante el esperado y buscado fin de la pandemia mundial causada por la Covid-19.

### **Balanza de pagos: déficit y mecanismos de ajuste convencionales**

El análisis de las variables macroeconómicas, como el empleo y los precios, son fundamentales cuando se habla de crecimiento y desarrollo económico. Existen, sin embargo, pocas referencias sobre el análisis de la balanza de pagos, específicamente en la cuenta corriente. ¿Por qué es importante hacerlo? Desde la perspectiva teórica de las finanzas internacionales, se afirma que la razón principal por la que México no puede lograr un crecimiento económico alto y sostenido es su desequilibrio en la balanza de pagos. Dicho instrumento ha sido explicado como “el registro de las transacciones de los residentes de un país con el resto del mundo” (Fischer *et al.*, 1994: 463), “el registro que permite observar las variaciones del nivel de endeudamiento exterior de un país, la evolución y el comportamiento de las exportaciones e importaciones de sus sectores industriales competitivos y que refleja la relación existente entre las transacciones exteriores y las ofertas monetarias nacionales” (Krugman, 2001: 298-299), o simplemente “el documento contable que registra las operaciones de una economía doméstica con el resto del mundo” (Bajo, 2000: 197). Algunos de los objetivos que se le atribuyen es informar al gobierno sobre la posición internacional del país y ayudarlo a formular políticas monetarias, fiscales y comerciales, siempre que su análisis contribuye a la determinación de la oferta y demanda de divisas, y a tener una idea sobre los movimientos futuros del tipo de cambio: si la demanda de divisas rebasa la oferta, se esperaría una depreciación de la moneda nacional; de manera inversa, se esperaría una apreciación (Kozikowski, 2013).

Para el Fondo Monetario Internacional (FMI), la balanza de pagos es el estado contable de una economía que resume las transacciones económicas entre residentes y no residentes durante un periodo determinado, es el instrumento de evaluación y medición de las acciones que la economía nacional realiza en la búsqueda de sus intereses económicos nacionales en

el sistema internacional como resultado de la participación de dicha economía en las relaciones comerciales y financieras internacionales, y es una medida de la capacidad financiera de un país como resultado de la función de su capacidad productiva y exportadora (FMI, 2014).

Recientemente, la metodología para el registro de las transacciones de México ha sido adaptada nuevamente para continuar alineada con las directrices (pautas) establecidas por el FMI (Banxico, 2022b). Estas modificaciones resultan relevantes en el sentido de la conformación de un nuevo elemento que busca dar cuenta de la posición financiera de un país frente al resto del mundo: la cuenta financiera, misma que resulta de una mayor desagregación de la cuenta de capital. De esta manera, en el formato actual de la balanza de pagos se pueden apreciar cuatro cuentas principales: cuenta corriente; cuenta de capital; cuenta financiera (préstamo neto [+] / endeudamiento neto [-]); errores y omisiones.

Conceptualmente, las cuentas principales de la balanza de pagos son la cuenta corriente y la cuenta de capital. Una cuenta es contrapartida de la otra, es decir, todas las transacciones en cuenta corriente deben corresponder con los flujos de capital con el exterior que se utilizan para financiar dichas transacciones (Ventosa, 2015). Cuando el déficit de una de las cuentas es mayor al superávit de la otra, existe una disminución en un acervo que mantiene el Banco de México (en dólares, oro y divisas de otros países) para lidiar con esas diferencias. Un déficit en la balanza de pagos significa que existe un déficit en las cuentas corriente y de capital juntas o que el déficit en la corriente es mayor que el superávit en la cuenta de capital (Kozikowski, 2013).

El caso de México es el de un déficit persistente en la balanza de pagos durante el periodo 2000-2021. Durante los primeros años de este periodo, la tendencia de este déficit fue contraerse en términos nominales y como porcentaje del PIB, pasando de 13 138 000 000 de dólares (el 1.7 por ciento del PIB) en el año 2000 a 3987 000 000 de dólares (el 0.41 por ciento del PIB) en 2006. La crisis financiera mundial de 2007-2009 mostró como uno de sus claros efectos en la economía mexicana el cambió de trayectoria en su balanza de pagos, esto es el inicio de una nueva trayectoria de crecimiento del déficit que cerró en 24 391 000 000 de dólares (el 2.0 por ciento del PIB) en 2018. En el periodo más reciente, 2019-2021, el trayecto de la balanza de pagos claramente refleja no sólo otra ruptura en su tendencia; se trata más bien de desbalances de magnitudes sin precedentes en las últimas décadas

que se refleja en un déficit mínimo histórico en 2019 por 3470 000 000 de dólares (el 0.28 por ciento del PIB), y en un superávit histórico en 2020 (el último se registró hace cuatro décadas) por 26 210 000 000 de dólares (véase el cuadro 1).

CUADRO I  
BALANZA DE PAGOS EN MÉXICO

<i>Año</i>	<i>Cuenta corriente (a)</i>	<i>Cuenta de capital (b)</i>	<i>Superávit/Déficit (a+b)</i>	<i>Superávit/Déficit % del PIB</i>
	<i>MDD</i>	<i>MDD</i>		
2000	-18 750.10	ND	ND	ND
2001	-17 482.50	ND	ND	ND
2002	-13 041.30	-97.00	-13 138.30	1.70
2003	-5 223.20	-83.00	-5 306.20	0.73
2004	-4 682.60	-445.30	-5 127.90	0.66
2005	-5 735.60	-653.80	-6 389.40	0.73
2006	-3 319.10	-668.40	-3 987.50	0.41
2007	-9 492.80	-438.50	-9 931.30	0.94
2008	-16 620.70	-360.60	-16 981.30	1.53
2009	-7 655.80	-1 363.70	-9 019.50	1.00
2010	-4 737.10	-167.30	-4 904.40	0.46
2011	-11 772.60	-308.10	-12 080.70	1.02
2012	-18 380.40	-177.10	-18 557.50	1.55
2013	-31 386.00	1 925.80	-29 460.20	2.31
2014	-25 258.30	10.30	-25 248.00	1.92
2015	-30 906.10	-101.60	-31 007.70	2.65
2016	-24 140.00	34.60	-24 105.40	2.24
2017	-20 028.30	149.50	-19 878.80	1.72
2018	-24 326.40	-64.60	-24 391.00	2.00
2019	-3 470.50	-55.80	-3 526.30	0.28
2020	26 210.10	-13.00	26 197.10	-2.44
2021	-4 865.60	-48.20	-4 913.80	0.44

FUENTE: Banxico (2022a).

Estos desbalances quedan enmarcados en el contexto del cambio de gobierno (y de la política económica implícita) a finales de 2018, así como del conjunto de medidas que se emprendieron en los ámbitos nacional e internacional para hacer frente a la pandemia por la Covid-19 desatada a finales de 2019 y principios de 2020.

El argumento de que el desequilibrio (déficit) en la balanza de pagos es la principal razón por la que México no puede lograr un crecimiento económico alto y sostenido se fundamenta básicamente en que, cada vez que la economía mexicana comienza a crecer vigorosamente, las importaciones tienden a incrementarse con mayor rapidez que las exportaciones dando paso a una crisis de balanza de pagos,<sup>2</sup> después al inicio de las políticas de ajuste (en los mercados financieros los ajustes se observan en las tasas de interés, tipos de cambio —spot y a futuros—, índices bursátiles, entre otros) y, eventualmente, culminando en una recesión. La preocupación se torna entonces en ajustar este desequilibrio y evitar un riesgo mayor para la economía nacional.

Desde el ámbito teórico convencional se da por hecho que existe un mecanismo de ajuste de la balanza de pagos; la controversia en este terreno se centra sobre la forma en que funciona exactamente dicho mecanismo. Una de las líneas principales que sigue este enfoque teórico, de acuerdo con Kozikowski (2013), es que el mecanismo de ajuste varía según el régimen cambiario al que se ciñe una economía. El proceso de ajuste durante el patrón oro fue automático y rápido al relacionar la balanza de pagos con la cantidad de dinero en la economía, el nivel de precios y la tasa de interés; el problema es que un incremento de precios derivado de un superávit (o una caída de precios derivado de un déficit) en la balanza de pagos requería de un proceso recesivo como mecanismo de ajuste.

Ese mecanismo era activado y acelerado por el banco central. Si se trataba de un déficit, se restringía el crédito interno. Dado que el déficit implica una reducción de la cantidad de dinero en la economía, el banco central vendería activos internos para reducir aún más la base monetaria e incrementar la tasa de interés, esto generaría una recesión y, eventualmente, los precios

<sup>2</sup> La crisis de balanza de pagos ocurre cuando las reservas internacionales son insuficientes para financiar el déficit, esto conduce a que el país pierda acceso a los mercados internacionales de capital y podría derivar en una crisis económica real si además existe fuga de capitales y ataques especulativos contra la moneda nacional (Kozikowski, 2013).



descenderían aún más; ante un nivel aún más bajo de precios, se incrementarían las exportaciones y se contraerían las importaciones.

En el caso de un superávit, el mecanismo se aplicaría y funcionaría de manera inversa. Durante el régimen del Bretton Woods, la ruta de ajuste es similar al descrito en el régimen del patrón oro, con la diferencia de que, ante un déficit, el ajuste esperado se activa para que las altas tasas de interés atraigan al capital extranjero (en el patrón oro, la expectativa es que se incrementen las exportaciones y disminuyan las importaciones).

En la actualidad, la teoría convencional también establece que, en condiciones normales, el déficit en la balanza de pagos debe ser financiado con una reducción en las reservas internacionales y, dado que el mundo se enfrenta a cambios estructurales profundos derivados de la aceleración del ritmo de los tipos de cambios en las últimas décadas y que el sistema monetario internacional trata de ajustarse a esos cambios, la única opción para las naciones es regirse por el sistema de tipos de cambios flexibles; bajo este régimen, el ajuste ocurre a través de la apreciación o depreciación de la moneda nacional: el déficit se corrige automáticamente mediante la depreciación de la moneda nacional y un superávit mediante la apreciación de ésta (Kozikowski, 2013). La implicación de lo anterior es que la balanza de pagos siempre debería estar equilibrada. Contradictoriamente, la experiencia de México es que se encuentra en una condición de déficit persistente y que éste tiende a incrementarse en términos nominales y como porcentaje del PIB, con la excepción del superávit en 2020, como se adelantó anteriormente.

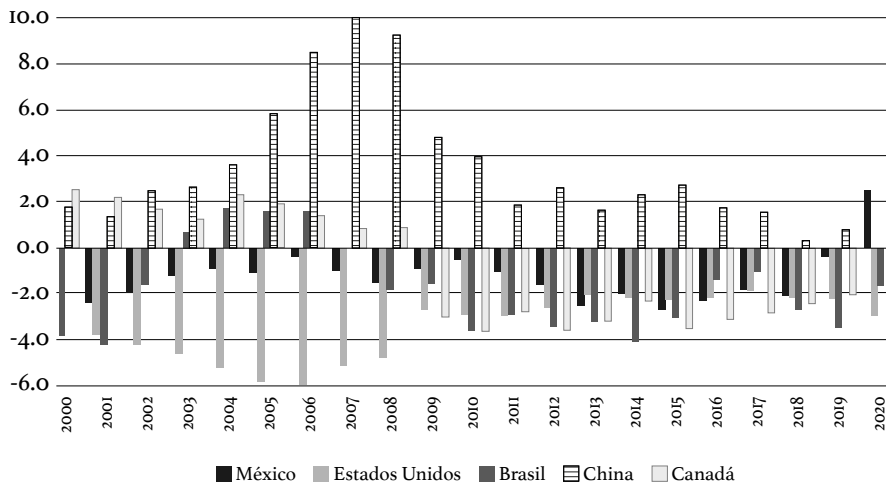
### **El déficit en cuenta corriente**

La cuenta corriente forma parte fundamental del sistema contable de las transacciones económicas y financieras que realiza un país con el exterior; brinda información sobre la trayectoria económica sobre las transacciones y relaciones en el contexto internacional, y da cuenta de los desequilibrios existentes y potenciales que se pueden generar dadas las condiciones de esas transacciones y relaciones que guarda una nación con el mundo.

En décadas recientes, las principales economías del mundo han observado periodos de déficits (Estados Unidos), de superávit (China) o la combinación de ambos por periodos específicos de tiempo (Brasil y Canadá). Como

porcentaje del PIB, el superávit de China se desplomó del 10 por ciento a menos del 2 por ciento entre 2007 y 2019. En el contexto de la crisis financiera mundial de 2007-2009, Canadá y Brasil pasaron de un superávit a un déficit en cuenta corriente. Estados Unidos observó una contracción en sus saldos negativos en el contexto de la misma crisis y, para México, la salida de la crisis significó un nuevo incremento en el déficit de su cuenta corriente. En el contexto de la Covid-19, la respuesta de los países también ha sido diversa en términos de cuenta corriente: China registró un breve incremento en sus saldos positivos, Brasil y Estados Unidos incrementaron su déficit, Canadá cayó en déficit y México fue el único país que invirtió su déficit por un superávit histórico (véase la gráfica 1).

GRÁFICA I  
SALDO EN CUENTA CORRIENTE. PORCENTAJE DEL PIB



FUENTE: Banco Mundial (s.f.).

Para la teoría convencional, una economía alcanza el equilibrio interno cuando el pleno empleo de los recursos de ese país coexiste con la estabilidad de precios y el equilibrio externo se alcanza cuando se logra una posición sostenible de la cuenta corriente (Kozikowzki, 2013). Más allá de la vaguedad de este planteamiento, particularmente en lo referente al equilibrio externo, la afirmación deviene en ambigua cuando se afirma que dicho equilibrio puede darse en condiciones tanto de equilibrio de la cuenta corriente, de un déficit o un superávit en ella. El problema en este plantea-

miento tendría que extenderse también para conceptualizar un desequilibrio externo y sus causas.

Omitiendo la vaguedad y ambigüedad, la teoría en cuestión afirma que el déficit sube en periodos de prosperidad y baja durante las recesiones, y que las causas del déficit incluyen la pérdida de la competitividad industrial, bajo ahorro interno, sobrevaluación del dólar, exceso de ahorro interno y manipulación del tipo de cambio en algunos países exportadores. Las posibles medidas de ajuste en este entorno también se diversifican, entre éstas se cuentan la reducción del déficit presupuestario (bajar el gasto y/o subir los impuestos), la depreciación del dólar, el desendeudamiento público y privado, el incremento del ahorro interno y el incremento de la competitividad internacional, es decir, más inversión en infraestructura, educación, investigación científica y tecnológica (Kozikowski, 2013).

Antes de la crisis de la deuda en la década de los ochenta, los economistas postulaban que un país en desarrollo como México debería tener un déficit en la cuenta corriente y utilizar los ahorros de los extranjeros para el financiamiento de su proceso de desarrollo. Después de la crisis de 1982, las importaciones en México aumentaron con la incertidumbre de si esto se debía meramente a la apertura de la economía o si esta tendencia estuviera poniendo a México en el retorno a la normalidad al absorber recursos del resto del mundo en lugar de exportarlos a países más ricos.

Más adelante, las preocupaciones se extendieron sobre qué tanto de las entradas de capital que financiaban el déficit en cuenta corriente y la acumulación de reservas eran de naturaleza volátil, por ejemplo, si la entrada de capital era susceptible de cambios bruscos al cambiar las tasas de interés o si había incertidumbre sobre el tipo de cambio, y más aún sobre el alcance que estas condiciones imponían a la continuidad, o no, de la política económica; por cuánto más volátil era la entrada de capital, más riesgoso era el déficit en la cuenta corriente; en suma, el déficit en cuenta corriente podría significar una debilidad estructural para la economía. Las preocupaciones se tornaron entonces en la búsqueda de mecanismos de ajuste, los cuales se relacionaron directamente con los tipos de cambio bajo la siguiente lógica: cuando existen déficits, significa que se han incrementado las importaciones por encima de las exportaciones.

La incrementada demanda de la divisa (el dólar) para pagar esas importaciones hace que la demanda por la moneda nacional disminuya y

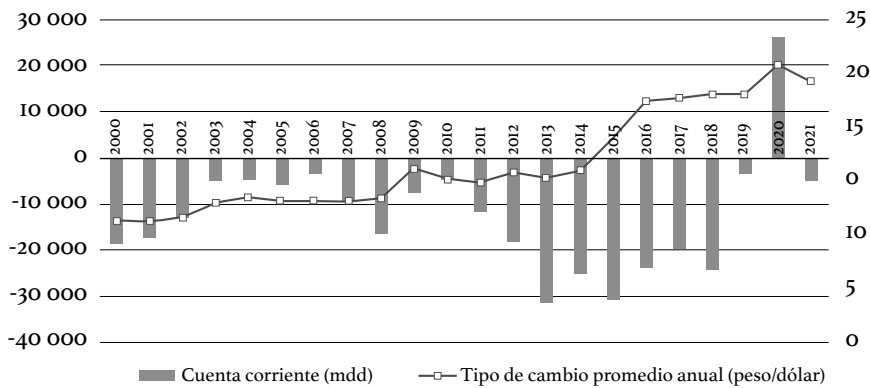
finalmente se deprecie. En condición de superávit, el incremento de pagos por parte de los extranjeros hace que se incremente la oferta de la divisa en los mercados cambiarios y que aumente la demanda de la moneda nacional haciendo que ésta se aprecie.

La experiencia en México muestra que esto a veces ocurre así; solamente durante 2015 y 2016 se combinaron altos déficits en la cuenta corriente con la depreciación significativa de la moneda; en contraste, los esfuerzos en política monetaria principalmente han evitado depreciaciones de mayor magnitud existiendo incluso periodos (2010-2013) en los que el déficit claramente se incrementó, pero la moneda se mantuvo prácticamente en el mismo nivel.

Con el reciente superávit histórico de 2020, la moneda se depreció aún más (véase la gráfica 2). Desde la lógica convencional, esto se explica porque México se encuentra sujeto a un régimen cambiario de libre flotación en el que los ajustes en la economía ante variaciones en los tipos de cambio, otra vez contradictoriamente, “no ocurren de manera inmediata porque los agentes económicos (particularmente las empresas) no saben si estas variaciones son permanentes o pasajeras” (Kozikowski, 2013).

GRÁFICA 2

DÉFICIT EN LA CUENTA CORRIENTE Y EL TIPO DE CAMBIO PROMEDIO ANUAL



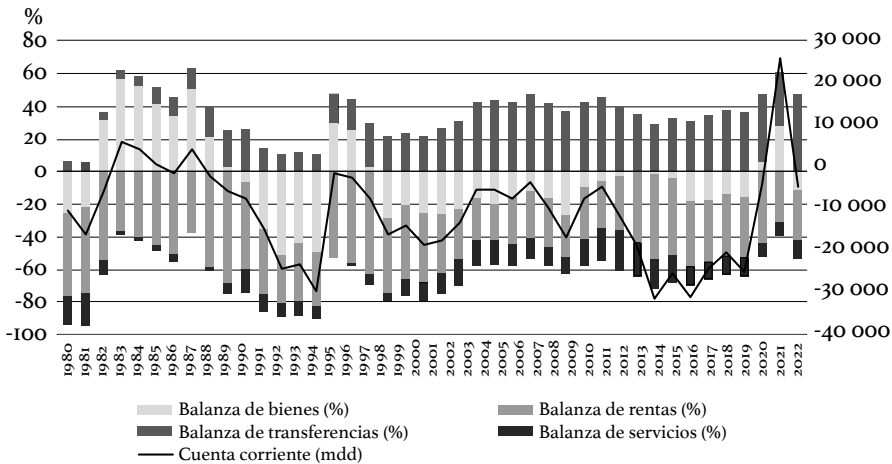
FUENTE: Elaboración propia con datos de Banxico (2022a).

En otras palabras, por qué los precios internos se encuentran aislados de movimientos imprevistos y temporales del tipo de cambio. Desde la óptica heterodoxa, es otra forma en que el fenómeno de la financiarización se despliega en una economía como la de México: tipos de cambio sobrevaluados.

La teoría convencional también afirma que la libre flotación ha superado las expectativas de desempeño (en un sentido positivo) de los países bajo este régimen al contar con ventajas como: *a*) ajuste automático de los desequilibrios de la balanza de pagos mediante la modificación de la paridad, *b*) políticas monetarias que no están sujetas al equilibrio externo, *c*) desaliento de los movimientos de capital especulativo a corto plazo, *d*) depreciaciones reversibles que no se traducen de inmediato en un incremento de los precios internos, entre otras (Kozikowski, 2013). Dicha corriente tarda en reconocer que la variación diaria del tipo de cambio puede ser de tal magnitud que resultaría adverso al inversionista y que la pérdida de capital difícilmente se compensaría por la diferencia en las tasas de interés en ambas monedas. Además, las contradicciones implícitas sobre los mecanismos de ajuste en la balanza de pagos bajo un régimen de libre flotación han servido también como justificante de toda la ingeniería desarrollada en el centro de los mercados financieros para la creación de instrumentos que buscan cubrir los riesgos implícitos del régimen en cuestión. En México, esto se materializó en la introducción de futuros del peso, en las opciones de futuros en Chicago y en el arranque del mercado de instrumentos derivados en la Bolsa Mexicana de Valores (MexDer) en 1998, siendo sus primeras operaciones con futuros del dólar.

Desde una perspectiva metodológica, el déficit en cuenta corriente puede ser comparado con el mismo déficit en los años anteriores con el PIB corriente o las exportaciones. Utilizando la primera alternativa, se observa que México entró en una fase de crisis de cuenta corriente durante los primeros años de la instauración del programa neoliberal en México, mismo que se materializó en la puesta en marcha de las políticas de liberación económica y que dejó como saldo un rápido cambio que fue de un superávit, entre 1983-1987, determinado por la balanza comercial (de bienes) a un déficit en constante crecimiento entre 1988-1994 (determinado también por la balanza comercial y de capital). Desde entonces, y hasta 2019, el déficit se prolongó alcanzando cifras de alrededor de 30 000 000 000 de dólares, en 2013 y 2015, figurando las mercancías no petroleras como el principal determinante del déficit comercial. No obstante, fue la cuenta primaria (rentas) la principal determinante del déficit durante el periodo de análisis (véase la gráfica 3).

GRÁFICA 3  
ESTRUCTURA DE LA CUENTA CORRIENTE EN MÉXICO (1980-2021)



FUENTE: Elaboración propia con datos de Banxico (2022a).

En la coyuntura marcada por la entrada de un nuevo régimen de gobierno, en 2019 el déficit en cuenta corriente dio cuenta de dos hechos importantes: 1) registró la contracción más importante en los últimos 25 años al pasar de 25 125 000 000 de dólares en 2018 a 3971 000 000 de dólares; 2) la balanza comercial dio cuenta de este cambio al registrar un histórico superávit por 5167 000 000 de dólares, esto es el 0.45 por ciento del PIB). El reacomodo en la estructura y trayectoria del déficit se extendió hasta 2020, cuando las medidas de aislamiento ejecutadas para contener la propagación de la Covid-19 en México y en el mundo acentuaron la trayectoria de superávit que ya traía la cuenta corriente desde el año pasado reflejándose en un superávit de más de 26 000 000 000 de dólares en 2020.

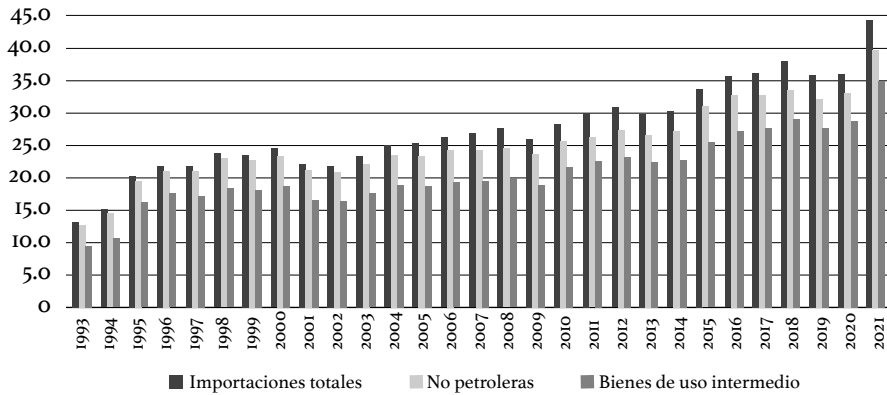
Cabe señalar que, en las últimas cuatro décadas, sólo han ocurrido otros dos episodios superavitarios en cuenta corriente (1983 y 1987), con magnitudes de alrededor de 5000 000 000 de dólares. La debacle económica causada por la Covid-19 en el ámbito nacional e internacional mostró algunos de sus alcances más visibles en la cuenta corriente en México, no sólo porque el superávit ocurrió 40 años después del último evento, sino también por la magnitud de éste que alcanzó más de 25 000 000 000 de dólares, es decir, 4.5 veces más que en 1983. La reactivación gradual de la economía durante 2021

ha vuelto a colocar a la cuenta corriente en México en situación de déficit, aunque con uno de los niveles más bajos en los últimos veinte años en términos nominales y como porcentaje del PIB (véase la gráfica 3).

Uno de los principales factores en la reestructuración de la cuenta corriente fue la reestructuración de la balanza comercial. La trayectoria de ésta comenzó en medio de la crisis financiera en 2008 con la prevalencia de mantener al mínimo el déficit en cuenta corriente, toda vez que éste suele proyectarse como algo negativo (y el superávit como algo positivo) porque las exportaciones se asocian con más empleo e ingresos de divisas, esto son menores necesidades de endeudamiento y mayor autosuficiencia. Así, el superávit de las mercancías no petroleras inició una trayectoria descendente en 2008 para culminar en un déficit histórico en 2021 por 24 926 000 000 de dólares. En contraparte, el déficit de las mercancías no petroleras comenzó una trayectoria ascendente para alcanzar un superávit de 13 435 000 000 de dólares en 2021 incrementando su importancia como componente exportador clave de la dinámica económica de México. El regreso a la balanza comercial como principal determinante de la cuenta corriente a partir de 2019 ha prevalecido como principal estrategia para hacer frente a la crisis financiera en el punto más álgido de la pandemia por la Covid-19.

Tanto importaciones como exportaciones han mantenido una importante dinámica de crecimiento no sólo en términos nominales. Durante el periodo 2000-2021, las exportaciones e importaciones pasaron del 15.47 y 16.25 por ciento al 43.83 y 44.88 por ciento del PIB, respectivamente, es decir, prácticamente se triplicaron en poco más de 20 años. Respecto de las exportaciones, las de petróleo crudo registraron una importante tendencia contractiva pasando de 49 493 000 000 de dólares en 2011 a tan sólo 24 019 000 000 de dólares en 2021 en términos nominales, y del 4.19 al 2.13 por ciento como proporción del PIB durante el mismo periodo. Las exportaciones de mercancías no petroleras se han mantenido sin variaciones significativas en términos nominales, sin rebasar la línea de los 10 000 000 000 de dólares, y como proporción del PIB manteniéndose alrededor del 5 por ciento (véase la gráfica 4). La dinámica exportadora continúa siendo compensada y determinada por la industria manufacturera, y en ésta las exportaciones no automotrices han ganado un importante terreno a cuenta de una desaceleración en las exportaciones automotrices, particularmente a partir de 2018.

GRÁFICA 4  
IMPORTACIONES EN MÉXICO. PORCENTAJE DEL PIB



FUENTE: Banxico (2022a).

Si bien la balanza comercial no es el factor determinante principal del déficit, su dinámica es de mayor trascendencia para las dinámicas productiva y comercial en México. Debe considerarse que son las importaciones no petroleras de uso intermedio las que han determinado la dinámica en este rubro (muy por encima de las mercancías de consumo y de capital) quedando de manifiesto que las cadenas productivas distan de estar debidamente integradas y que las empresas dependen en buena medida de insumos productivos importados. En el campo de acción nacional, en México se ha delineado un rasgo más que Becker, Jäger, Leubolt y Weissenbacher (2010) reconocen como característico del fenómeno de la financiarización en una economía emergente: la alta dependencia de importaciones en el área clave de insumos intermedios.

El segundo gran componente de la cuenta corriente es el ingreso primario (renta), el cual representa una preocupación mayor porque sus flujos de salida se observan como principales factores determinantes del déficit (gráfica 3). Metodológicamente, el ingreso primario representa los pagos a los factores de producción (utilidades reinvertidas, dividendos remitidos e intereses). En términos nominales, entre 2000 y 2019, los ingresos pasaron de 5989 800 000 dólares a 14 530 000 000 de dólares, y los egresos fueron de 19 778 000 000 de dólares a 42 667 000 000 de dólares; esto significó que los egresos fueran hasta cuatro o cinco veces mayores que los ingresos y que la brecha entre ambos continuara creciendo arrojando como saldo un creciente



déficit que pasó de 13 789 000 000 de dólares a 36 768 000 000 de dólares en el mismo periodo. Pero este crecimiento no sólo ocurrió en términos nominales; como porcentaje del PIB, el déficit primario paso del 1.28 por ciento en el año 2000 hasta el 3.41 por ciento en 2020 (véase el cuadro 2).

CUADRO 2  
BALANZA DE INGRESO PRIMARIO (RENTA)

Año	Ingreso primario			Déficit de ingreso primario
	Crédito	Débito	Déficit	% del PIB
	MDD	MDD	MDD	
2000	5 989.80	19 778.80	-13 789.00	1.28
2001	5 603.00	18 298.00	-12 695.00	1.13
2002	4 457.30	14 383.40	-9 926.10	1.29
2003	5 368.00	13 890.70	-8 522.70	1.17
2004	6 125.60	13 518.20	-7 392.60	0.95
2005	6 322.10	19 686.70	-13 364.60	1.52
2006	8 593.40	23 993.00	-15 399.60	1.58
2007	9 256.80	26 869.50	-17 612.70	1.67
2008	9 096.20	25 018.70	-15 922.50	1.43
2009	5 853.90	20 238.50	-14 384.60	1.60
2010	9 645.00	21 925.40	-12 280.40	1.16
2011	10 223.30	28 795.10	-18 571.80	1.57
2012	9 702.40	36 115.30	-26 412.90	2.20
2013	10 826.90	49 195.30	-38 368.40	3.01
2014	10 467.60	42 987.90	-32 520.30	2.47
2015	7 339.80	38 147.80	-30 808.00	2.63
2016	7 919.40	37 238.90	-29 319.50	2.72
2017	10 485.20	40 193.90	-29 708.70	2.56
2018	13 012.90	46 048.10	-33 035.20	2.70
2019	14 530.00	51 298.50	-36 768.50	2.90
2020	9 301.00	45 916.60	-36 615.60	3.41
2021	9 754.70	42 667.10	-32 912.40	2.92

FUENTE: Banxico (2022a) y Banco Mundial (s.f.).

Aunque las tasas de interés tienen un papel relevante en la determinación de la balanza comercial, su papel no tiene el mismo peso en la determinación del balance primario (renta). Los pagos por concepto de los servicios factoriales (principalmente por el uso del capital) han dado cuenta de una creciente salida de divisas para México perpetuando con ello el sesgo hacia su déficit. Durante el periodo 2000-2019, las cifras por pago de utilidades y dividendos se triplicaron al pasar de los 6083 800 000 dólares a 25 077 700 000 dólares. La dinámica de crecimiento en el rubro de pago de intereses fue menos intensa, los cuales se duplicaron al pasar de los 13 694 900 000 a 26 206 500 000 dólares en el mismo periodo. Además del incremento en ambos rubros, también ocurrió una reestructura en la composición del déficit primario: hasta antes de que comenzara la crisis financiera mundial en 2007, este déficit había sido determinado principalmente por el pago de intereses, y es justamente en medio de dicha crisis, en 2008, que los montos en ambos rubros (utilidades y dividendos, y pago de intereses) prácticamente se igualan continuando con una trayectoria ascendente similar, con la excepción de la enorme diferencia entre 2012-2013 en que los egresos por utilidades y dividendos sobrepasaron significativamente los egresos por pago de intereses (véase el cuadro 3).

En un nivel de desagregación más profundo del déficit primario, otra reestructura de importancia trascendente ocurrió en el pago de intereses. Pevio a la crisis financiera mundial, el monto por pago de intereses se mantenía en una banda de entre 9 000 000 000 y 14 000 000 000 de dólares. La salida de la crisis financiera mundial, a partir de 2009, significó el inicio de una creciente y constante trayectoria de crecimiento en el pago de intereses que se prolongó hasta 2019, pasando de los 11 017 000 000 de dólares, hasta alcanzar 26 206 000 000 de dólares en dicho periodo. Como porcentaje del PIB, el crecimiento fue de prácticamente un punto porcentual en el mismo periodo. Por otro lado, la composición de los intereses también ha atravesado por importantes procesos de reestructuración en las últimas dos décadas. El primero de ellos ocurrió en el periodo 2000-2013, en el que el sector público incrementó su participación pasando del 55 por ciento al 67.9 por ciento. A partir de entonces, el sector privado comenzó una nueva trayectoria de mayor participación pasando del 32.1 por ciento, en 2013, hasta el 45.6, en 2019 (cuadro 3). Nuevamente, la coyuntura marcada por el cambio de gobierno a finales de 2018 y luego por la crisis desatada por la pandemia

causada por la Covid-19 han dejado ver sus efectos particularmente en 2020, cuando cambió de trayectoria en el déficit (que se convirtió en superávit) derivado de los fuertes impactos anteriormente descritos en el tipo de cambio, en la balanza comercial y en la cuenta de las rentas al exterior.

CUADRO 3  
RENTAS AL EXTERIOR

Año	Utilidades y dividendos		Intereses		Estructura porcentual de los intereses (%)	
	MDD	% del PIB	MDD	% del PIB	Sector público	Sector privado
2000	6 083.8	0.6	13 694.9	1.3	55.0	45.0
2001	5 604.8	0.5	12 693.3	1.1	55.6	44.4
2002	4 335.1	0.6	10 048.2	1.3	61.6	38.4
2003	4 228.5	0.6	9 662.2	1.3	66.2	33.8
2004	4 311.2	0.6	9 207.1	1.2	68.2	31.8
2005	8 625.3	1.0	11 061.3	1.3	64.6	35.4
2006	10 551.9	1.1	13 441.0	1.4	59.9	40.1
2007	13 891.5	1.3	12 977.2	1.2	60.9	39.1
2008	12 273.5	1.1	12 742.8	1.1	61.6	38.4
2009	9 219.4	1.0	11 017.5	1.2	56.2	43.8
2010	10 043.7	0.9	11 879.9	1.1	59.2	40.8
2011	14 449.8	1.2	14 342.4	1.2	62.6	37.4
2012	19 364.8	1.6	16 749.5	1.4	65.9	34.1
2013	30 452.8	2.4	18 741.1	1.5	67.9	32.1
2014	22 654.0	1.7	20 332.8	1.5	65.6	34.4
2015	18 466.3	1.6	19 678.6	1.7	66.1	33.9
2016	17 331.2	1.6	19 902.3	1.8	64.5	35.5
2017	18 919.9	1.6	21 262.8	1.8	61.9	38.1
2018	23 191.4	1.9	22 844.8	1.9	57.6	42.4
2019	25 077.7	2.0	26 206.5	2.1	54.4	45.6
2020	21 791.8	2.0	24 111.2	2.2	54.9	45.1
2021	20 258.7	1.8	22 404.7	2.0	61.1	38.9

FUENTE: Elaboración propia con datos del Banxico (2022a) y el Banco Mundial (s.f.).

El conjunto de hechos sobre las cuentas financieras de México frente al mundo, resumidas en su déficit en cuenta corriente, comienza a mostrar algunos rasgos que Becker, Jäger, Leubolt y Weissenbacher (2010) reconocen como signos de financiarización de una economía emergente: alto déficit en cuenta corriente y una alta dependencia en importaciones en un área clave para el desempeño de la economía nacional, la de insumos intermedios, combinada con una orientación exportadora. Es necesario avanzar ahora en el carácter del déficit en cuenta corriente desde otro ángulo de la financiarización: los movimientos de capital y el financiamiento del déficit.

### Deuda externa y endeudamiento neto

Durante el periodo 2000-2008, la deuda externa acumulada de países como México, Brasil y China se incrementó, aunque no con el mismo ritmo. La deuda de México pasó de 152 558 000 000 de dólares a 197 672 000 000 de dólares (el 29.6 por ciento acumulado) en el periodo; la de Brasil pasó de 242 511 000 000 de dólares a 262 957 000 000 (el 8.4 por ciento acumulado); mientras que la de China pasó de 145 936 600 000 dólares a 386 445 600 000 dólares (el 164.8 por ciento acumulado). En términos nominales, la deuda de China creció a un ritmo por mucho superior al de Brasil y México; en términos del PIB, Brasil logró contraer su deuda de manera más significativa pasando del 37 al 15.51 por ciento; México y China también contrajeron su deuda como proporción del PIB, aunque en menor proporción: México pasó del 21.5 al 17.8 por ciento y China del 12.0 al 8.41 por ciento durante el mismo periodo. El carácter global de la crisis financiera a partir de 2007, y posteriormente en el contexto de la Covid-19, ha significado una presión mucho mayor para México no sólo porque la deuda externa acumulada continuó su tendencia creciente en términos nominales (el 1.42 por ciento acumulado entre 2009 y 2020), sino porque como proporción del PIB se duplicó al pasar del 21.48 al 43.53 por ciento en el periodo 2009-2020 (véase el cuadro 4).

El dato resulta relevante en el caso de México, particularmente en el contexto de la Covid-19, ya que la deuda se incrementó en 8 puntos porcentuales como proporción del PIB rompiendo con una tendencia ligeramente descendente a partir de 2017; coincide con el superávit atípico en ese año, pero contradice la teoría de las finanzas internacionales cuando sostiene

que un déficit en cuenta corriente deriva en un aumento de la deuda externa por el mismo volumen.

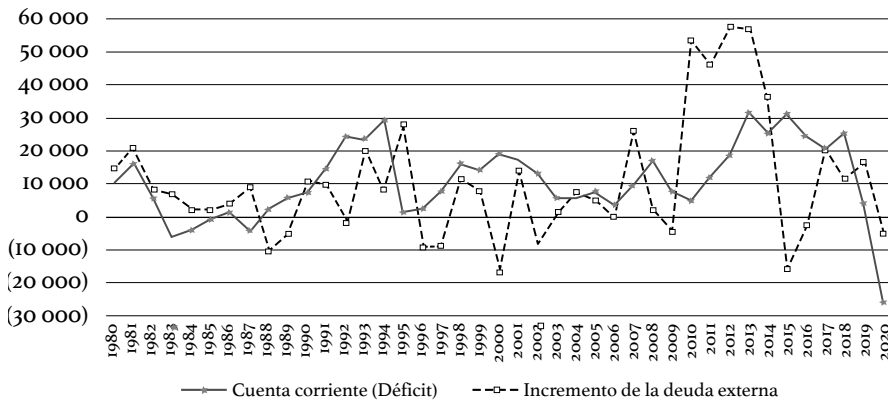
CUADRO 4  
DEUDA EXTERNA ACUMULADA

Año	Brasil		México		China	
	MDD	Porcentaje del PIB	MDD	Porcentaje del PIB	MDD	Porcentaje del PIB
2000	242 511.69	37.00	152 557.99	21.55	145 936.67	12.05
2001	229 959.72	41.07	166 064.50	21.95	184 346.63	13.76
2002	231 944.18	45.50	157 273.70	20.37	185 496.99	12.61
2003	235 907.98	42.26	158 672.30	21.76	207 210.77	12.48
2004	220 693.59	32.97	165 905.78	21.21	247 387.64	12.65
2005	188 364.55	21.13	170 823.24	19.47	285 883.88	12.51
2006	194 303.02	17.54	170 608.37	17.49	326 444.76	11.86
2007	238 444.45	17.07	196 080.70	18.63	377 773.90	10.64
2008	262 957.24	15.51	197 671.89	17.81	386 445.62	8.41
2009	281 651.14	16.90	193 342.95	21.48	454 515.40	8.91
2010	352 364.41	15.95	245 906.48	23.25	742 755.78	12.20
2011	404 046.11	15.44	291 784.44	24.72	1 054 226.06	13.96
2012	440 515.19	17.87	349 276.00	29.08	1 148 178.86	13.46
2013	483 765.36	19.56	406 238.59	31.88	1 480 489.12	15.47
2014	556 919.63	22.68	442 425.89	33.64	1 778 390.72	16.98
2015	543 397.36	30.15	426 913.93	36.43	1 333 777.00	12.06
2016	543 257.23	30.25	424 268.12	39.34	1 413 804.35	12.59
2017	543 000.33	26.31	444 152.60	38.32	1 704 516.19	13.85
2018	557 742.53	29.10	455 828.10	37.29	1 961 528.19	14.12
2019	568 645.87	30.28	472 378.12	37.21	2 114 162.88	14.81
2020	549 234.31	38.02	467 511.92	43.53	2 349 388.62	15.96

FUENTE: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (s.f.).

En periodos previos, el incremento de la deuda externa acumulada en México sí se ha acompañado de déficits, aunque con algunas diferencias en magnitud. Las brechas entre estas variables son de mayor magnitud, particularmente a partir de la década de los noventa, y completamente sin relación alguna posterior a la crisis de 2007-2009 (gráfica 5). En otras palabras, el financiamiento del desbalance comercial y las rentas ha sido a cuenta de más deuda externa y de otros de recursos (y mecanismos) que quedan fuera de la lógica convencional, y que cobran cada vez mayor fuerza en la dinámica de deuda y los flujos de capital entre México y el resto del mundo.

GRÁFICA 5  
DÉFICIT DE LA CUENTA CORRIENTE Y CAMBIOS  
DE LA DEUDA EXTERNA ACUMULADA  
(millones de dólares)



FUENTE: Elaboración propia con datos del Banxico (2022a) y el Banco Mundial (s.f.).

La teoría de las finanzas internacionales postula que el superávit en la cuenta de capital financia el déficit en cuenta corriente. Si este superávit es mayor que el déficit en cuenta corriente, aumentan las reservas internacionales del Banco Central; en caso contrario, se reducen. En la práctica, la suma del saldo en la cuenta corriente y en la cuenta de capital<sup>3</sup> genera un préstamo neto (superávit) o un endeudamiento neto (déficit)<sup>4</sup> de la econo-

<sup>3</sup> Más errores y omisiones.

<sup>4</sup> Endeudamiento neto significa que, en términos netos, los residentes en México obtienen financiamiento del resto del mundo. Esto implica que los pasivos netos incurridos son mayores que la adquisición neta de activos financieros. El préstamo neto se refiere a lo opuesto (Banxico, 2022b).

mía frente al resto del mundo (Banxico, 2022b). Dicho de otro modo, son los déficits en cuenta corriente a través de sus principales cuentas (balanza comercial y en mucho mayor medida, las rentas) las que han determinado el endeudamiento neto de la economía con el resto del mundo, dejando prácticamente sin margen a la cuenta de capital para el financiamiento de dicho déficit. Como se derivó anteriormente de la gráfica 1, el déficit se concentra principalmente en las rentas (pago de utilidades, dividendos e intereses); es decir, son éstas las que determinan prácticamente la totalidad del endeudamiento neto (gráfica 7).

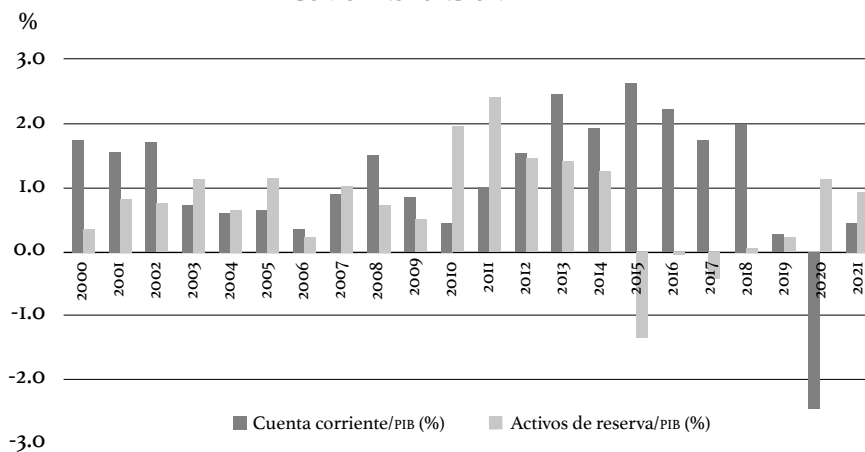
Debe reconocerse que, en el caso mexicano, las estrategias fiscales y financieras ya apuntaban a una recuperación de la cuenta corriente desde principios de 2019, luego de venir de un sexenio (2012-2018) en que el déficit registró sus máximos históricos y de un cambio estructural en la determinación de la misma: de haber sido determinada básicamente por la balanza comercial por tres décadas (1980-2010), al claro dominio de la balanza de rentas como principal determinante del déficit durante dicho sexenio (2012-2018). Aunque la cuenta corriente pasó a ser deficitaria nuevamente en 2021, los flujos de los activos de reserva<sup>5</sup> se mantuvieron positivos reflejando la continuidad de la tendencia creciente de los saldos acumulados de las reservas internacionales (véase la gráfica 6).

De esta manera, el drástico cambio en la tendencia de la balanza de pagos, particularmente de la cuenta corriente, ocurrido a partir de 2019, debe analizarse y valorarse tomando en consideración no sólo la coyuntura por el cambio de gobierno y política económica en México, sino también el súbito ajuste que en todas las direcciones y dimensiones (monetario, fiscal, social, internacional, etc.) debió emprender el gobierno mexicano para hacer frente a la pandemia desatada por la Covid-19.

Como proporción del PIB, la magnitud del déficit se amplió también durante el periodo 2011-2018, pasando del 0.4 por ciento, en 2010, a oscilar alrededor del 2 por ciento durante el resto del periodo (véase la gráfica 6); esto implicó que la magnitud del financiamiento que se obtuvo del exterior en relación con los ingresos de la economía también se ampliará en la misma magnitud.

<sup>5</sup> Activos externos que están disponibles de inmediato y bajo el control de las autoridades monetarias para satisfacer necesidades de financiamiento de la balanza de pagos y para otros fines conexos (como el mantenimiento de la confianza en la moneda y la economía, y servir como base para el endeudamiento externo). Se componen de la variación total de la reserva internacional bruta menos los ajustes por valoración (Banxico, 2022b).

GRÁFICA 6  
DÉFICIT EN CUENTA CORRIENTE Y ACTIVOS DE RESERVA  
COMO PROPORCIÓN DEL PIB



FUENTE: Elaboración propia con datos del Banxico (2022a).

En contraparte, los saldos acumulados de las reservas internacionales detuvieron su tendencia creciente en el periodo 2015-2018, periodo en el que las variaciones de los flujos anuales de las reservas internacionales (activos de reserva) resultaron ser negativas (2015 y 2016) o prácticamente nulas (2017 y 2018), y cuando el déficit comenzó una nueva trayectoria de recuperación hasta culminar con el superávit histórico en 2019. Como porcentaje del PIB, estos activos tuvieron un breve periodo de incremento entre 2010-2011 como reflejo de la salida de la crisis financiera previa, para después desplomarse llegando a cifras negativas durante 2015-2017. En el marco del nuevo régimen de gobierno y de la Covid-19, el superávit alcanzó el 2.4 por ciento del PIB en 2019, para volver a un déficit del 0.4 por ciento en los mismos términos en 2020, mientras que los activos de reserva han permanecido alrededor del 1.0 por ciento como porcentaje del PIB (gráfica 6).

En suma, el abultado déficit en la cuenta corriente (en términos nominales y como porcentaje de PIB) como telón de fondo de las complicaciones que se derivarían de la Covid-19 no sólo frenaron la acumulación de reservas internacionales para el financiamiento, sino que también comprometieron más la dependencia de México en el ahorro externo en el centro de una crisis económica mundial, sin precedentes y con toda la incertidumbre sobre el fin de ésta.



En resumen, y de acuerdo con la línea metodológica, al no disponer de un superávit de la cuenta de capital para el financiamiento de la cuenta corriente, el país tuvo que disponer de divisas (flujos de salida) para el financiamiento de ese déficit. En la siguiente sección se detalla cómo se estructuró el financiamiento del endeudamiento neto de acuerdo con la cuenta financiera de la balanza de pagos.

### **Financiarización y financiamiento del endeudamiento neto**

Anteriormente se había mencionado que la cuenta corriente era la contraparte de la cuenta de capital. Metodológicamente, el término cuenta de capital se refiere a la coherencia que debe existir con el sistema de cuentas nacionales (SCN), el cual a su vez distingue entre las transacciones de capital y financieras. De esta manera, la cuenta de capital muestra el saldo de los créditos menos los débitos de las transferencias de capital (condonación de deuda, otras) y el saldo de las disposiciones (de crédito) menos las adquisiciones (de débito) de los activos no financieros y no producidos (recursos naturales, contratos, arrendamientos y licencias, y activos de comercio). El otro componente, el referente a las transacciones financieras (cuenta financiera en la balanza de pagos) muestra la adquisición y disposición neta de activos y pasivos financieros (FMI, 2014).

Siguiendo con la línea metodológica, la cuenta corriente y la de capital muestran transacciones no financieras dando como saldo un préstamo o endeudamiento neto, mientras que la cuenta financiera muestra cómo está asignado o financiado dicho préstamo o endeudamiento neto (Banxico, 2022b). Dicho de otro modo, la cuenta corriente refleja la estructura del endeudamiento neto, mientras que la cuenta financiera muestra la estructura de financiamiento del endeudamiento neto. El saldo positivo en la cuenta financiera indica que entraron al país más divisas de las que salieron, es decir, en esta cantidad aumentó la deuda externa o se redujeron los activos de los mexicanos en el extranjero. El saldo negativo en la cuenta financiera sigue la lógica inversa.

En el caso de México, el financiamiento del endeudamiento neto durante el periodo 2000-2019 fue financiado principalmente por inversión

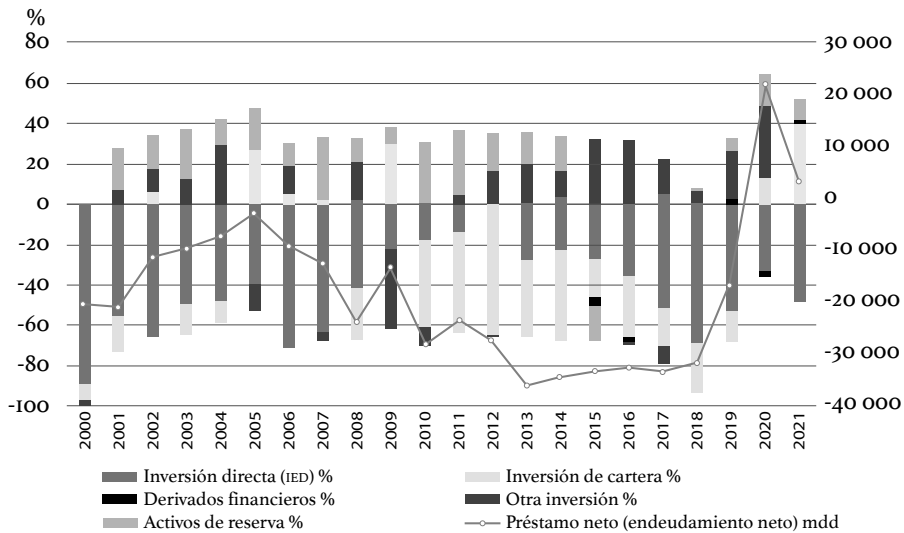
directa y de cartera. En su acepción más amplia, la inversión directa incluye la construcción y ampliación de plantas, así como la compra de un paquete controlador de acciones de una empresa mexicana por parte de los extranjeros (ésta última convierte a una empresa mexicana en extranjera), implicando así el control por parte de los extranjeros de los activos productivos en México. Se trata de inversiones de largo plazo por su naturaleza. Por otro lado, la inversión de cartera es la compra de títulos y valores mexicanos por parte de los extranjeros. Se divide en inversión en renta fija (certificados y bonos) e inversión en renta variable (acciones) (Banxico, 2022b). La inversión de cartera suele ser atraída al país cuando los rendimientos son más altos que en el extranjero, inversiones de corto plazo que son ejecutadas por los fondos de inversión internacionales.

Además de que el endeudamiento neto se incrementó de manera significativa en la última década, también tuvo una importante reestructuración como consecuencia de la crisis financiera mundial. Entre 2000-2007, este endeudamiento estuvo financiado por entradas de inversión directa en cerca del 90 por ciento en el año 2000 a poco más del 60 por ciento en 2007. A partir de 2008, la inversión de la cartera apareció como un importante mecanismo de financiamiento que fue de más del 10 por ciento en ese año, hasta más del 60 por ciento en 2012.

En los años posteriores, la inversión directa recobró importancia como principal fuente de financiamiento a cuenta de reducciones significativas en la inversión de la cartera hasta 2019, y la práctica desaparición de ésta como fuente de financiamiento externo. En contraparte, los superávits de 2020 y 2021 dieron cuenta de una reducción sustancial de entradas de inversión directa y de cartera (véase la gráfica 7).

El hecho de que la inversión de cartera aparezca con superávit en estos dos años solamente indica que los residentes en México dirigieron sus inversiones a otros mercados en el extranjero; dicho de otro modo, se trató de salidas estructurales de capital. Este comportamiento, replicado en 2005 y 2009, simplemente da cuenta del otro riesgo para la economía en México y se constituye como otro rasgo de la financiarización de una economía emergente en los términos de Becker, Jäger, Leubolt y Weissenbacher (2010).

GRÁFICA 7  
ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO DEL ENDEUDAMIENTO NETO (-)  
Y PRÉSTAMO NETO (+)



FUENTE: Elaboración propia con datos del Banxico (2022a).

## Conclusiones

México se encuentra bajo un régimen cambiario de libre flotación en el que las reservas son necesarias para enfrentar los choques externos y mejorar la calidad crediticia del país. Ante este régimen, las altas reservas son interpretadas como baja probabilidad de incumplimiento para el país y poca prima de riesgo. Sin embargo, mantener altas reservas conlleva un costo especialmente para un país que tiene una deuda externa; éste consiste en la diferencia entre la tasa de interés promedio que el gobierno debe pagar por la deuda externa y la tasa de interés que recibe el banco central por mantener sus reservas en el extranjero. El costo es considerable siempre que para México la diferencia puede rebasar los tres puntos porcentuales, y por ello es urgente que amortice su deuda externa para incidir de manera directa en la reducción del déficit en su balanza de rentas y, por ende, de su cuenta corriente. Contradictoriamente, la incertidumbre internacional acentuada

por la crisis derivada de la Covid-19 presiona para mantener reservas todavía más altas. Estas condiciones determinan políticas orientadas en atraer capital extranjero que implican un tipo de cambio rígido y sobrevaluado, así como altas tasas de interés; la atracción del capital que devenga intereses implica la depreciación de sus activos para capturar una gran parte del excedente. En estas condiciones, la lucha contra la inflación puede esgrimirse como legitimación de esas políticas, pero al mismo tiempo genera contradicciones: la erosión de las capacidades productivas. El deterioro de la cuenta corriente también incrementa la dependencia en las importaciones de bienes de consumo intermedio y de capital haciendo que la deuda externa siga incrementándose y, eventualmente, la percepción de enormes desequilibrios externos da paso a la disminución de entradas de capital o a la fuga de capitales, generando las condiciones para el colapso del modelo financierizado (Becker *et al.*, 2010).

En México, el abultado volumen de egresos por concepto de rentas (principalmente el pago de intereses de la deuda externa) se encuentra en el centro de la creciente problemática que significa la salida de divisas para el país, toda vez que reducen la disposición de reservas internacionales para hacer frente al déficit en cuenta corriente. Con esto se vuelve urgente y pertinente ajustar las políticas del gobierno en torno a la reducción de la deuda externa (que impactan el pago de intereses públicos). De lo contrario sólo quedaría esperar a que ocurrieran acontecimientos externos favorables para México, básicamente, que las tasas de interés a nivel internacional se reduzcan.

En el corto plazo, y en otra dimensión de la problemática, un reto importante para hacer frente a la salida de la Covid-19 es lograr incrementar la producción de insumos intermedios para contener la dinámica importadora en este rubro e incidir de manera positiva en la economía local por dos vías: fortalecer las cadenas productivas locales y generar la disposición de más divisas para incrementar la compra de bienes de capital y, con ello, fortalecer la dinámica del crecimiento económico menos dependiente de importaciones.

## Fuentes

BAJO, OSCAR

2000 *Teorías del comercio internacional*. Barcelona: Bosch.

BANCO DE MÉXICO (BANXICO)

2022a *Sistema de Información Económica: Balanza de pagos con base en MBP6 (a partir de 2002) - (CEI74)*, enero-marzo, en <<https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CEI74&locale=es>>, consultada el 15 de marzo de 2022

2022b *Balanza de pagos y Posición de Inversión Internacional de México*, 5 de marzo, en <<http://transparencia.banxico.org.mx/documentos/%7B3B39846A-E328-0E1B-05B4-AE510EDD5850%7D.pdf>>, consultada el 13 de marzo de 2022.

BANCO MUNDIAL (BM)

s.f. Base de datos del Banco Mundial, en <<https://databank.bancomundial.org/home.aspx>>, consultada el 5 de marzo de 2022.

BECKER, JOACHIM, JOHANNES JÄGER, BERNHARD LEUBOLT  
y RUDY WEISSENBACHER

2010 “Peripheral Financialization and Vulnerability to Crisis: a Regulationist Perspective”, *Competition and Change* 14, no 3-4 (diciembre).

FISCHER, STANLEY, RUDIGER DORNBUSCH y DAVID BEGG

1994 *Economía*. México: McGraw Hill.

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI)

2014 *Guía de compilación del MBP6*. Washington, D.C.: FMI.

FRENCH, SHAUN, ANDREW LEYSHON y THOMAS WAINWRIGHT

2011 “Financializing Space, Spacing Financialization”, *Progress in Human Geography* 35, no. 6 (julio).

GUTTMANN, ROBERT

2008 “A Primer on Finance-led Capitalism and Its Crisis”, *Revue de la regulation* 3-4.

KOZIKOWSKI, ZBIGNIEW

2013 *Finanzas Internacionales*, 3a. ed. México: McGraw-Hill Education.

KRUGMAN, PAUL

2001 *Economía Internacional*. México: Pearson Educación.

LANGLEY, PAUL

2008 *The Everyday Life of Global Finance: Saving and Borrowing in Anglo-America*, Oxford: Oxford University Press.

LAPAVITSAS, COSTAS

2009a “Financialisation Embroils Developing Countries”, *Papeles de Europa* 19.

2009b “Financialisation, or the Search for Profits in the Sphere of Circulation”, *Research on Money and Finance Discussion Paper*, no. 10 (mayo).

LAPAVITSAS, COSTAS y JEFF POWELL

2013 “Financialisation Varied: A Comparative Analysis of Advanced Economies”, *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* 6, no. 3 (noviembre).

LAZONICK, WILLIAM y MARY O’SULLIVAN

2000 “Maximizing Shareholder Value: A New Ideology for Corporate Governance”, *Economy and Society* 29, no. 1 (febrero): 13-35.

MONTGOMERIE, JOHNNA

2008 “Bridging the Critical Divide: Global Finance, Financialisation and Contemporary Capitalism”, *Contemporary Politics* 14, no. 3.

ORHANGAZI, ÖZGÜR

- 2008 “Financialization and Capital Accumulation in the Non-financial Corporate Sector: A Theoretical and Empirical Investigation of the U.S. Economy: 1973-2004”, *Cambridge Journal of Economics* 32, no. 6 (noviembre).

PAINCEIRA, JUAN

- 2011 “Central Banking in Middle Income Countries in the Course of Financialisation: A Study with Special Reference to Brazil and Korea”, tesis de doctorado, Universidad de Londres, Londres.
- 2008 “Developing Countries in the Era of Financialisation: From Deficit Accumulation to Reserve Accumulation”, en C. Lapavitsas, ed., *Financialisation in Crisis*. Leiden: Brill.

POWELL, JEFF

- 2013 “Subordinate Financialisation: A Study of Mexico and its Non-financial Corporations”, tesis de doctorado, Universidad de Londres, Londres.

STOCKHAMMER, ENGELBERT

- 2004 “Financialisation and the Slowdown of Accumulation”, *Cambridge Journal of Economics* 28, no. 5 (septiembre).

VENTOSA DE CAMPO, ANDRÉS

- 2015 *Aprendizaje significativo de la balanza de pagos*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.





# FINANCIAMIENTO, MERCADOS FINANCIEROS Y CRISIS EN TIEMPOS DE LA COVID-19 EN MÉXICO

*Vania López Toache*

## Introducción

El 23 de marzo de 2020, el gobierno mexicano, a través de la Secretaría de Salud, anunció las medidas de distanciamiento social que se llevarían a cabo en el país, con la finalidad de contener el riesgo de contagio de la pandemia Covid-19. El principal objetivo era que el sistema de salud no colapsara debido a la precariedad en la que se encontraba en esos momentos (infraestructura escasa y deficiente, poco personal de salud especializado); no obstante que el gobierno federal había emprendido una campaña previa de reconversión hospitalaria, se preveía aún insuficiente para hacer frente a esta pandemia.

Estas medidas de distanciamiento social que se emprendieron tuvieron consecuencias sobre la actividad económica del país sobre todo en la producción, el trabajo y la vida social de la población. Para tratar de contener una crisis en los mercados financieros y el sistema bancario mexicano exigente de liquidez y altas rentabilidades, el Banco de México (Banxico) dio a conocer una serie de medidas monetarias, cambiarias y financieras que intentarían contener la fuga de capitales y el posible colapso de la banca debido a la morosidad en la que se incurriría debido a la falta de solvencia financiera de los clientes. Otro de los objetivos también de estas medidas era tratar de mantener el tipo de cambio, y que éste no entrara en un proceso de depreciación en escalada que afectara aún más la actividad productiva (importaciones, financiamiento, inversión).

El objetivo de este trabajo es analizar si las medidas monetarias y financieras que ha implementado el gobierno mexicano en la crisis sanitaria actual de la Covid-19 han sido suficientes para contrarrestar el impacto negativo sobre los mercados financieros y el sistema bancario mexicano, así como las consecuencias sobre el financiamiento al sector empresarial, principalmente. Este trabajo está dividido en cuatro apartados: el primero describe

el contexto actual de la crisis; el segundo explica y analiza a grandes rasgos las medidas económicas, monetarias y financieras que ha implementado el gobierno mexicano para hacer frente a la crisis; el siguiente analiza el impacto de estas medidas en los mercados financieros y el financiamiento del sistema bancario en México; y, finalmente, se esbozan las reflexiones finales.

### Contexto actual de la crisis

De acuerdo con Guillén, la crisis actual se presenta en un contexto de tres principales problemas:

- 1) el agravamiento de los conflictos geopolíticos en el marco de la declinación de la hegemonía estadounidense, y el ascenso hasta ahora imparable de China como la principal potencia emergente y principal rival del poderío estadounidense; 2) la tendencia al estancamiento y el proceso de desaceleración de la mayoría de las economías, en un marco de persistencia de las tendencias a la deflación; y 3) el proceso de desglobalización económica y el ascenso del proteccionismo (2020: 37).

Esta situación evidencia los límites de las políticas económicas seguidas por los gobiernos y los bancos centrales a partir de la crisis hipotecaria de 2008, las cuales se basan principalmente en la política monetaria y de manera incipiente en las políticas fiscales. Estas políticas monetarias en la mayoría de las economías desarrolladas descansan en la flexibilización monetaria: disminución de la tasa de interés, programas de flexibilización cuantitativa (*quantitative easing*, QE), es decir, la inyección masiva de liquidez mediante la compra de títulos financieros por parte de los bancos centrales.

No obstante, este dinero, creado a través de la flexibilización cuantitativa, se traslada principalmente a los mercados financieros. Por un lado,

las corporaciones aprovechan el bajo nivel de las tasas de interés y emiten bonos y otras obligaciones para refinanciar sus deudas, o contratan créditos para comprar sus propias acciones en la bolsa de valores (*buybacks*), con el objeto de aumentar el valor accionario de las empresas, lo cual alimenta la inflación de los índices bursátiles. Los bancos, por su cuenta, congelan una parte de los recursos recibidos como reservas en las arcas de los bancos centrales,

mientras que el resto sólo se canaliza de modo marginal a las actividades productivas mediante el crédito (Guillén, 2020: 52).

Un parte de esta liquidez se dirige a través del *carry trade*<sup>1</sup> a los mercados financieros de los mercados emergentes (Guillén, 2020).

La crisis actual que se presenta a finales del año 2019 es la mayor crisis sanitaria, humana, económica y social que el mundo haya enfrentado en el último siglo, causada por el virus SARS-CoV-2 (síndrome respiratorio agudo grave tipo 2), identificada por primera vez en diciembre de 2019 en la ciudad de Wuhan, capital de la provincia de Hubei, en la República Popular China. La Organización Mundial de la Salud (OMS) la reconoció como pandemia el 11 de marzo de 2020.

Esta situación ha puesto en evidencia las terribles desigualdades económicas y sociales a nivel global; particularmente, la región de América Latina y México han sido unas de las más afectadas por esta pandemia. De acuerdo con el segundo informe especial por la Covid-19 de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), los grupos con mayor vulnerabilidad en esta pandemia en la región son las mujeres, los trabajadores informales, los pequeños negocios y la población de menores ingresos en la región. Además, alertó que las economías en donde se agudizarán con mayor fuerza estas problemáticas son las que tienen altos niveles de empleo informal, menor cobertura de protección social y alta dependencia económica de los sectores más afectados (comercio, turismo, transporte, comunicaciones y servicios). También se incrementará la pobreza y desigualdad en los países donde una gran parte de los ingresos de los hogares proviene de las remesas.

Con base en esta información, se afirmó que países como México serán de los más afectados en América Latina (CEPAL, 2020). Organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) han reconocido ampliamente los costos humanos incalculables que la pandemia de la Covid-19 ha generado, y ha hecho un llamado a todos los países para trabajar en colaboración para proteger la salud pública y limitar el daño económico, a través de medidas fiscales extraordinarias para dar apoyo a los sistemas sanitarios, principalmente, así como a trabajadores y empresas afectados, en

<sup>1</sup> Esta estrategia se ha llevado a cabo tradicionalmente en el mercado de divisas. La idea es que el inversor se financia en una divisa con un tipo de interés bajo para posteriormente invertir ese dinero en otra divisa con un mayor tipo de interés.

conjunto con la flexibilización de los bancos centrales con respecto a la política monetaria para dar liquidez a los mercados financieros (FMI, 2020), es decir, medidas contrarias a las que venía recomendando en el pasado.

Las políticas de apoyo a los hogares, las empresas y el sector financiero implicarán una combinación de medidas de liquidez (concesión de créditos, aplazamiento de obligaciones financieras) y de solvencia (transferencias de recursos reales) (Dell’Ariccia *et al.*, 2020).

Para la CEPAL (2020), la política fiscal es uno de los mecanismos fundamentales para que los países y la comunidad internacional impulsen medidas precisas y oportunas que permitan contener la crisis a través del fortalecimiento de los sistemas de protección social que atienden a los sectores vulnerables (incluidos los estratos medios) a través de transferencias directas, seguros de desempleo y beneficios a subempleados y trabajadores por cuenta propia. Aunado a esto, se requiere preservar la capacidad productiva y crear condiciones para la reactivación de la actividad económica a través de mecanismos de liquidez para las empresas, en particular las pequeñas y medianas empresas (Pymes).

Particularmente en México, la política monetaria y fiscal, ejecutada en las últimas décadas, se han caracterizado por la austeridad y el control de la inflación, ambos elementos han tenido como propósito fundamental el fomento al capital extranjero. De acuerdo con Parguez, los gobiernos caracterizados por la austeridad han querido “Comprimir los déficits presupuestales, aumentar los beneficios a costa de reducir los salarios, incitar a una mayor abstinencia [y] neutralizar el dinero al tiempo que apoyan la expansión de los mercados financieros” (2013: 160). Justo son estas políticas de austeridad las que tienen a las naciones de todo mundo en la situación actual ante una crisis de tal envergadura y profundidad.

Hasta el año 2019, la política monetaria no se había modificado de manera sustancial: altas tasas de interés, de referencia e interbancarias; tipo de cambio sobrevaluado, o poco competitivo; contracción de la oferta monetaria; constitución de elevadas reservas internacionales; y la inflación como objetivo estratégico central. Por otro lado, la política fiscal tampoco se ha cambiado sustancialmente, no obstante que se ha logrado disminuir la evasión y elusión fiscal.

## México ante la Covid-19: medidas económicas, monetarias y financieras

En México, el confinamiento social a causa de la Covid-19 comenzó el 23 de marzo de 2020; como consecuencia, la incertidumbre económica y financiera se incrementó considerablemente. Algunas medidas de primera línea que implementó el gobierno encabezado por Andrés Manuel López Obrador se mencionan a continuación:

- Financiamiento al sector salud, reconversión hospitalaria, contratación de personal de salud, programas universales de pensión a los adultos mayores, becas a jóvenes.
- Financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), con préstamos a la palabra de 25 000 pesos a tasas preferenciales y pagaderas a tres años, un total de 75 000 000 000 de dólares al 5 por ciento.
- Financiamiento del Banco Mundial (BM) por 1000 000 000 de dólares para darle liquidez al sistema financiero bajo la modalidad de línea de crédito flexible, con una comisión del .25 por ciento sobre el principal. No es un crédito dirigido a la pandemia, sino a la Banca de Bienestar.
- Línea de crédito con el Banco Interamericano de Desarrollo negociada por la gran empresa para la mediana y pequeña empresa para cadenas de valor de 12 000 000 000 de dólares para aproximadamente 30 000 empresas, con un plazo medio de 90 días y carácter revolvente, lo que flexibiliza los tiempos y la cantidad a pagar cada mes.

No obstante, con base en información de la CEPAL (2020), esta serie de medidas en términos fiscales, en comparación de otros países de América Latina representan apenas el 1.1 por ciento del producto interno bruto (PIB), por debajo incluso del promedio de la región que se ubica en el 3.2 por ciento del PIB, dato que consideramos bajo debido a la importancia que tiene México en la región. Particularmente, el Banxico para dar salida a la crisis que se pudiese propiciar en el sistema bancario mexicano y los mercados financieros relajó su postura monetaria de manera significativa y también ha provisto liquidez adicional.

Las medidas llevadas a cabo se pueden dividir en dos: medidas cambiarias y monetarias, y medidas para el sector financiero (Banxico, 2020).

Dentro de las cambiarias y monetarias se puede mencionar la disminución de la tasa de interés en aproximadamente 3,5 puntos porcentuales de finales de 2019 a la actualidad; la ampliación de compra de activos a través de recompra de instrumentos de deuda: emisión de deuda por 6000 000 000 de dólares a 5, 12 y 31 años (Bonos M, bono de desarrollo del gobierno federal, tasa de interés fija y fijada por el Banco de México); reducción en los requerimientos de las reservas, líneas *swap* entre la Reserva Federal y el Banco de México, de 60 000 000 000 de dólares para subastar créditos en dólares a las instituciones del sistema financiero. Se colocaron en abril créditos por 6 590 000 000 de dólares a un plazo aproximado de 3 meses, y en junio una nueva subasta por 11 000 000 000 que se ofrecieron en dos tramos; y la intervención en el mercado cambiario a través de la comisión de cambios: aumentó el monto del programa de coberturas cambiarias que subasta el Banco de México y anunció la expansión del acceso a dicho programa a instituciones domiciliadas en el exterior.

Asimismo, las medidas más importantes al sector financiero dirigidas especialmente a la banca en México se han concentrado en prórrogas de pago o reestructura de créditos orientadas a diferir parcial o totalmente los pagos de capital o intereses, lo cual se traduce en una extensión parcial o total de los pagos de la deuda por 4 o 6 meses, siempre y cuando los deudores estén al corriente de sus pagos. Los bancos que asuman (opcionalmente) dicha medida podrán emplear el fondo de conservación de capital sin que sea considerado una pérdida de solvencia del banco; prórroga en el cumplimiento normativo de la banca: con el objetivo de fortalecer la capacidad de préstamo del sector bancario, se ha permitido que los bancos utilicen sus suplementos de liquidez o capital; las autoridades supervisoras y reguladoras han emitido recomendaciones o restricciones para que los bancos se abstengan de pagar dividendos, recomprar acciones y realizar otros mecanismos tendientes a recompensar a accionistas.

Cabe señalar que, a pesar de esta serie de medidas que en un primer momento podrían percibirse amplias y suficientes para hacer frente a la crisis en México, los impactos en términos contra cíclicos han sido incipientes en el financiamiento productivo, y más bien han alimentado el carácter especulativo y rentista del sistema bancario y los mercados financieros. En el siguiente apartado se ofrecerá evidencia empírica de esta afirmación.

## Financiamiento y mercados financieros en un contexto de pandemia

Como ya se ha mencionado en el apartado anterior, las medidas cambiarias, monetarias y financieras implementadas por el Banxico han tenido impacto en el sistema financiero mexicano. Éstos se podrían dividir en dos: por un lado, los mercados financieros como el de capitales, deuda y derivados; por otro, el sistema bancario mexicano.

Para el primer caso, por ejemplo, a pesar de que la tasa de interés ha tenido reducciones en el orden de 3,5 puntos porcentuales, aún se ha conservado por arriba de la tasa de interés de Estados Unidos, esto con la finalidad de darle mayor estabilidad a los mercados financieros; no obstante este descenso, no existe un cambio sustancial en el financiamiento del sector bancario al sector privado y, sobre todo, al empresarial. El financiamiento ha seguido siendo mayor por parte del sector no bancario del extranjero y otras fuentes alternativas de financiamiento, es decir, la Bolsa Mexicana de Valores (BMV).

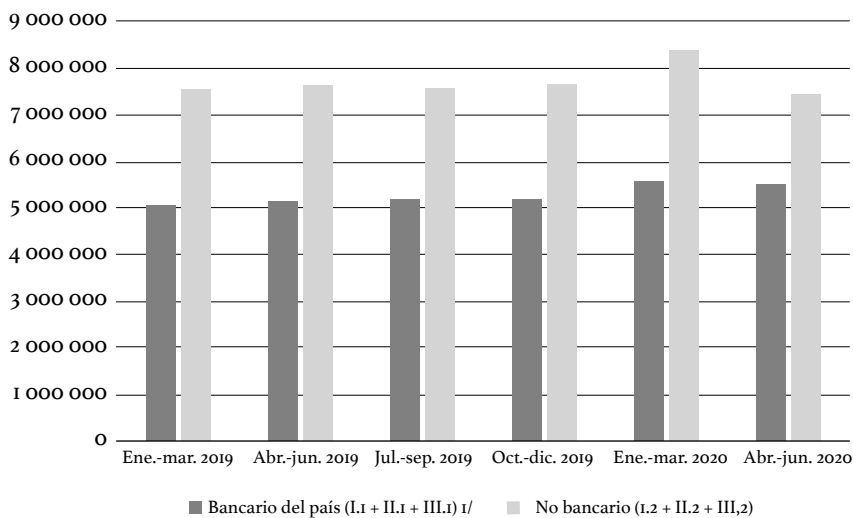
De acuerdo con datos del Banxico, tanto en el primer y segundo trimestre de 2020, el financiamiento no bancario al sector empresarial se mantuvo por arriba, como ha sido su tendencia en años anteriores, con respecto al financiamiento bancario. En abril a junio de 2019, ubicaba en un 35 por ciento al financiamiento bancario y el 64 por ciento de financiamiento no bancario. En abril a junio de 2020, se ubicó en un 38 por ciento de bancario y el 61 por ciento de no bancario (ver gráfica 1); dentro del financiamiento no bancario siguieron siendo el endeudamiento en el extranjero (el 55 por ciento), así como las fuentes alternativas de financiamiento (el 44 por ciento),<sup>2</sup> en el trimestre de abril a junio, las que han tenido un mayor peso en los pasivos de las empresas en el país.

Sólo para señalar un dato importante, justo el 23 de marzo de 2020 cuando iniciaron las medidas de distanciamiento social, el Índice de Precios y Cotizaciones (IPC), que es el principal indicador del mercado de capitales en México, tuvo su caída más importante en el año, que se ubicó en 32 000 puntos; y el 22 de abril de este mismo año, que se dio la colocación de deuda pública de largo plazo en los mercados internacionales de capital,

<sup>2</sup> Corresponde al pasivo interno no bancario de las empresas que cotizan en la BMV y la emisión interna de instrumentos de deuda de empresas que no cotizan en BMV.

el IPC logró tener un alza sostenida. Esta medida, si bien en su momento le puede generar cierta estabilidad a los mercados financieros, también generaría inestabilidad en el momento que estos mismos inversionistas se deshacen de los mismos debido a cambios en la tasa de interés y el tipo de cambio.

GRÁFICA I  
FINANCIAMIENTO BANCARIO VS. NO BANCARIO DEL SECTOR EMPRESARIAL  
EN MÉXICO (DATOS TRIMESTRALES)  
(enero de 2019-junio de 2020)



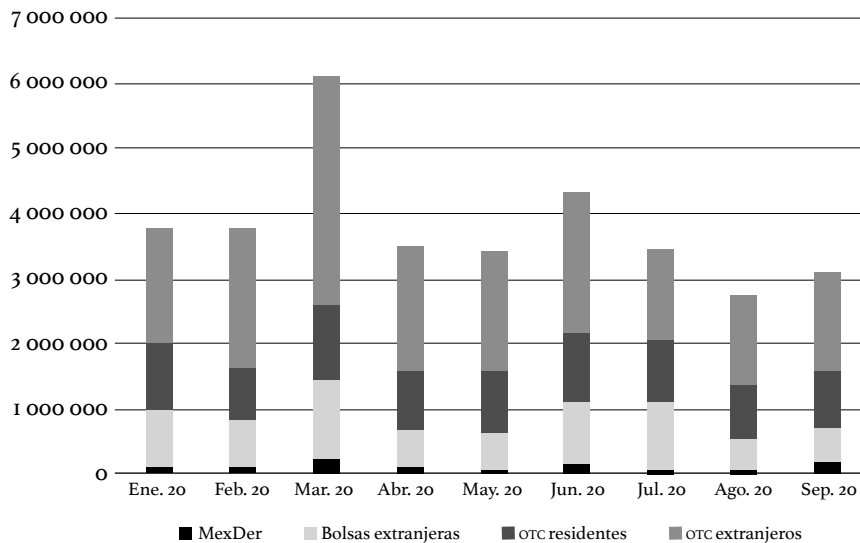
FUENTE: Elaboración propia con datos de Banxico (2020b).

Por otro lado, las líneas *swap* entre la Reserva Federal de Estados Unidos y el Banxico para subastar créditos en dólares a las instituciones del sistema financiero en el mes de abril y junio, así como el programa de coberturas cambiarias que subastó el Banxico a instituciones domiciliadas en el exterior, más que beneficiar las operaciones de cobertura cambiaria ante el riesgo cambiario por la depreciación del tipo de cambio del peso con respecto al dólar estadounidense, ha beneficiado las operaciones de arbitraje y especulativas tan sólo en marzo y junio, cuando se registraron las mayores operaciones en los mercados de derivados *over the counter* residentes y extranjeros, con un volumen de un poco más de 6 000 000 y 4 000 000 de



instrumentos derivados (véase la gráfica 2) sobre tasas de interés interbancaria y el tipo de cambio peso/dólar en los meses mencionados. Los tipos de instrumentos que más se comerciaron fueron *swap* y *forwards*, cuya contraparte se ubicó en bancos de la Unión Europea y mercados extranjeros.

GRÁFICA 2  
MILLONES DE INSTRUMENTOS DERIVADOS NEGOCIADOS  
POR TIPO DE MERCADO EN MÉXICO  
(enero-agosto de 2020)



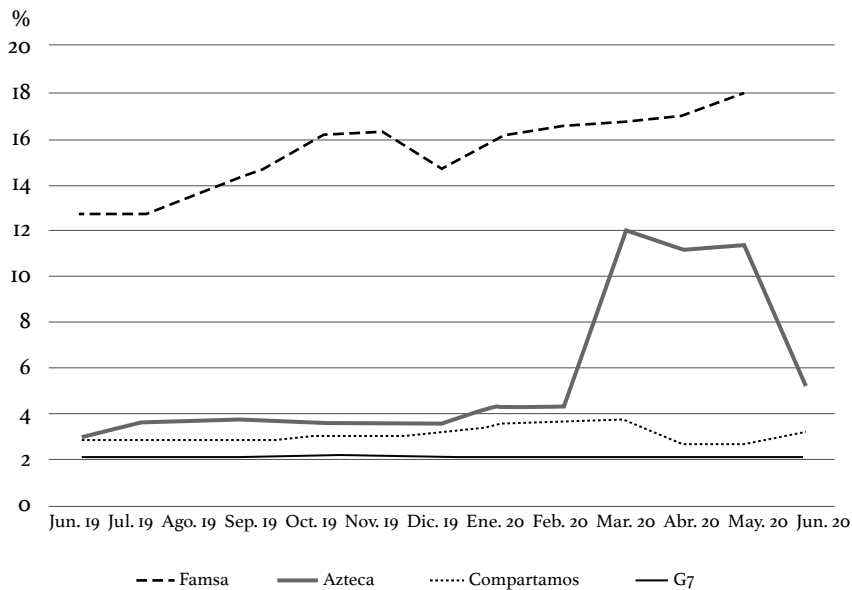
FUENTE: Elaboración propia con datos de Banxico (2020b).

Asimismo, si analizamos el sector financiero, específicamente el sistema bancario mexicano, indicadores, como el índice de morosidad, se han mantenido, así como la rentabilidad, a pesar de que se dieron medidas en la extensión del pago de la deuda de los clientes, medidas que no fueron obligatorias, sino opcionales, e incluían sólo a aquellos deudores que estuvieran al corriente de sus deudas contraídas.

Este esquema se ha sostenido para las grandes instituciones del país, cuya estructura tiene que ver con el poder oligopólico de las filiales mexicanas, en su mayoría matrices extranjeras (BBVA, Santander, Citibanamex, HSBC, Scotiabank), y dos de capital privado nacional (Banorte e Inbursa), condición que no se cumple para instituciones más pequeñas cuyas rentabilidades sí

han disminuido y la morosidad se ha incrementado, como podrían ser el caso de Banco Azteca y Famsa (véase la gráfica 3), entre otros; a este último se le revocó su licencia en junio de 2020, cuya quiebra ya se vislumbraba desde enero y que la pandemia vino a detonar.

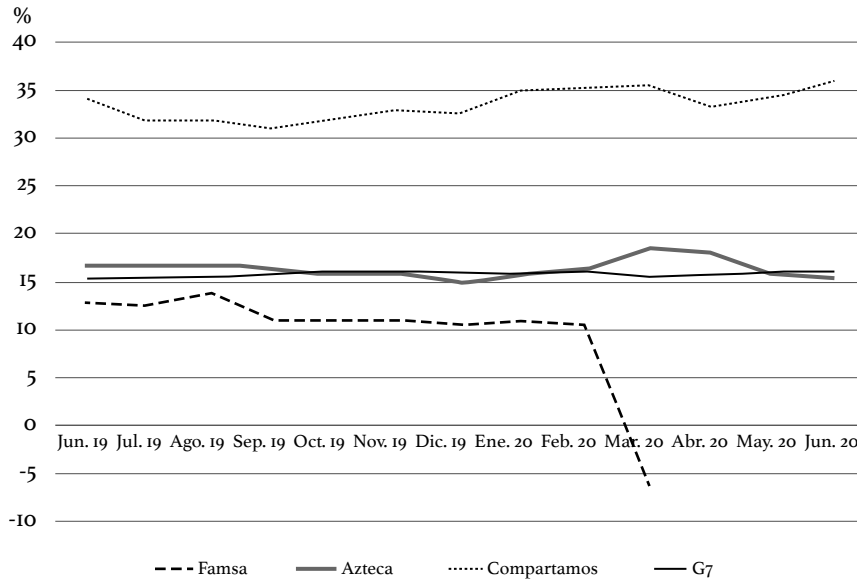
GRÁFICA 3  
 ÍNDICE DE MOROSIDAD DE FAMSA, AZTECA, COMPARTAMOS, G7  
 (BBVA, SANTANDER, CITIBANAMEX, HSBC, SCOTIABANK BANORTE E INBURSA)  
 (junio de 2019-junio de 2020)



FUENTE: Elaboración propia con datos de la CNBV (2020).

Un dato importante del sistema bancario mexicano es el índice de capitalización (capital neto/activos ponderados sujetos a riesgo total) que nos indica la capacidad de hacer frente a escenarios de pérdida no esperados, este indicador se ha incrementado desde marzo: del 16 por ciento promedio de meses anteriores a un 17 por ciento, y para el caso de otro tipo de instituciones bancarias cuyo nicho de mercado es el crédito a la Pyme como el banco Compartamos: de un 33 por ciento se incrementó al 36 por ciento (véase la gráfica 4).

GRÁFICA 4  
MÉXICO. ÍNDICE DE CAPITALIZACIÓN DE FAMSA, AZTECA,  
COMPARTAMOS, G7 (BBVA, SANTANDER, CITIBANAMEX, HSBC,  
SCOTIABANK BANORTE E INBURSA)  
(junio de 2019-junio de 2020)



FUENTE: Elaboración propia con datos de la CNBV (2020).

Esto nos indica la solidez del sistema bancario, pero, por otro lado, que el sistema de crédito de la banca múltiple en México no ha tenido un papel fundamental en el financiamiento del sector productivo, sobre todo en épocas de crisis como la actual, y más bien restringen el crédito y cuidan sus principales indicadores ante una posible crisis sistémica. De acuerdo con la información vertida en este apartado, se determina que las medidas monetarias y financieras llevadas a cabo por el Banxico no han tenido un papel contra cíclico en la crisis actual, sino que más bien han mantenido el carácter oligopólico y especulativo tanto del sistema bancario como de los mercados financieros en el país.

## Reflexiones finales

Las políticas monetarias y financieras implementadas por el gobierno mexicano para hacer frente a la crisis actual han tenido algunos aciertos, particularmente los relacionados con el financiamiento al sector de salud, la reconversión hospitalaria, la contratación de personal de salud, los programas universales de pensión a los adultos mayores, las becas a jóvenes, así como a las Mipymes, sin embargo, no son suficientes para contrarrestar las consecuencias de la crisis y modificar el carácter oligopólico y rentista de la banca y los mercados financieros en México.

Desafortunadamente, las políticas neoliberales llevadas a cabo durante más de cuatro décadas a nivel global, y en México, han desgastado no sólo los sectores de la salud, la educación y las pensiones, que son sumamente importantes para la población, sino también han puesto en primer plano el poder del mercado sobre los intereses públicos y colectivos del Estado, sobre todo el que emana de los mercados financieros, lo cual ha llevado a la erosión de las instituciones financieras en México.

El sistema financiero mexicano actual es consecuencia de las distintas crisis económicas y financieras, en especial las generadas en los últimos cuarenta años. Las instituciones encargadas de regular, supervisar y promover un sistema financiero sano, particularmente al servicio del interés público como el Banxico, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), el Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB), entre otras, han dirigido sus acciones a favor de un sector oligopólico financiero conformado por grandes bancos transnacionales, inversionistas instituciones, fondos de inversión y otros actores cuyo objetivo principal ha sido la obtención de ganancias rentistas a corto plazo.

Por un lado, el Banxico ha seguido promoviendo una política monetaria y cambiaria que mantiene una tasa de interés totalmente dependiente a la de Estados Unidos, procurando mantener la rentabilidad de la inversión externa y dándole liquidez a los mercados financieros como el de derivados.

Por otro lado, la CNBV tampoco ha logrado regular adecuadamente el sistema bancario mexicano, cuya estructura sigue estando concentrada en siete grandes instituciones cuyas utilidades están basadas en los intereses y las comisiones bancarias. Asimismo, tenemos el IPAB, cuyo principal objetivo es la protección de los ahorros del público. Tal sistema de protección del

ahorro es resultado de una serie de experiencias, muchas de ellas dañinas para la economía nacional. En la actualidad y hasta 2050, se continuará pagando la deuda de rescate a los bancos promovida con el Fobaproa, el cual fue un esquema que apoyó a los bancos, pero abandonó a los pequeños ahorradores. Ese grave mecanismo afecta a la población con ahorros y la que no los tiene.

Es importante señalar que el IPAB persigue dos objetivos: administrar la deuda proveniente del Fobaproa y administrar el fondo de protección del ahorro. Esta doble función permite observar claramente conflictos como los siguientes: cumplir con las obligaciones de deuda *vs.* consolidar un fondo de protección para el ahorro; incrementar las cuotas que aportan los bancos para incrementar el fondo de protección a costa de reducir las ganancias de estos (si absorben el costo) o a costa de incrementar el costo del crédito (si transfieren el costo a los deudores). Este tipo de conflictos ha limitado la fortaleza de ese fondo de protección al ahorro que es suficiente para proteger a los ahorradores de pequeños bancos, pero éste será insuficiente en una crisis profunda, donde un banco mediano enfrente una quiebra.

Se esperaba que el confinamiento tuviera una duración menor a un año, no obstante, esto no sucederá, ya que (al momento de escribir este artículo) se percibe que será de mediano a largo plazo en tanto no se implementen políticas monetarias y financieras contracíclicas de gran envergadura; las consecuencias sobre los mercados financieros y el sistema bancario mexicano se pueden agudizar en mayores pérdidas debido a la morosidad y a mayores exigencias de capitalización, sobre todo para las instituciones bancarias más vulnerables. Lo cual se traduce en menor financiamiento para la población en general y las empresas de menor tamaño que de por sí tenían una tendencia a la baja desde años anteriores. Todas esas situaciones irán aclarándose con la evolución de la contingencia y la ampliación de medidas gubernamentales.

## Fuentes

### BANCO DE MÉXICO (BANXICO)

- 2020a “Medidas de distintas economías para enfrentar la pandemia de Covid-19”, *Extracto del Informe trimestral enero-marzo 2020*, 13-16.
- 2020b “Estadísticas”, en <<https://www.banxico.org.mx>>, consultada el 19 de septiembre de 2020.

### BOLSA MEXICANA DE VALORES

- 2020 <<https://www.bmv.com.mx>>, consultada el 12 de junio de 2020.

### COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA (CEPAL)

- 2020 “La política fiscal ante la crisis derivada de la pandemia de la enfermedad por coronavirus (Covid-19)”, *Panorama Fiscal de América Latina y el Caribe 2020*, en <[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/I1362/45730/S2000154\\_es.pdf?sequence=5&isAllowed=y](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/I1362/45730/S2000154_es.pdf?sequence=5&isAllowed=y)>.

### COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES (CNBV)

- 2020 “Boletines trimestrales de Banca Múltiple”, junio de 2019 a junio de 2020.

### DELL’ARICCIA, GIOVANNI, PAOLO MAURO, ANTONIO SPILIMBERGO Y JEROMIN ZETTELMEYER

- 2020 “Políticas económicas para la guerra contra el Covid-19”, *Fondo Monetario Internacional*, en <https://blog-dialogoafondo.imf.org/?p=13126>.

### FONDO MONETARIO INTERNACIONAL

- 2020 “Declaración de la Directora Gerente del FMI Kristalina Georgieva tras una conversación ministerial del G-20 sobre la emergencia del coronavirus”, Comunicado de prensa no. 20/98, 23 de marzo, en <<https://www.imf.org/es/News/Articles/2020/03/23/pr2098-imf-managing-director-statement-following-a-g20-ministerial-call-on-the-coronavirus-emergency>>, consultada el 2 de julio de 2020.

GUILLÉN, ARTURO

2020 “La economía mundial ante la continuidad de la crisis global y los dilemas de la política monetaria”, en Alicia Girón y Eugenia Correa coords., *Austeridad y nuevas dinámicas productivas*. México: IIEC-UNAM, 37-58.

PARGUEZ, ALAIN

2013 “La era de la austeridad”, *Ola financiera* 6, no. 15: 158-184.





# HACIA UN SISTEMA DE PENSIONES JUSTO Y EQUILIBRADO EN MÉXICO

*Roberto Soto Esquivel  
Teresa Lizeth Alanis Gutiérrez*

## Introducción

A lo largo del periodo del capitalismo financiero, el sistema financiero ha sufrido diversos cambios propios del proceso de desregulación e innovación y han surgido nuevos actores e instituciones que buscan incrementar la ganancia en el corto plazo.

Así, se ha transformado la manera de operar de los distintos mercados en el sistema, uno es el de pensiones que ha modificado su forma de operar; tan sólo en América Latina, catorce países transformaron su sistema de pensiones público a uno de jubilación privada de capitalización.

Al año 2020, este mercado, a nivel internacional, empleó aproximadamente 50 000 000 000 000 de dólares, el 58 por ciento del PIB mundial, del cual el 65 por ciento se manejaron en Estados Unidos (OCDE, 2020). Es decir, el proceso de desregulación ha provocado una enorme concentración en la operación de los recursos.

Para el caso mexicano, se tiene la misma tendencia, las Sociedades de Inversión de Fondos para el Retiro (Siefores) manejaron en el año 2020, 4 380 000 000 000 de pesos, es decir, el 70 por ciento del presupuesto del gobierno federal; de este, 5 instituciones concentraron el 80 por ciento de los activos (Consar, 2020).

El monto de los recursos es muy importante, lo que hace necesaria su revisión por el destino que tienen, ya que la mayoría de las veces se invierten en instrumentos de alto riesgo como los que se negocian en el mercado de derivados o en instrumentos de deuda gubernamental, dejando de lado la inversión productiva generadora de empleo. Es decir, el riesgo de pérdida para los trabajadores es permanente.

A este escenario de especulación e incertidumbre financiera se deben agregar las condiciones de vulnerabilidad e inestabilidad laboral de la mayoría de los trabajadores; en el caso mexicano, este panorama se agrava, ya

que el 55 por ciento de la población económicamente activa no está afiliados a los sistemas de pensiones contributivos, mientras que el 83 por ciento de los pensionados recibe menos de 10 000 pesos mensuales (500 dólares, aproximadamente), en contraste con el 50 por ciento de mayores ingresos que concentran el 90 por ciento del gasto en pensiones (INEGI, 2018), o donde según el Centro de análisis multidisciplinario (2018) existe un desplome del salario en términos reales.

Por lo anterior, es importante replantear el funcionamiento del sistema de pensiones que, en el caso mexicano y con las condiciones actuales (al momento de escribir este texto en 2020), conlleva el riesgo de pérdida de los trabajadores, mientras que las instituciones operadoras de los activos se apropian de las ganancias. Esto, junto con la precariedad laboral, causa que los primeros se encuentren en una situación de desventaja, en la que proceso de desregulación financiera permite la apropiación del salario dejando en condiciones desfavorables al trabajador.

En este sentido, el objetivo de este trabajo es explicar el funcionamiento actual del sistema de pensiones en México y sus posibles alternativas de cambio. Para ello, se dividió en cuatro apartados, en los que la seguridad social será el eslabón de partida, primero conceptualizándola y, en seguida, estudiando su evolución en América Latina; por último, se abordará la situación y profundidad del sistema de pensiones en México.

## **Una aproximación conceptual de la seguridad social**

La seguridad social en el mundo tiene como origen la protección de los derechos que derivan de la dignidad de las personas, la cual debe ser el centro del orden civil y social, así como de todo sistema de desarrollo técnico y económico. De dicha dignidad emanan todos los derechos personales y sociales que el Estado debe reconocer, promover y garantizar, de manera que el principio de solidaridad asegure la consecución del bien común y del bienestar social de los ciudadanos (González, 2003).

La seguridad social es un instrumento de justicia y equidad para los trabajadores y sus familias, siendo una obligación constitucional del Estado proporcionarla, por lo que concierne a los trabajadores al servicio del sector privado la creación del seguro social en 1943, lo cual fue el punto de partida

para la conformación del sistema de seguridad social y, en el caso de los trabajadores del Estado, el 30 de diciembre de 1959 fue discutida y aprobada la Ley que dio origen al Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado, en 1960 entró en funciones (Hayashi, 2013b: 4).

Así pues, la seguridad social puede definirse como el conjunto de mecanismos diseñados para garantizar los medios de subsistencia de los individuos y sus familias ante eventualidades como accidentes o enfermedades, o ante la vejez o el embarazo. La falta de acceso a los servicios de protección social vulnera la capacidad de los individuos para enfrentar contingencias fuera de control que pueden disminuir de manera importante su nivel de vida y el de sus familias (CEPAL, 2018). Los orígenes de los sistemas de bienestar son diversos y, de acuerdo con Pierre, “La historia y la antropología registran un amplio panorama de relaciones e instituciones que materializan ese vínculo entre las generaciones económicamente activas y las inactivas” (Pierre, 2015: 1).

Existen diversos sistemas de pensiones en el mundo, los cuales buscan que los trabajadores logren acceder a un nivel mínimo de subsistencia una vez retirados; estos pueden ser administrados por el sector público o privado. Para la Organización Internacional del Trabajo (OIT), los sistemas de seguridad social prevén ingresos básicos en caso de desempleo, enfermedad y accidente laboral, vejez y jubilación, invalidez, embarazo, cuidado de los hijos y pérdida del sostén de la familia.

El convenio 102 de la OIT destaca por ser el instrumento internacional de mayor relevancia en el reconocimiento de los derechos mínimos para los trabajadores en materia laboral como la asistencia médica, las prestaciones monetarias de enfermedad, el desempleo de vejez y familiares de maternidad para construir sociedades más solidarias, inclusivas y equitativas (CEFP, 2013).

La naturaleza jurídica de las aportaciones de seguridad social debe ser estudiada a la par del concepto de seguridad social, la cual puede estudiarse desde distintas perspectivas: por un lado, como el conjunto de políticas públicas que, inspiradas en un principio de justicia social, garantizan a todos los ciudadanos el derecho a un mínimo vital desvinculado de relaciones contractuales o contribuciones, este concepto descansa en la noción de un campo de bienestar social relacionado con la cobertura de necesidades como la pobreza, la vejez, las discapacidades, el desempleo, lo cual se basa en la obligación de establecer un sistema íntegro que otorgue tranquilidad y bienestar

personal a todos los habitantes del país sustentado en los principios universales de las declaraciones sobre los derechos humanos y, por otro lado, como un concepto dinámico acotado a las relaciones laborales en tanto que sólo reconoce el derecho a la seguridad social a los trabajadores y a sus familias (Hayashi, 2013b: 1).

El principio de jubilación ha permitido limitar el tiempo de explotación, del mismo modo que las restricciones del trabajo infantil y la jornada laboral. En ese sentido, y como consecuencia del grado de extensión del trabajo asalariado y de la esperanza de vida de los trabajadores, la problemática de la jubilación en el capitalismo pertenece a la discusión más amplia sobre los límites de la explotación en el trabajo (Damián, 2016).

El constante aumento de la edad de retiro exigido por el capital ocurre de forma paralela con el crecimiento de las tasas de desempleo, en general, y de los trabajadores mayores, en particular. Esto obedece a los cambios demográficos de la población, sobre todo al aumento de la esperanza de vida en todo el mundo en las últimas décadas.

De tal modo, el discurso que equipara las reformas pensionarias regresivas con el interés general oculta un objetivo de clase más profundo: disminuir las cotizaciones patronales en el financiamiento de las jubilaciones, prolongar el periodo de permanencia de los trabajadores en el mercado laboral; es decir, desvalorizar la fuerza de trabajo (Pierre, 2015).

De acuerdo con el Banco Mundial (1994), son tres los pilares que sostienen los sistemas pensionarios: esquemas provistos y administrados por el sector público, pensiones fondeadas con aportaciones a cuentas individuales y administradas por el sector privado, y aportaciones voluntarias (Ham *et al.*, 2008: 20).

Hacia 2007, el Banco Mundial definió el panorama de los esquemas de pensiones. Son de primer nivel —básica, focalizada, mínima— y segundo nivel —beneficio definido, contribución definida—. En esencia, todos los esquemas de pensiones se basan en alguno de estos pilares o en esquemas combinados.

Los sistemas de protección social a nivel mundial se enfrentan al reto de proporcionar una cobertura plena y efectiva a los trabajadores en todas las formas de empleo, incluidas las modalidades que carecen de protección social como los de tiempo parcial, con contratos temporales, autónomos y con relaciones laborales poco claras, así como los de plataformas digitales.

Por lo tanto, es necesario fortalecer y adaptar los sistemas de protección social para que puedan seguir desempeñando su papel clave en la prevención y reducción de la pobreza, la mejora de la seguridad de los ingresos y la reducción de la desigualdad (Behrendt y Nguyen, 2018). Es decir, adecuar los sistemas de protección social a las circunstancias y demandas cambiantes mediante una combinación de mecanismos contributivos y no contributivos.

Foster, McChesney y Jamil (2011) señalan que la competencia internacional dio paso a una nueva forma de capital monopolista financiera global. En esta estructura, la producción mundial es dominada en su mayoría por pocas empresas transnacionales y multinacionales, con capacidad de ejercer un poder monopólico considerable.

Paralelamente, se generó una gran ofensiva sobre el trabajo, lo que precarizó los salarios de los trabajadores y marcó el fin del Estado de bienestar. Para el caso mexicano, los salarios han sido de los más afectados perjudicando a los trabajadores y, con ello, su consumo. En este escenario, el capital monopolista financiero consiguió generar grandes fortunas y concentró el ingreso en un pequeño grupo privilegiado. No obstante, no garantizó la estabilidad estructural de la reproducción del capital, pero sí buscó nuevos espacios de valorización, incluyendo las pensiones.

Bajo esta estructura, el trabajo se vuelve dependiente de nuevas formas de acumulación de capital basadas en mayores niveles de riesgo. Este fenómeno es conocido como bursatilización de pensiones, discurso que se oculta haciendo creer que el trabajador se está empoderando como accionista (Soederberg, 2010). Esta problemática se está generando en México y atenta contra el nivel de vida del jubilado medio. Por ello, este proceso es un espacio que merece atención y estudio a profundidad.

## **Evolución de la seguridad social en América Latina**

Entre 1981 y 2014, treinta países en el mundo privatizaron total o parcialmente sus pensiones públicas obligatorias de seguridad social. Siguiendo la reforma chilena de 1981, catorce países latinoamericanos implementaron la transformación de su sistema de pensiones público a un sistema de jubilación privada de capitalización. Tales fueron Perú (1993), Argentina y Colombia (1994), Uruguay (1996), Bolivia, México y Venezuela (1997), El Salvador

(1998), Nicaragua (2000), Costa Rica y Ecuador (2001), República Dominicana (2003) y Panamá (2008); estas reformas se caracterizan por la adopción de un pilar de capitalización obligatorio administrado por el sector privado (Ortiz *et al.* 2018).

La mayoría de las privatizaciones fueron promovidas por el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), U.S. Agency for International Development y los Bancos Interamericano y Asiático de Desarrollo, contrario a las recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Como se ha mencionado, la reforma chilena al sistema de pensiones fue la primera en América Latina, y se considera el antecedente en la aplicación de una serie de reformas estructurales en seguridad social, ya que siendo un referente para los demás países transformaron su sistema de pensiones como el caso de México.

Sin embargo, se observa que, mediante el sistema de pensiones de cuentas individuales, los trabajadores asalariados o independientes construyeron un capital con sus ahorros, el cual fue la base para sus pensiones futuras. Estos ahorros a su vez fueron canalizados a las empresas nacionales o extranjeras mediante la compra por parte de las administradoras de fondos de pensiones de activos financieros (bonos y acciones).

No obstante, y de manera contradictoria, gracias a los ahorros de los trabajadores se conformó un sector financiero que dio lugar al crecimiento de las grandes empresas. Por último, con el sistema de cuentas individuales se abandonó la noción de solidaridad generacional y sus componentes redistributivos (Guardia *et al.*, 2007: 16).

Esta dinámica se repite actualmente en México, donde los ahorros para el retiro de los trabajadores se ven expuestos a grandes niveles de riesgo y especulación favoreciendo al capital monopolista financiero en detrimento del bienestar de los pensionados.

En ese sentido, posteriormente, y como resultado de las reformas realizadas a los sistemas de pensiones, el 60 por ciento de los países que habían privatizado los sistemas públicos de pensiones obligatorias han revertido la privatización, y, considerando la evidencia de impactos negativos sociales y económicos, algunos autores señalan que el experimento de la privatización ha fracasado; es decir, la privatización de las pensiones no dio los resultados esperados (Ortiz *et al.*, 2018).

Hasta el año 2018, dieciocho países había re-reformado, revirtiendo total o parcialmente la privatización de las pensiones. Concretamente, en América Latina han sido la República Bolivariana de Venezuela (2000), Ecuador (2002), Nicaragua (2005), Argentina (2008) y el Estado Plurinacional de Bolivia (2009). La gran mayoría de los países revirtieron la privatización luego de la crisis financiera mundial de 2007-2008, cuando los fallos del sistema privado se hicieron evidentes y se buscaron alternativas para corregirlos (Ortiz *et al.*, 2019).

Lo anterior se hizo evidente porque el capital financiero se apropió de las ganancias obtenidas por la vía especulativa, mientras que los trabajadores sufren las pérdidas en sus ahorros que se ven sometidos a diversos riesgos financieros, este proceso se conoce como financiarización de pensiones. En suma, los principales beneficiarios de la privatización del sistema de pensiones han sido las élites de la sociedad. Resultado de estas dinámicas, el 60 por ciento de los países que habían privatizado los sistemas públicos de pensiones obligatorias las han revertido, y considerando la evidencia de impactos negativos sociales y económicos, algunos autores señalan que el experimento de la privatización ha fracasado (Ortiz *et al.*, 2018).

Señala Pierre (2015: 2) que la reivindicación del derecho a jubilarse defiende el principio del retiro como tiempo de vida no subordinado al capital. Contrariamente, las reformas pensionarias han implicado una mayor subordinación del trabajo al capital.

Dentro de un marco macroeconómico estable, los programas de seguridad social son viables en tanto que respondan correctamente a señales del ciclo económico y en la medida en que estos programas provean de un retiro digno a millones de trabajadores, sin embargo, éstos han pagado un alto costo social por este enfoque financierista, siendo que el entorno económico es inestable e inequitativo y ha catapultado a muchos trabajadores al endeudamiento y/o a la pérdida de su patrimonio fomentando nuevas formas de capital ficticio (Soederberg, 2010).

## **Evolución del sistema de pensiones en México**

Antes de abordar el sistema de pensiones, se debe señalar (tal como se esbozó en la introducción) que el mercado laboral mexicano en las últimas

décadas ha sufrido transformaciones importantes, en particular con nuevos mecanismos de contratación y empleo tales como la subcontratación (*outsourcing*), subempleo, pago por horas, la contratación sin prestaciones, actividades informales, trabajadores independientes y emprendedores.

Todo esto aunado a la pérdida de negociación sindical refleja una clara precarización laboral, donde la mayoría de los trabajadores carecen de prestaciones, organización sindical y seguridad social, lo cual se ve agravado por las políticas de austeridad neoliberal implementadas que disminuyeron la inversión pública, así como la escasa inversión productiva privada que siguió la tendencia a la especulación y ganancia financiera.

Una vez considerado este contexto laboral, el acceso al sistema de pensiones bajo las políticas neoliberales resulta extremadamente inequitativo, ya que mientras el 40 por ciento de los mexicanos aspira a acceder a una pensión raquítica, el 60 por ciento restante queda excluido de este derecho (Álvarez, 2018).

La seguridad social es otorgada a través de las entidades especializadas, cada una posee distintos esquemas de provisión de salud y pensiones. Tales son el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), el Instituto de Seguridad Social para las Fuerzas Armadas Mexicanas (ISSFAM) y Petróleos Mexicanos (Pemex), las cuales proveen servicios y derechos. Por su parte, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) absorbió los pasivos laborales de extintas paraestatales como Ferrocarriles Nacionales de México (Ferroviales) y Luz y Fuerza del Centro (LFC) (CIEP, 2017: 9).

El sistema público de pensiones en México se conforma por distintos planes ofrecidos por instituciones de seguridad social, gobiernos estatales, Empresas Productivas del Estado ([EPE] anteriormente llamadas paraestatales) y otros organismos sociales; es decir, se debería hablar de sistemas de pensiones debido a su fragmentación.

Las dos principales instituciones de seguridad social son el IMSS y el ISSSTE, la primera asegura a los trabajadores del sector privado, mientras que la segunda ampara a los del Estado. La Comisión Federal de Electricidad (CFE), a partir de 2008 transitó a un régimen de cuentas individuales, con el cual se adhiere al IMSS y se crea un esquema complementario: cuenta individual de jubilación (Cijubila). Pemex, por su parte, se incorporó a un régimen de cuentas individuales en 2016.



El cambio del sistema de pensiones en México, basado en el reparto y el principio de solidaridad intergeneracional hacia otro basado en la capitalización, tiene su origen en un contexto de estancamiento económico y crecimiento de la desigualdad social, además de retos demográficos, sociales y laborales no resueltos, insuficiencia y volatilidad de ahorro interno y externo (Blanco y Fócil, 2016: 2).

Ante esto, Álvarez (2018: 283) introdujo el concepto de acumulación financierizada para explicar el expolio hecho por parte grandes grupos financieros del fondo de ahorro para el retiro a través de la creación del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR), Administradoras del Fondo para el Retiro (Afore) y las reformas a la seguridad social.

Las reformas de la ley del IMSS en 1995 tuvieron, entre sus causas más importantes, el aumento de la esperanza de vida al nacer, que causó que los asegurados pensionados alarguen su periodo de vida y, por ende, el tiempo de disfrute de las pensiones. Esto aunado a que el número de asegurados crece a una tasa menor que la de los pensionados (Hayashi, 2013a: 5).

Así, esta transformación implicó que los recursos de todos los trabajadores pasaran de una cuenta solidaria a una individual. Dividida en dos ramas, Seguro de invalidez y vejez (IV) y Retiro, cesantía en edad avanzada y vejez (RCV). Estas constituyeron las reformas más relevantes realizadas en el rubro de pensiones a la Ley del IMSS, en 1995, y que se incorporan en 1997 con la creación de la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (Consar) (Hayashi, 2013a: 13).

Así, la reforma del sistema mexicano de pensiones entró en vigor el 1º de julio de 1997 pasando de un régimen de repartición del IMSS a uno de capitalización (OCDE, 1998: 80), el cual se centra en la formación de cuentas de jubilación individuales manejadas por las Afore. Además de las cotizaciones obligatorias, los trabajadores pueden realizar depósitos voluntarios a su cuenta, mientras el Estado aporta una cotización fija.

Con la aprobación de la Ley de Seguridad social en 1997, se implementó el esquema de pensiones de contribuciones definidas para los trabajadores del sector privado y que cotizaban en el IMSS reemplazando el sistema tradicional de pensiones vigente desde 1943 y que suponía la creación de reservas con las aportaciones de los trabajadores activos que realizaban durante su vida laboral, dicho fondo financiaría su retiro (Martínez, 2013: 13).

La Ley de Seguridad social establece que el IMSS debe constituir reservas financieras para garantizar el oportuno cumplimiento de las obligaciones que contraiga derivadas del pago de beneficios y la prestación de servicios relativos a los seguros que establece la ley, ya que traslada parte del manejo de las pensiones a las Sociedades de Inversión Especializadas de Fondos de Ahorro para el Retiro (Siefore) que controlan tres de los cinco pilares en los que se dividió el sistema y administran tanto los fondos como las inversiones de estas nuevas pensiones individuales (Fisher, 2013: 20).

Por otro lado, como patrón, el IMSS también debe administrar un fondo para disponer de los recursos necesarios en el momento de la jubilación de sus empleados. Asimismo, el ISSSTE se reformó en 2007 con la modificación de la ley y la privatización de los sistemas de pensiones, sin embargo, los trabajadores en activo pueden optar por cuentas individualizadas o mantenerse el régimen de reparto —según el artículo 10 transitorio de la nueva ley—.

Dicho sistema de reparto permitiría que las aportaciones corrientes de los trabajadores activos se canalizaran a las pensiones de los jubilados. No obstante, después de un tiempo, el sistema de reparto mostró los desequilibrios entre las aportaciones que se realizaban y los beneficios recibidos por los trabajadores jubilados (Martínez, 2013: 15).

Lo anterior llevó a considerar el reemplazo del antiguo sistema de pensiones por uno de contribuciones definidas, en el que los trabajadores, empleadores y el gobierno hacen aportaciones, al menos durante 25 años, a cuentas individuales donde se acumularán los ahorros para que puedan financiar su vida inactiva constituyendo así su fondo de reserva. Sin embargo, un sistema de pensiones basado en cuentas individuales trae beneficios importantes para el sistema financiero.

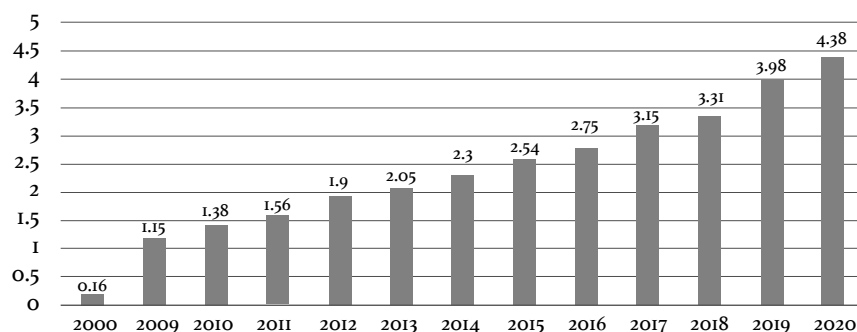
Las cuentas individuales son el eje de este nuevo sistema pensionario. En resumen, el sistema de capitalización individual se efectúa en dos fases, las Afore recaudan los ahorros de la cuenta individual destinados al retiro, cesantía y vejez de los trabajadores, posteriormente, las Siefore depositan esos montos en las bolsas y el mercado bursátil, bajo la supervisión de la Consar (Guillén, 2005: 314). Dichas cuentas individuales se conforman de cuatro subcuentas: aportaciones voluntarias, aportaciones complementarias, vivienda y retiro, cesantía en edad avanzada y vejez.

Las reformas de 1997 y 2007 buscaban que todos los trabajadores se trasladaran al sistema de cuentas individuales, sin embargo, la resistencia

sindical permitió que los trabajadores activos pudieran optar por el sistema de jubilación de su elección. Estas reformas a los sistemas de pensiones han implicado para los trabajadores afiliados al IMSS e ISSSTE el aumento de la edad de jubilación, cuentas individuales de ahorro para el retiro y ampliación de las cotizaciones voluntarias y que el gobierno aporte a ese fondo la subcuenta de vivienda de los trabajadores, es decir, se trabaja y cotiza más, pero la remuneración esperada en el retiro es menor (Pierre, 2015: 1).

Una de las diferencias más importantes de estos dos grandes regímenes: de beneficios definidos (reparto) y cuotas definidas (individual) es que el primero garantiza de manera formal el monto de las prestaciones, mientras en el segundo el trabajador no sabe cuánto cobrará. El sistema de pensiones se convirtió en una industria de crecimiento, éste ha sido exponencial siendo que en el año 2000 se manejaban 160 000 000 000 de pesos y en 2020 cuenta con activos de 4 380 000 000 000 de pesos.

GRAFICA I  
ACTIVOS DE LAS SIEFORES



FUENTE: Consar (2020).

Es decir, los activos netos representaban el 13 por ciento del presupuesto del gobierno federal en el año 2000, veinte años después, el 70 por ciento. Si analizamos su profundidad (activos con respecto al PIB), ha pasado del 2.5 por ciento en el año 2000 al 19 por ciento del PIB (Consar, 2020).

De esta forma, las empresas, los bancos y los fondos de pensión transforman las cotizaciones de los trabajadores en capitales creadores de dividendos e intereses, donde cinco Afore concentran más del 80 por ciento de cuentas individuales de ahorro de los trabajadores invirtiendo en bonos y acciones.

El régimen de inversión ha evolucionado gradualmente mediante el fortalecimiento de las capacidades de inversión de las Afore, lo que ha ampliado la variedad de instrumentos y vehículos financieros de largo plazo en los que éstas pueden invertir (Consar, 2019).

Según los promotores del sistema actual de pensiones, uno de sus propósitos es que los recursos depositados en las cuentas individuales, que se concentran en las Siefore, sean suficientes para que los trabajadores accedan a un retiro digno, por lo que estos fondos deben tener la mayor rentabilidad posible y evitar que caigan en riesgos que pongan en peligro el ahorro de los trabajadores para su retiro (Martínez, 2013: 14).

Sin embargo, lo que no se dice es que el actual modelo de Afore no ha generado beneficios para los trabajadores. Para las empresas y los bancos, los fondos de pensión transforman las cotizaciones de los trabajadores en capitales creadores de dividendos e intereses. En otras palabras, los ahorros para el retiro de las clases trabajadoras sostienen los fondos de acumulación y especulación de los sectores capitalistas.

## Conclusiones

A finales de 2020, se aprobó la reforma al sistema de pensiones destacando los siguientes puntos: un tope máximo al cobro de comisiones (el 0.54 por ciento); incremento de las cuotas patronales para la seguridad social; disminución de las semanas de cotización (pasó de 1250 semanas a 1000); y aumento del monto mínimo de pensión.

Sin duda, son pasos importantes para equilibrar el sistema de pensiones y tratar de disminuir los efectos de la política neoliberal que ha reducido las posibilidades de desarrollo y los beneficios sociales. Sin embargo, se deja intacta su estructura. El sistema de capitalización individual traslada el riesgo a los trabajadores, donde el sector financiero privatiza los beneficios y las pérdidas se socializan a los trabajadores. En otras palabras, continúa la financiarización del salario, la manera como se invierten los recursos y la nula participación del Estado en el manejo de estos.

Aunado a lo anterior, se mantiene los subsistemas de pensiones dentro del sistema, es decir, está fragmentado y muchos tienen serios problemas de viabilidad financiera; por último, mientras no cambie la estructura produc-

tiva-laboral, no podrá haber una verdadera transformación de fondo en el sistema de pensiones. La actual crisis sanitaria reveló la urgencia de la construcción de sistemas de protección social más solidarios y equitativos, especialmente en las economías subdesarrolladas.

## Fuentes

ÁLVAREZ BÉJAR, ALEJANDRO

2018 *Cómo el neoliberalismo enjauló a México. El contexto de los siglos XX y XXI y la alternativa de un ecosocialismo democrático*. México: Facultad de Economía, UNAM.

BEHRENDT, CHRISTINA y QUYNH ANH NGUYEN

2018 *Innovative Approaches for Ensuring Universal Social Protection for the Future of Work*. Geneva: International Labour Organization.

BLANCO, JUAN MANUEL y ANA BERTHA FÓCIL

2016 “Un análisis de las principales reformas y resultados del sistema de pensiones de México desde los orígenes del sistema de capitalización; hacia la resiliencia”, *Economía Española y Protección Social* 8: 41-78.

CENTRO DE ESTUDIOS DE LAS FINANZAS PÚBLICAS (CEFP)

2013 “Indicadores sobre seguridad social en México”, en <<https://www.cefp.gob.mx/indicadores/gaceta/2013/iescefp0152013.pdf>>.

CENTRO DE ANÁLISIS MULTIDISCIPLINARIO

2018 *La depredación de las clases trabajadoras durante el desgobierno de Enrique Peña Nieto. La desigualdad salarial en México es producto de la explotación capitalista*, núm. 130. Reportes de investigación. México: Centro de Análisis Multidisciplinario, UNAM.

CENTRO DE INVESTIGACIÓN ECONÓMICA Y PRESUPUESTARIA (CIEP)

2017 “Pensiones en México: 100 años de desigualdad”, en <<https://ciep.mx/pensiones-en-mexico/>>.

## COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA (CEPAL)

- 2018 *La ineficiencia de la desigualdad, 2018*, en <[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43442/6/S1800059\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43442/6/S1800059_es.pdf)>.

## COMISIÓN NACIONAL DEL SISTEMA DE AHORRO PARA EL RETIRO (CON SAR)

- 2020 *Informe al congreso*, Tercer Informe trimestral. México: SHCP, en <[https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/594104/Informe\\_Trimestral\\_3T2020\\_051120.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/594104/Informe_Trimestral_3T2020_051120.pdf)>.
- 2019 *El Sistema de Pensiones de Cuentas Individuales a 22 años de su creación*. México: SHCP, en <<https://www.gob.mx/consar/prensa/el-sistema-de-pensiones-de-cuentas-individuales-a-22-anos-de-su-creacion?idiom=es>>.

## DAMIÁN, ARACELI.

- 2016 “Seguridad social, pensiones y pobreza de los adultos mayores en México”, *Acta Sociológica* 70: 151-172, en <<https://doi.org/10.1016/j.acso.2017.01.007>>.

## FISHER, ELOY

- 2013 “Estabilización automática y seguridad social: Brasil, México, Costa Rica y Chile”, *Problemas del desarrollo* 44, no. 173 (abril-junio): 9-29.

## FOSTER, JOHN BELLAMY, ROBERT MCCHESENEY y JOHNNA JAMIL

- 2011 “The Internationalization of Monopoly Capital”, *Monthly review* 63, no. 2 (junio): 3-18.

## GONZÁLEZ, BENJAMÍN

- 2003 *La seguridad social en el mundo*, 1ª ed. México: Siglo XXI.

## GUARDIA, ALEXIS, REGINA CLARK y GONZALO MARTNER

- 2007 *Rompiendo mitos: La reforma del sistema de pensiones en Chile*. Chile: Fundación Friedrich Ebert.

## GUILLÉN, HÉCTOR

- 2005 *México frente a la mundialización neoliberal*. México: Era.

HAM CHANDE, ROBERTO, BERENICE PATRICIA RAMÍREZ LÓPEZ

y ALBERTO VALENCIA ARMAS

2008 *Evaluación y tendencias de los sistemas de pensiones en México*, 1ª ed. México: Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM / Miguel Ángel Porrúa / El Colegio de la Frontera Norte.

HAYASHI MARTÍNEZ, LAUREANO, ed.

2013a “Capítulo IV. La seguridad social y los sistemas de pensiones. Cuentas individualizadas”, en *El sistema de Pensiones y sus alternativas*. México: Economía, UNAM.

2013b “Capítulo V. La privatización de los sistemas de pensiones”, *El sistema de Pensiones y sus alternativas*. México: Economía, UNAM.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA (INEGI)

2018 *Encuesta nacional de ocupación y empleo*. México: INEGI, en <<https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/>>.

MARTÍNEZ PREECE, MARISSA

2013 “Riesgo financiero de los fondos de pensión”, tesis doctoral, Instituto Politécnico Nacional, Escuela Superior de Economía, México.

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE)

2020 *Pension Markets in Focus*, en <[www.oecd.org/finance/pensionmarketsinfocus.htm](http://www.oecd.org/finance/pensionmarketsinfocus.htm)>.

1998 *Études économiques de l'OCDE: Mexique 1998* (Vol. 1998), en <[https://doi.org/10.1787/eco\\_surveys-mex-1998-fr](https://doi.org/10.1787/eco_surveys-mex-1998-fr)>.

ORTIZ, ISABEL, FABIO DURÁN-VALVERDE, STEFAN URBAN

y VERONIKA WODSAK, eds.

2018 *Reversing Pension Privatizations Rebuilding public pension systems in Eastern Europe and Latin America* (1ª ed.). Geneva: International Labour Organization, en <<https://www.social-protection.org/gimi/RessourcePDF.action?id=55301>>.

ORTIZ, ISABEL, STEFAN URBAN, VERONIKA WODSAK,  
ZHIMING YU y FABIO DURÁN-VALVERDE

2019 “La reversión de la privatización de las pensiones: Reconstruyendo los sistemas públicos de pensiones en los países de Europa Oriental y América Latina (2000-2018)”, en *ESS – Extensión de La Seguridad Social*. Suiza: International Labour Organization.

PIERRE, MATARI

2015 “Jubilarse en el capitalismo de hoy. La clase trabajadora y los fondos de pensión”, *Memoria. Revista de crítica militante* 256, en <<http://revistamemoria.mx/?p=722>>.

SOEDERBERG, SUSANNE

2010 “Cannibalistic Capitalism: Securitized Pension Funds and the Social Reproduction of Neoliberalization”, *Socialist Register*.



## BANORTE Y LOS BACC: ¿CONSOLIDACIÓN O QUIEBRA?

Elizabeth Concha

### Introducción

2020 es un año que dejará marcada a toda la humanidad. Las medidas tomadas como consecuencia de la aparición del virus Sars-Cov-2 (Covid-19) son sólo comparables con las situaciones de guerra, ya que ha cobrado más de 1 590 000 muertes y 70 000 000 de infectados a nivel mundial (cifras al 11 de diciembre [CNA, 2020]). Uno de los estragos más lamentables es que dejará en su camino 88 000 000 y 115 000 000 de personas en pobreza extrema (Banco Mundial, 2020). En el caso de México, el número de personas en pobreza extrema por ingresos en México pasará de 21 000 000, registrado en 2008, a 33 000 000 de personas, a junio de 2020, un crecimiento de alrededor del 50 por ciento (*El Universal*, 2020a). Sin duda, una parte importante de esta población son clientes de la banca de capital privado mexicano, Banorte y los llamados Bancos Asociados a Cadenas Comerciales (BACC), instituciones dentro de la estructura del sector financiero mexicano muestran rasgos de consolidación o de competencia que no logran alcanzar y quiebran, actos que encarecen el acceso al crédito y profundizan la desvinculación existente de financiamiento a la economía mexicana.

Durante muchos años, la banca comercial en México ha sido estable y rentable, en el caso de capital privado mexicano se observan comportamientos contrapuestos, de los cuales presentan algunos elementos de competencia, sin embargo, se revela otro elemento más: la conexión con sus grupos empresariales creadores que los encaminan a éxito o fracaso.

El documento inicia con el caso de consolidación o éxito de Banorte, se aborda su estrategia de crecimiento acompañada con el fortalecimiento de su grupo empresarial Gruma, se distingue su capacidad amplia y fortalecida de negociación con el gobierno en el manejo de la deuda pública, en particular en el sexenio de Enrique Peña Nieto, y se complementa con un conjunto de estrategias como la expansión basada en el tamaño, la diversificación de

productos y/o servicios financieros y la incorporación o desarrollo de tecnología, alianzas estratégicas, etc.

El segundo apartado estudia la contraparte con el caso de los BACC, en particular los que han tenido que fusionarse o declararse en quiebra dentro de los llamados casos de éxito que actualmente son los que existen y representan más del 3 por ciento de los activos de la banca total; Banco Azteca y Bancoppel no se abordan en este documento. En el caso particular de Banco Famsa, se le revoca la autorización de operar como banca, por ubicar un índice de capitalización del -6.02 por ciento en el análisis presente en este documento, se dan elementos en lo que se identifica que la alarma de alertas estaba presente años antes y que fue la mala administración del manejo de los recursos financieros por parte de su grupo empresarial lo que lo llevó a la quiebra.

Mantener un sistema financiero estable es sin duda una de las preocupaciones de las autoridades monetarias mexicanas. En el primer semestre de 2020, el Banco de México presentó en el Reporte de Estabilidad Financiera los principales retos que enfrentaría el sistema financiero mexicano ante la Covid-19; en resumen, son evitar que se exacerben los problemas de operatividad y liquidez que puedan enfrentar los agentes económicos; mantener el flujo de crédito que requieren las empresas, los hogares y algunos intermediarios financieros, así como conservar las condiciones de liquidez adecuadas, tanto en moneda nacional como extranjera.

Asimismo, es necesario contar con buenas condiciones de operación en los mercados financieros nacionales y propiciar un funcionamiento apropiado de los sistemas de pagos (Banco de México, 2020: 3). Sin embargo, la banca de capital privado mexicano está inmerso en un proceso paralelo de cambios y transformaciones para una consolidación o sobrevivencia.

### **Banorte: caso de consolidación de banca comercial en el sistema financiero mexicano**

Se considera que la base de su éxito o consolidación fue acompañado de la conformación de su grupo empresarial fundador Gruma, en donde se continuó con el manejo de instrumentos financieros de deuda del Gobierno Federal, a través de su activos en inversiones de valores y reportos; complementado con un conjunto de estrategias comunes de la banca comercial,

en general, como la expansión basada en el tamaño, la diversificación de productos y/o servicios financieros, la incorporación o desarrollo de tecnología, las alianzas estratégicas, la introducción de nuevos segmentos de la población, la comercialización de sus productos, servicios y cambios en su administración, enriquecido con el uso de tecnologías aplicadas a los servicios financieros.

CUADRO I  
ACTIVOS DE LA BANCA COMERCIAL Y LOS BACC

	2007	2010	2020 (septiembre)
<b>Banca global y mexicana</b>			
BBVA Bancomer	24.9	21.8	21.7
Santander México	13.8	12.7	16.4
Citibanamex	20.0	20.8	12.2
Banorte	10.7	10.4	11.3
HSBC	7.1	11.7	6.9
Scotiabank	5.8	4.6	5.8
<b>Bancos Asociados a Tiendas Comerciales (BACC)</b>			
BACC hoy (Banco Azteca y Bancoppel)		1.5	3.1
Banco Azteca		1.3	1.9
Bancoppel	0.01	0.13	0.84
Banco Famsa		0.21	0.36
Banco Fácil (Se fusiona con Consubanco en 2009)		0.01	
Banco Walmart (Se vende a Inbursa 2015)		0.03	
Banco Amigo (Se vende a ABC Capital en 2011)		0.0	

NOTA: Datos de Banco Famsa a marzo de 2020.

FUENTE: Elaboración propia con información de CNBV (2007, 2010, 2020).

A lo largo de los años, Banorte ha ido demostrado un crecimiento importante de sus activos y su participación en los activos totales de la banca comercial. La tendencia de sus activos es al alza y se pueden sintetizar en dos momentos: el primero, al hacer una comparación de activos del año 2000 (136 000 000 000 de pesos) a 2008 (539 000 000 000 de pesos), representan cuatro veces más; y el segundo, en una comparación del año 2000 a septiembre de 2020 (1386 000 000 000 de pesos), representan diez veces más. En comparación con los activos totales de la banca, representa más del 10 por

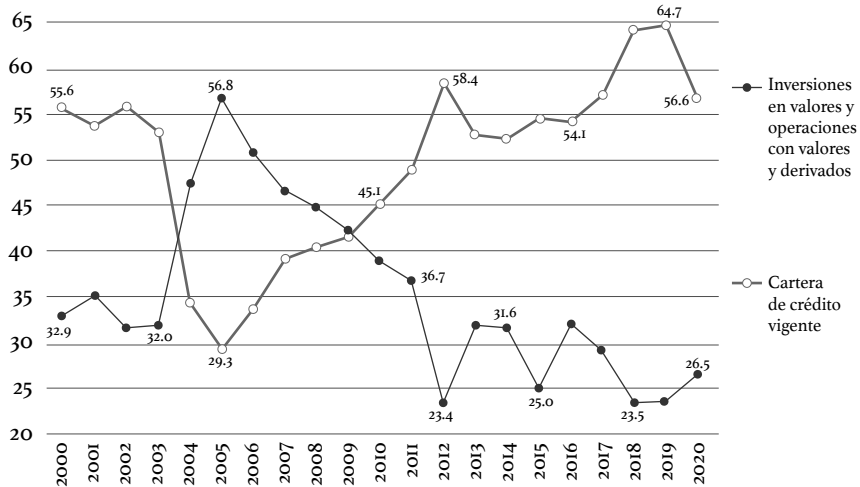
ciento del total; si quitáramos a BBVA, Santander y Citibanamex, la banca global sería el banco más grande en el sistema financiero mexicano, como se muestra en el cuadro 1, por lo que surge una pregunta, ¿qué ha hecho Banorte para tener la presencia que tiene? Para buscar los argumentos que den respuesta a esa pregunta, se dividió el análisis en dos periodos de tiempo.

En el primero de 2003-2008, se tiene como antecedente el anuncio por parte del Instituto para la Protección del Ahorro Bancario (IPAB) del proceso a su favor de compra del 100 por ciento de las acciones de Bancrecer, a 0.66 veces el valor en libros de capital contable de dicha institución (un precio inferior al valor contable), un valor nominal de 1 672 000 pesos. La adquisición fue financiada totalmente con recursos del Grupo. En 2003, Banorte a través de Sólida (Administradora de Portafolios, subsidiaria de Banorte) concretó la primera bursatilización de cartera hipotecaria en México y su colocación en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV). Banorte cedió 10 164 créditos hipotecarios de interés social con un valor de capital de 1 543 000 pesos (originados por Banco Serfin y adquiridos por Sólida) a un Fideicomiso constituido por Nacional Financiera, el cual emitió Certificados Bursátiles Preferentes en la BMV para ser adquiridos por público inversionista por un monto de 340 000 pesos, con un valor nominal de 100 pesos cada uno, así como Certificados Subordinados, mismos que fueron adquiridos por Sólida. El plazo del instrumento estuvo conformado por 75 periodos de 28 días, con una tasa neta de interés de Cetes (28 días) más 0.90 puntos, pagadera cada 28 días, intereses que fueron absorbidos por Banorte (Banorte, 2003: 29).

Asimismo, realizó compras de paquetes de carteras, éstas fueron de derechos sobre flujos provenientes de portafolios crediticios licitados en el IPAB. También realizó ventas de paquetes de cartera entre partes relacionadas, es decir, Banorte vendió 1 925 000 000 de pesos de su propia cartera con intereses a Sólida a un precio de 378 000 000 de pesos, de los cuales el 96.6 por ciento era cartera vencida y el resto vigente, con el monto de lo vendido se transfirieron 1 577 000 000 de pesos a estimaciones preventivas a riesgo de crédito que posteriormente fueron canceladas. Otra característica que se observa en la tendencia creciente de sus activos fue la reconfiguración e integración en los conceptos contables de los estados financieros de las compras y ventas de derechos sobre flujos, de portafolios crediticios de cartera hipotecaria y comercial, de los proyectos nombrados, Meseta, Bancrecer I, Goldman Sach's, Serfin-Santander y Bital.

En pocas palabras, es claro que una de las características de la estrategia de crecimiento de Banorte estuvo basada en la bursatilización de la cartera hipotecaria implícita por la fusión y compra de activos de otros bancos comerciales, por lo que hacen que la inversión y las operaciones con valores y derivados superen el tamaño de la cartera de crédito de 2003 a 2009 (ver gráfica 1). Sin embargo, no lo hace en todo el periodo analizado, ya que a partir de 2009 el comportamiento fue diferente, el tamaño de la cartera de crédito ha sido de más del 50 por ciento de los activos hasta agosto de 2020. Dos rasgos que no pueden perderse de vista es que tanto la cartera de crédito y la inversión como de las operaciones con valores y derivados son de más del 80 por ciento en todo el periodo, y que a pesar de que disminuyó su participación de la inversión y las operaciones con valores y derivados de los activos totales ¿realmente disminuyó su actividad en la inversión de activos financieros Banorte? Un análisis más desmenuzado de sus datos señala que no.

GRÁFICA I  
 BANORTE: INVERSIÓN EN VALORES Y OPERACIONES CON VALORES Y DERIVADOS. CARTERA DE CRÉDITO VIGENTE 2000-2020 (porcentaje de los activos totales)

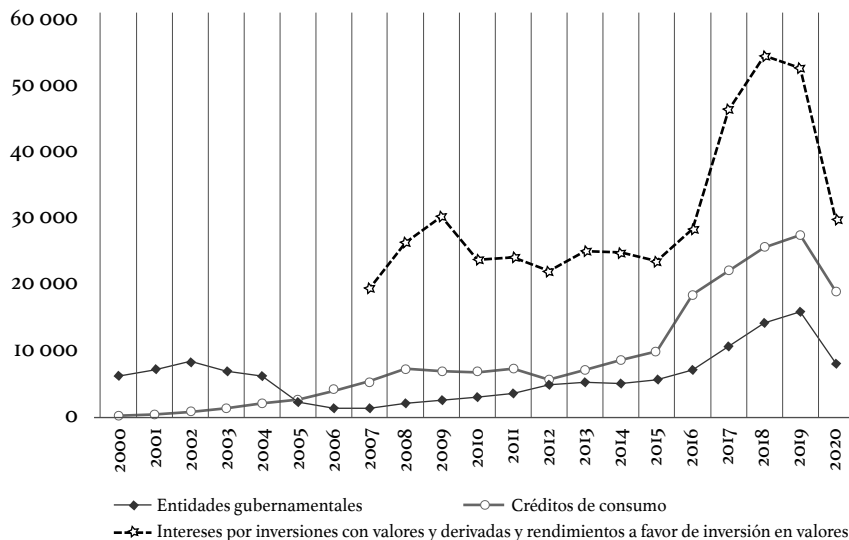


FUENTE: Elaboración propia con información de la CNBV (2020).

Banorte ha mostrado acciones dinámicas en el manejo de activos financieros, ya lo vimos con la bursatilización de la cartera hipotecaria en

años pasados y a partir de 2012 en instrumentos de deuda interna del gobierno federal, justo cuando la emisión por parte de las autoridades monetarias de bonos y udibonos en sus diferentes periodos de emisiones representaron más del 60 por ciento (2012-2018) de la deuda interna del gobierno federal. La gráfica 2 muestra los ingresos provenientes por producto y servicio financiero, es claro cómo los ingresos por intereses de inversiones con valores, derivados y rendimientos a favor de inversión en valores superan los intereses por créditos al consumo y créditos a entidades gubernamentales que dentro del total son los más representativos.

GRÁFICA 2  
BANORTE: INTERESES POR PRODUCTO Y SERVICIOS FINANCIEROS 2000-2020  
(millones de pesos)



NOTA: Datos a septiembre de 2020.

FUENTE: Elaboración propia con información de la CNBV (2020).

En la estructura de inversión en valores de las décadas involucradas, los instrumentos de deuda gubernamental fueron los más activos. Los Bonos de Protección al Ahorro (BPA), Bonos, Bondes, Bonos D, Bonos M, Udibonos juntos representan más del 60 por ciento de los títulos enajenados para obtener ganancias derivadas de su compra y venta en los mercados financieros. Los Udibonos, los BPA y Bonos M son títulos conservados a su

vencimiento y representan más del 70 por ciento del conjunto de los títulos de deuda gubernamental. Un elemento que no puede perderse de vista son los periodos de emisión de estos instrumentos que van de tres, cinco, siete, diez, quince, veinte y treinta años, con pagos fijos o determinables y vencimiento fijo a las fechas establecidas de su vencimiento; asimismo, generan intereses constantes por la composición de los bonos (que son sus cupones), es decir, a pesar de que son a veinte años, por ejemplo, durante todo ese tiempo se cobran intereses, por lo general dos veces al año, por sus cupones semestrales.

### Operaciones con reporto

Otras de las operaciones que realiza Banorte son de reporto, puede tomar la posición de institución reportadora y reportada. Banorte como reportadora es quien posee los recursos monetarios y puede dar crédito al reportado, a cambio recibe títulos, el precio y premio; el compromiso que pacta es revender los títulos a un plazo menor a la fecha de vencimiento, por el mismo precio y monto de títulos. En la fecha de contrato se reconoce la salida de disponibilidades o bien una cuenta liquidadora acreedora registrando una cuenta por cobrar a su valor razonable, inicialmente al precio pactado, la cual representa el derecho a recuperar el efectivo entregado. La cuenta por cobrar se valúa, posteriormente, durante la vida del reporto a su costo amortizado mediante el reconocimiento del interés por reporto de acuerdo con el método de interés efectivo en los resultados del ejercicio. Los contratos de reporto, cuando Banorte es la reportadora, son de corto plazo (1 y 364 días), y pueden llevarse a cabo con Banco de México y otras instituciones de crédito, Casas de Bolsa y con Entidades Financieras del Exterior que son la contraparte: el reportado. Los instrumentos de deuda gubernamental en el periodo 2012-2019 representan más del 86 por ciento del total, sólo los bonos del IPAB en sus diversos periodos representan el 66 por ciento, mientras que los montos de premio por intereses sólo representaron, en 2019, 3 500 000 pesos (Banorte, 2012-2019).

En el carácter de Banorte como reportada es quien posee los títulos; a cambio de crédito o financiamiento, le entrega al reportador los títulos y recibe los recursos monetarios que pagan el precio pactado. El compromiso

que pacta es recomprar los títulos a un plazo menor a la fecha de vencimiento. Se reconoce la entrada del efectivo o bien una cuenta liquidadora deudora, así como una cuenta por pagar a su valor razonable inicialmente al precio pactado, lo cual representa la obligación de restituir dicho efectivo a la reportadora. Los contratos de reporto cuando Banorte es la reportada son de largo plazo (uno y doce años), y pueden llevarse a cabo con cualquier persona, que son la contraparte reportadora. (Banorte, 2019: 113, 342). Los instrumentos de deuda gubernamental en el periodo 2012-2019 representan más del 81 por ciento del total, sólo los bonos del IPAB en sus diversos periodos representan el 61 por ciento, mientras que los montos de premio por intereses sólo representaron, en 2019, 345 000 000 de pesos (Banorte, 2012 a 2019).

### **Estrategias llevadas a cabo por Banorte en los tres últimos quinquenios**

La otra parte de la base de su éxito es la planeación y la visión de construir a “Banorte el Banco fuerte de México”,<sup>1</sup> con peculiaridades diferentes a la banca mexicana, pero muy parecido en estrategias de la banca global. En los siguientes párrafos se resumen a lo largo de quince años (2003-2019) los rasgos más sobresalientes e importantes de las estrategias de crecimiento y consolidación de Banorte.

La bursatilización de los pagarés del IPAB por la adquisición de activos de otros bancos como Bancrecer le permitió al banco la reducción de títulos y el fortalecimiento de sus estados financieros, lo que permitió el aumento de los activos en 2004. En años posteriores, continuó con este proceso: bursatilización de cartera de créditos a estados y municipios y de la cartera de crédito de Controladora Comercial Mexicana. Además, la creación, emisión y diversificación de productos y servicios financieros en sectores clave para su captación, canalización y ampliación de sus actividades.

Los productos más consolidados son en líneas de negocios muy específicas como el de remesas, para lo cual ha establecido alianzas y fusiones con entidades comerciales, bancos y empresas remesadoras y el gobierno. La otra línea de negocios es con créditos hipotecarios con productos y alianzas con el gobierno federal, una definición de producto con ventajas

<sup>1</sup> Es uno de los avisos comerciales que maneja Banorte en su publicidad.



diferentes y plazos de treinta años, así como tasas entre el 10-11 por ciento. También los productos orientados a las Pymes, como Empuje negocios y empuje alianza Pymes otorgan a sus clientes la renegociación de deudas a medianos plazos y dan montos considerables a tasas competitivas.<sup>2</sup>

La diversidad por producto específico ha tomado diferentes nombres, mientras que las características de estos servicios y productos son su fácil adquisición por requerimientos, saldos mínimos, otros servicios gratis como cheques, disposiciones en cajeros, diversificación de productos en producto o contrato, etc.

Además, las alianzas estratégicas para la expansión de sus productos y servicios con corresponsales bancarios, una expansión territorial a lugares y poblaciones donde no hay presencia de bancos cubren alrededor del 65 por ciento de los municipios del país y en el exterior. Uno de los primeros convenios fue con Telecomm-telégrafos, y en la actualidad los puntos de contacto son con Yastás, 7-Eleven, etc. Asimismo, ha mantenido arreglos con otras empresas, entidades bancarias y tiendas comerciales para la extensión de su red de cajeros, comercio electrónico, contratación y acceso a servicios financieros. Así como alianzas con bancos extranjeros como Banco Do Brasil y Banco de Desarrollo de China para atender de manera recíproca a su clientela en ambos países.

También tiene desarrollo de infraestructura física y tecnológica para la ampliación de sus productos y servicios, además de una red de sucursales y cajeros automáticos, un Call Center Banorte y desde 2012 construyó el Centro de contacto “Roberto González Barrera”, servicio de banca telefónica que ha permitido a los clientes revisar, transferir, realizar pagos y revisar estados de cuenta (84 700 000 llamadas). Ciertamente, el desarrollo de plataformas digitales son elementos importantes, más con las inesperadas situaciones como el confinamiento provocado por la Covid-19.

A pesar de que es a partir del final de la primera década del nuevo milenio que se da inicio al lanzamiento de sus servicios de Banorte en internet, Banorte móvil y Banca digital, a 2019, llegó a tener 7 200 000 clientes y 3044 000 000 de transacciones totales, por supuesto, ya que los clientes tienen acceso a todos sus recursos en todo momento y en cualquier lugar vía

<sup>2</sup> En la página institucional encontramos la siguiente información hasta enero de 2020 de su producto específico Crédito Pyme: el rango del monto es de 200 000 a 5 000 000 de pesos; plazo de 1 a 3 años; CAT del 19.9 por ciento, sin IVA, y el 0 por ciento de comisión por apertura (Banorte, 2020).

internet o móvil, a través de teléfonos celulares y dispositivos móviles, servicios financieros, sin sucursales bancarias.

Por último, la parte de fusiones y adquisiciones, en el cuadro 2, muestra las etapas de este proceso de Banorte, la reflexión del cuadro es mucho más profunda que sólo informarnos, en él está implícito un proceso de privatización con dos matices implícitos: 1) tendencia sustantiva en la transformación del Estado y de la economía misma; 2) reestructura del capital privado mexicano de grupos empresariales con o sin un brazo financiero.

Banorte pertenece al Grupo Financiero Banorte, actualmente su presidente es Carlos Hank González, nieto de Roberto González Barrera (1930-2012), dueño y fundador de Gruma y Banorte. Pionero empresarial desde 1949 en México y consolidado con la constitución de Gruma en 1971. Años donde los empresarios que dieron origen a las grandes empresas, principalmente de capital privado mexicano, no involucraron en gran medida al capital extranjero o al Estado para crecer. Sus bases fueron su fuerte control familiar en el manejo directivo, gerencial y accionario; los dueños eran, al mismo tiempo, los directivos y tomadores de decisiones, conformaban un entrelazamiento y una relación de largo plazo con otros grupos empresariales, pero sobre todo tenían una capacidad amplia y fortalecida de negociación con el gobierno (Reyes, *et al.*, 2015: 86-90). Sin duda, esa capacidad fue de la mano de las transformaciones de la arquitectura financiera de la banca en México, la “construcción, destrucción, reconstrucción y extranjerización” para la creación o el fortalecimiento de los grupos empresariales.

En el discurso oficial, la banca se nacionalizó por la restricción del crédito bancario, la desvinculación del aparato productivo y la ineficiencia del sistema financiero, por tal motivo se les retiraba su concesión. Sin embargo, Reyes, Morales, Encinas y Corona (2015) señalan que la nacionalización de la banca, por un lado, financió al sector público ante la caída de los ingresos vía petróleo y el incremento de los servicios de la deuda externa; por otro lado, reconfiguró a grupos económicos dominantes de México fortaleciendo o impulsando a empresarios ansiosos de incorporarse y sobrevivir al nuevo modelo económico llamado neoliberalismo. Carlos Moreira (1998) hace una reflexión más profunda,

la nacionalización de la banca expresó el agotamiento de la forma de acumulación predominante por más de cuatro décadas y, en última instancia, el insuficiente desarrollo de la estructura productiva y la falta de competitividad internacional

de la industria mexicana [...]. A partir de 1983, el gobierno inició la recomposición de las relaciones económicas y políticas, la cual se centró, fundamentalmente, en la estructura de la propiedad del gran capital y en la estructuración del sistema financiero (Moreira, 1998: 40, 41).

CUADRO 2  
BANORTE: FUSIONES Y ADQUISICIONES

<i>Entidad financiera</i>	<i>Acción</i>	<i>Año</i>
Banco Mercantil de Monterrey y Banco Regional del Norte	Fusión	1986
Afin Grupo Financiero	Adquisición	1992
Bancen	Adquisición	1997 y 2006
Banpaís	Adquisición-fusión	1997 (81%), 2000
Inter National Bank	Compra	2006 (70%)
Uniteller	Compra	2006 (100%)
Motran	Compra	2007 (100%)
Ixe Grupo Financiero	Fusión por Grupo Financiero Norte, mediante un intercambio de acciones (1.3 billones de dólares)	2010-2011
Grupo Financiero Interacciones	Fusión por Grupo Financiero Norte, mediante un intercambio de acciones (1.3 billones de dólares)	2018

FUENTE: Elaboración propia con información de los Informes anuales de Banorte (2003-2019).

Las condiciones eran muy difíciles por el alto endeudamiento externo, por lo que, “cuando los capitales no reconocen proceso alguno de reparto de la ganancia, y en un ambiente de baja de la tasa general de beneficios, se inician desplazamientos, disputas, compras y ventas de empresas con las que algunos de ellos buscan fortalecerse” (Vidal, 2000: 103, 109).

La privatización de la banca fue entonces una especie de método para seguir fortaleciendo a los grupos empresariales (Vidal, 2001: 135), ésta dependió de aquellos políticos que consideraban a los más apropiados para volver a tomar las riendas de la banca, era regresar la operación de la banca a manos

privadas, donde el gobierno que llevo a cabo la privatización propició la formación de algunos grupos que consideraba adecuados para subastar los diversos bancos, se decía que era imposible no aceptar la invitación a formar parte de algunos grupos compradores, ya que el banco que se compraba prestaba el dinero, mientras que la garantía del préstamo eran las acciones del propio banco a revaluarse por varias veces en las corridas financieras, por lo que no había riesgo, pero sí un potencial a ganar enorme (Quintana, 2011: 372).

Banorte está implícito en ese mecanismo, adquiere a tres instituciones y, posteriormente, realiza una estrategia de bursatilización, pero sobre todo está el fortalecimiento paralelo de su grupo empresarial Gruma, liderado por el exempresario Roberto González Barrera.

## **Bancos Asociados a Cadenas comerciales (BACC)**

### **CASOS DE SOBREVIVENCIA Y QUIEBRA (BANCO FAMSA)**

Años posteriores a la consolidación de una banca extranjera en el sistema financiero mexicano, la CNBV extiende la autorización para operar una modalidad de bancos llamados BACC, Bancos Asociados a Cadenas Comerciales. El primero fue en 2002, con Banco Azteca; y, posteriormente, cuatro más en 2006: Banco Ahorro Famsa, Banco Fácil, Bancoppel y Banco Walmart. El argumento oficial se centró en “que la entrada de empresas comerciales al sector bancario podría traer beneficios para los consumidores y contribuir a la bancarización de segmentos importantes de la población que no han tenido acceso al sistema financiero”, sobre todo fue aprovechar la infraestructura de sus empresas comerciales y una extensa base de clientes, para buscar distribuir productos bancarios y realizar operaciones propias de sus tiendas (Banco de México, 2008: 89).

Detrás de la creación de los BACC están empresarios mexicanos en su mayoría con una historia de ser “muebleros”, los cuales han creado un ingenioso sistema de crédito (Ludlow, 2015: 375), que ha permitido hasta estos días acceder a numerosos productos a los sectores de la población de bajos y medios ingresos con el uso de productos financieros a través de la creación de su banco. La estrategia fue paralela, por un lado, identificó un segmento de la población de bajos ingresos con una creciente demanda de

crédito y, por otro, realizó una expansión de tiendas para recoger esa necesidad de financiamiento creciente. Por lo que el mecanismo de los BACC sustituye el crédito que tradicionalmente la tienda venía ofreciendo sobre un conocimiento empírico o básico a uno formal o bancarizado.

Al paso de aproximadamente catorce años, su presencia se ha reducido hasta sólo funcionar dos entidades en el sistema bancario mexicano. Al mes de julio de 2020, en el Boletín Estadístico de Banca Múltiple sólo reporta información financiera de dos de ellas ¿Qué pasó con los otros? (ver cuadro 1). Banco Fácil operó menos de tres años y buscó redimensionarse una vez que su Grupo empresarial Chedraui decidió fusionarlo con su sociedad financiera de objeto limitado, Consupago, en una estructura de capital por parte de la estadounidense Sherman Financial Group y Grupo Chedraui (el 50.1 por ciento y el 49.9 por ciento, respectivamente) de participación sobre la empresa (*Expansión*, 2009). En 2012, la CNBV dio a conocer la certificación de operación de Consubanco como institución de banca múltiple, con el esquema de orientación a otorgar crédito al consumo (Huérffano, 2012), a julio de 2020 participa con el 0.13 por ciento de los activos de la banca total. El caso de Banco Walmart no se aleja de las decisiones de la empresa quien lo respaldó (Walmart), que en 2015 decidió venderla a Banco Inbursa. La empresa presentó condiciones no muy favorables al periodo posterior de la crisis de 2008, por lo que para mantenerse buscó elevar sus niveles de ventas y ganancias a través de una nueva estrategia de negocio que implicó simplificar negocios y ampliar alternativas de crédito, para ello vendió su banco y sus cadenas de restaurantes (Vips) (*Expansión*, 2015; *Forbes*, 2015).

El caso más sonado fue la quiebra de Banco Famsa en la primera mitad de 2020. Este banco pareciera haber encontrado el camino de éxito como lo han hecho Banco Azteca y Bancoppel, sin embargo, las cosas no fueron así. En el informe de Grupo Famsa de 2011, su administración tenía claro que, “Banco Ahorro Famsa se creó [...] para proporcionar servicios de financiamiento al consumo y recepción de depósitos de aquellas personas a quienes anteriormente la Compañía otorgaba financiamiento” (Grupo Famsa, 2011: 20). Sin embargo, en el informe de 2019 fue claro el cambio de la finalidad del banco:

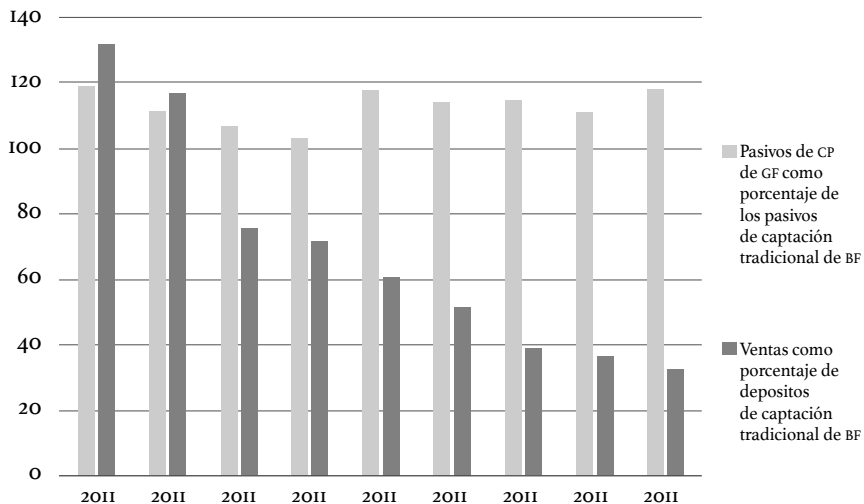
Anteriormente, la Compañía ha dependido de una gran variedad de fuentes de financiamiento, incluyendo líneas de crédito con otras instituciones financieras

[...]. Durante los últimos años, se ha transformado la estrategia de financiamiento principalmente con base a los depósitos de Banco Famsa como una fuente de financiamiento para el programa de venta de abonos de la Compañía (Grupo Famsa, 2011: 28).

Uno de los rasgos que mostró Grupo Famsa con la relación de su banco fue que lo sobreutilizó y lo drenó poco a poco; si la idea de Grupo Famsa era tener un brazo financiero, no lo logró. Las necesidades de financiamiento de Grupo Famsa superan lo que podría obtener del banco. La deuda de corto plazo de Grupo Famsa a partir de 2015 superó al total de los pasivos y depósitos del banco (depósitos sin exigibilidad inmediata y depósitos a plazo del público en general).

Asimismo, otro de los argumentos de Grupo Famsa fue utilizar los recursos del Banco para cubrir sus ventas por crédito, la gráfica 3 muestra cómo en un inicio lo logró hacer, posteriormente disminuyeron, por lo que, si los reorientó a deudas de corto plazo, se vuelve a observar que las necesidades del grupo supera lo que el Banco Famsa podía dar.

GRÁFICA 3  
NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO DE GRUPO FAMSA  
CON RECURSOS DEL BANCO FAMSA (2011-2019)



FUENTE: Elaboración propia con información de los Informes anuales de Grupo Famsa (2011 a 2019).

Otros datos del manejo de la administración de los recursos financieros del Grupo Famsa ya mostraban alertas de riesgo de incumplimiento de deuda. El 1 de junio de 2020 anunció una reestructura de bonos por 59 100 000 dólares y un incumplimiento de 168 972 pesos de pago de intereses correspondientes a tres emisiones de certificados bursátiles (*El Universal*, 2020a). Los bonos fueron emitidos en 2013 como bonos preferentes por un monto de 250 000 000 de dólares, a una tasa del 7.25 por ciento, con vencimiento al 31 de mayo de 2020. Sin embargo, el 25 de octubre de 2019, Grupo Famsa anunció el intercambio de los nuevos bonos senior del 9.75 por ciento con vencimiento en 2024 por todos y cada uno de los bonos senior del 7.25 por ciento en circulación. Estos estuvieron garantizados por el resto de las empresas del grupo; Impulsora Promobien, Famsa Inc., Famsa Financial, Inc., Auto Gran Crédito Famsa, Expormuebles, Mayoramsa, Verochi, Geografía Patrimonial, Famsa México. Entre los acreedores principales fueron Bancomext, Multiva, Monex, Banco del Bajío, Itercam, Mabe, LG Electronics, Koblenz Electrónica, etc. Sin embargo, el 1 de junio de 2020 presentó una solicitud voluntaria, bajo el Capítulo 11 del Código de Bancarrota de Estados Unidos, ante el Tribunal de Bancarrota del Distrito Sur de Nueva York, para reestructurar dichos bonos, por su creciente inestabilidad financiera que se hacía presente, la cual la retira tras la resolución de revocación de la autorización de Banco Famsa el 30 de junio de 2020 (DOF, 2020). Elementos que confirman el fracaso de Banco Famsa, al no desligar la administración de recursos financieros del banco con el del grupo.

Respecto a la evaluación de capitalización y alertas tempranas,<sup>3</sup> la Comisión Nacional Bancaria y de Valores como autoridad regulatoria con base en el artículo 50 de la Ley de Instituciones de Crédito, señala que:

Las instituciones de crédito deberán mantener en todo momento un capital neto que se expresará mediante un índice y no podrá ser inferior a la cantidad que resulte de sumar los requerimientos de capital que establezca la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en términos de las disposiciones generales que emita con la aprobación de su Junta de Gobierno, para las instituciones de banca múltiple (Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, 2020: 69).

<sup>3</sup> Esta disposición se estableció en el Comité de Basilea II, en 2004, y entró en vigor en enero de 2008 en México. Este nuevo acuerdo se basó en tres pilares: 1) Requerimientos de capital; 2) Proceso de supervisión, y 3) Disciplina de mercado. El nuevo acuerdo mantuvo el índice mínimo del 8 por ciento de capital neto sobre los activos ponderados de riesgo (Banco de México, 2008: 107).

Banco Famsa no cumplió con dicho requerimiento. En el *Diario Oficial de la Federación* en la parte de “Considerandos” indica que

Del análisis a los preceptos legales anteriormente citados, se desprende con meridiana claridad que, el Índice de Capitalización mínimo requerido que las instituciones de banca múltiple deben mantener será igual al 8 por ciento, por lo que, al ubicarse el Índice de Capitalización de esa Sociedad al cierre del mes de marzo de 2020, en un -6.02 por ciento (menos seis punto cero dos por ciento), se evidencia que esa Sociedad no cumple con el referido Índice, así como tampoco cumple con el coeficiente mínimo de capital fundamental (DOF, 2020).

A pesar de que la supervisión está presente, las cifras reportadas muestran que dicho comportamiento no sólo fue en el año 2020, sino que lo ha mostrado durante diversos periodos previos, como podemos ver en la gráfica 4. Sin embargo, al observar por varios años el índice de capitalización (ICAP) construido y publicado por la CNBV, Banco Famsa pareciera que estaba cumpliendo dicha indicación, ya que, según lo establecido por Basilea II, no debería ser menor al 8 por ciento, y así lo muestra cuando señala un promedio de ICAP de 2007-2020 del 11.7 por ciento (BBVA, el 14.6 por ciento; Citibanamex, el 16.02 por ciento; Banco Azteca, el 14.9 por ciento; Bancoppel, el 19.8 por ciento) (CNBV, 2007-2009).

GRÁFICA 4  
REQUERIMIENTOS DE ACTIVOS PARA RIESGO CREDITICIO  
RESPECTO AL CAPITAL CONTABLE 2008-2020



NOTA: la cifra de 2007 fue de 13.11.

FUENTE: Elaboración propia con información de la CNBV (2020).



## Comentarios finales

Uno de los rasgos de la historia de la banca privada en México es el binomio presente por muchas décadas gobierno-empresario, y se le suma otro más empresario-banca. Banorte y Banco Famsa son ejemplos de esas relaciones que los han llevado al éxito o fracaso.

Las alertas establecidas en los Comités de Basilea, en una forma categórica, son como “costales en la orilla del mar queriendo detener un tsunami”, las relaciones internas de competencia y sobrevivencia muestran otras fuerzas e intereses que forjan a una de ellas y pueden llegar a un equilibrio o simplemente quebrantarse.

En la agenda de rescate por parte de las autoridades monetarias mexicanas, Banco Famsa queda fuera. Por su parte, en el discurso político, algunos expusieron y exigieron su rescate y otorgarle liquidez con el argumento de que su quiebra desencadenaría una cadena de quiebras o estaría presente un exterminio financiero. Lo que es claro, en ese entendimiento, es una falta de conocimiento de la estructura del sistema financiero mexicano y de qué bancos prevalecen, así como la intención de forzar las relaciones existentes empresario-gobierno-banca, en las cuales están presentes las ventajas de unos a expensas de otros.

La población más afectada con la Covid-19 y la banca es, sin duda, la que ahora sobrepasa la línea de pobreza y pobreza extrema, así como los pequeños negocios que ven en ella una de las principales fuentes de financiamiento; en su administración de recursos, estos bancos han contraído sus carteras de crédito y reorientado su destino, además el costo del crédito es muy alto (CAT del 84 por ciento para crédito al consumo, por poner un ejemplo) y las condiciones económicas nada favorables.

## Fuentes

BANCO DE MÉXICO

2020 *Reporte de Estabilidad Financiera*, Resumen Ejecutivo, en <<https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-el-sistema-financiero/%7B78A6C3BE-6B16-1EE2-9FB3-EC-406F43C3D2%7D.pdf>>, consultada en septiembre de 2020.

- 2008 *Reporte sobre el sistema financiero 2007*, en <<https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-el-sistema-financiero/%7B21FoA8B2-1A91-0C97-4E73-6CB509497DoC%7D.pdf>>, consultada en mayo de 2008.

#### BANCO MUNDIAL

- 2020 “Debido a la pandemia de Covid-19, el número de personas que viven en la pobreza extrema habrá aumentado en 150 millones para 2021”, en <<https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2020/10/07/Covid-19-to-add-as-many-as-150-million-extreme-poor-by-2021>>, consultada el 7 de octubre de 2020.

#### BANORTE

- 2003-2019 Informes Anuales, en <<https://investors.banorte.com/es/financial-information/annual-reports/2019>>, consultada el 12 octubre de 2020.

#### CÁMARA DE DIPUTADOS DEL H. CONGRESO DE LA UNIÓN

- 2020 Ley de Instituciones de Crédito, última reforma publicada, DOF, 11 de marzo de 2022, en <<https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIC.pdf>>, consultada el 15 de octubre de 2020.

#### COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES (CNBV)

- 2007 Índice de capitalización, en <<https://infographics.channelnewsasia.com/covid-19/map.html>>, consultada el 12 de octubre de 2020.

#### CNA

- 2020 Mapa de coronavirus, en <<https://infographics.channelnewsasia.com/Covid-19/map.html>>, consultada el 11 de diciembre de 2020.

#### DOF

- 2020 “OFICIO mediante el cual se revoca la autorización, que para operar como Institución de Banca Múltiple, le fue otorgada a Banco Ahorro Famsa, S.A., Institución de Banca Múltiple”, 1º de julio, en <[https://dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5595953&fecha=01/07/2020](https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5595953&fecha=01/07/2020)>, consultada el 1 de julio de 2020.

*EL UNIVERSAL*

- 2020a “Pandemia deja a 12 millones en pobreza extrema por ingresos en México: investigador de la UNAM”, *El Universal*, 8 de octubre, en <<https://www.eluniversal.com.mx/cartera/pandemia-deja-12-millones-en-pobreza-extrema-por-ingresos-en-mexico-investigador-de-la-unam>>, consultada el 11 de diciembre de 2020.
- 2020b “Grupo Famsa anuncia reestructura de bonos por 59.1 mdd”, *El Universal*, 30 de mayo, en <<https://www.eluniversal.com.mx/cartera/grupo-famsa-anuncia-reestructura-de-bonos-por-591-mdd>>, consultada el 30 de mayo de 2020.
- 2020c “Incumple Grupo Famsa pago de intereses por más de 168 mil pesos”, *El Universal*, 9 de julio, en <<https://www.eluniversal.com.mx/cartera/negocios/incumple-grupo-famsa-pago-de-intereses-por-mas-de-168-mil-pesos>>, consultada el 9 de julio de 2020.
- 2020d “Se retira Grupo Famsa de Capítulo 11 de Bancarrota en EU”, *El Universal*, 14 de julio, en <<https://www.eluniversal.com.mx/cartera/negocios/se-retira-grupo-famsa-de-capitulo-11-de-bancarrotas-en-eu>>, consultada el 14 de julio de 2020.

## ESPINOSA, AMPARO y ENRIQUE CÁRDENAS

- 2011 *Privatización bancaria, crisis y rescate del sistema financiero*. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.

*EXPANSIÓN*

- 2015 “6 tácticas que Walmart pone en marcha para salir del bache”, *Expansión*, 18 de marzo, en <<https://expansion.mx/negocios/2015/03/18/5-tacticas-que-walmart-pone-en-marcha-para-salir-del-bache>>, consultada el 13 de octubre de 2020.
- 2009 “Banco fácil se une a Consupago”, *Expansión*, 13 de julio, en <<https://expansion.mx/negocios/2009/07/13/banco-facil-se-une-a-consupago>>, consultada el 12 de octubre de 2020.

*FORBES*

- 2015 “Walmart concreta venta de Banco Walmart a Inbursa”, *Forbes*, 23 de junio, en <<https://www.forbes.com.mx/walmart-concreta-venta-de-banco-walmart-a-inbursa/>>, consultada el 23 de junio de 2020.

## GRUPO FAMSA

2011-2019 *Informes Anuales*, en <<https://www.grupofamsa.com/es/reporte-anual>>, consultada en julio de 2020.

## HUÉRFANO, EDGAR

2012 “Autoriza la CNBV la operación de Consubanco”, *El Economista*, 6 de diciembre, en <<https://www.economista.com.mx/sectorfinanciero/Autoriza-la-cnbv-la-operacion-de-Subbanco-20121206-0020.html>>, consultada el 12 de octubre de 2020.

## LUDLOW, LEONOR

2015 *Grandes Financieros Mexicanos*. México: LID.

## MOREIRA, CARLOS

1998 *El capital financiero en México y la globalización. Límites y contraindicaciones*. México: IIEC-UNAM.

## QUINTANA, ENRIQUE

2011 “La metáfora bancaria: el sistema político y su reflejo”, en *Privatización bancaria, crisis y rescate del sistema financiero. La historia contada por sus protagonistas*, Tomo IV: *Funcionarios internacionales, consultores y analistas*. México: Centro de estudios Espinosa Yglesias, 367-379.

## REYES, MIGUEL, HUMBERTO MORALES, CARLOS ENCINAS

y MIGUEL ÁNGEL CORONA

2015 *La Nacionalización de la Banca Mexicana como mecanismo de reconfiguración de los grupos económicos*. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.

## VIDAL, GREGORIO

2001- *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones*. España: Antropos / UAM.

2000 *Grandes empresas, economía y poder en México*. México: Plaza y Valdés / UAM.

# LA POLÍTICA MACROECONÓMICA FRENTE A LA PANDEMIA: CANADÁ-ESTADOS UNIDOS-MÉXICO

*Mario Seccareccia  
Guillermo R. Matamoros Romero*

## Introducción

El año 2020 seguramente marcará un antes y después en la historia reciente. Al momento de escribir esto (diciembre de 2020), la pandemia de la Covid-19 ha cobrado la vida de más de 1 700 000 personas en el mundo (WHO, 2020). Por si fuera poco, el cierre parcial de la economía como medio para combatirla ha traído una debacle económica de proporciones inusitadas. El Fondo Monetario Internacional (IMF, por sus siglas en inglés) (IMF, 2020) estima una caída del PIB mundial en términos reales del -4.4 por ciento; una contracción gigantesca si se compara con la caída del -0.1 por ciento en 2009 a raíz de la crisis financiera global (CFG). Claro está, la profundidad y duración de ambas crisis —la sanitaria y la económica—, así como sus consecuencias, son todavía muy prematuras para dimensionarlas a plenitud.

Este texto tiene la finalidad de ofrecer un primer vistazo al impacto económico de la pandemia en los tres países de Norteamérica: Canadá, Estados Unidos y México, tomando en cuenta las respuestas de política macroeconómica —política, fiscal y monetaria— de cada país frente al virus. Se intentará responder a la pregunta de si las políticas implementadas fueron relevantes en cuanto a la minimización de la pérdida de bienestar de la población y, de manera más importante, de la pérdida de vidas humanas. Por supuesto, considerando que cada uno de los tres países enfrenta restricciones institucionales y productivas distintas para encarar las crisis.

El texto se divide en cinco secciones incluyendo esta introducción. La sección dos describe algunos hechos estilizados recientes respecto al impacto económico y sanitario de la pandemia en los tres países de la región. Las tres y cuatro pasan revista a las respuestas de política fiscal y monetaria, respectivamente, como herramientas para combatir los estragos de la pandemia. La última concluye con un análisis de la política macroeconómica a la luz de los postulados de la Modern Money Theory (MMT) y su posible aplicabilidad

en las economías de Norteamérica. Cabe advertir que el texto representa una primera aproximación a las políticas macroeconómicas y enfocada en los primeros meses de la pandemia de la Covid-19.

### Algunos hechos estilizados

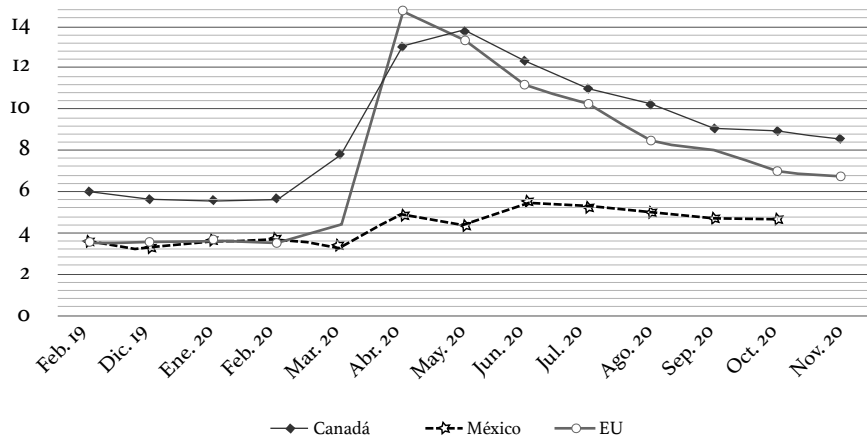
¿Qué tan grave es el daño a la salud pública ocasionado por la pandemia? Un primer indicador de la crisis sanitaria son las muertes por la Covid-19 de cada mil habitantes. De acuerdo con la Organización Mundial de la Salud (OMS) (WHO, 2020), a finales de diciembre de 2020, Canadá, México y Estados Unidos presentaron 0.38, 0.92 y 0.96 muertes por cada mil habitantes, respectivamente, por la Covid-19. Así, mientras que México y Estados Unidos poseen un indicador similar en gravedad, en Canadá es menos de la mitad del de sus vecinos, lo que se traduce en una mucho menor afectación a la salud pública en ese país. Más allá de los muchos factores que determinan la gravedad de la crisis sanitaria —institucionales, demográficos, etc.—, la forma más efectiva de reducir el contagio y la pérdida de vidas por el virus, en ausencia de una vacuna, depende de la amplitud del cierre económico. Así, el indicador de muertes por la Covid-19 refleja, en parte, que el cierre fue más amplio en Canadá que en Estados Unidos y México.

¿Qué tan grave es el daño a la economía? Desde que la OMS declaró oficialmente una pandemia, en marzo de 2020, los tres países llevaron a cabo diversas medidas restrictivas para limitar el contagio del virus. Gran parte de las medidas como el distanciamiento social, el cierre parcial de fronteras y de actividades económicas, entre otras, implicaron una parálisis relativa de la economía con la consiguiente caída de la producción. Es decir, la crisis económica debe leerse como una crisis inducida por los gobiernos respectivos en sus luchas contra la propagación del virus. Por lo tanto, en primera instancia, la magnitud de la caída del producto depende de la amplitud del cierre económico; a partir de allí cobran importancia las políticas macroeconómicas como medio de mitigación de la pérdida de ingreso de la población.

Resulta lógico pensar que las actividades más afectadas fueron aquellas en que la distancia física entre personas no podía ser evitada, por lo que tuvieron que achicarse al mínimo o cerrarse. Por ejemplo, en el caso de

Canadá, de los sectores más afectados por el cierre parcial fueron las manufacturas, el transporte, el entretenimiento, los servicios de comida y el hospedaje, mientras que los menos afectados fueron la agricultura, los servicios financieros, los servicios de información y comunicación (Statistics Canada, 2020a). Sin embargo, en el agregado hay una clara diferencia entre los tres países de Norteamérica. El IMF estima que la caída real del PIB en 2020 fue del -7.1 por ciento para Canadá; el -9 por ciento para México; y el -4.3 por ciento para Estados Unidos (IMF, 2020). No es una sorpresa que la economía mexicana se haya visto mayormente afectada, seguida de la canadiense, pues lo mismo sucedió con la CFG en 2009 (con caídas del -2.9 por ciento, el -5.3 por ciento, el -2.5 por ciento, respectivamente). En cualquier caso, la enorme contracción del producto en 2020 no es comparable con ningún episodio de crisis reciente.

GRÁFICA I  
TASA DE DESEMPLEO MENSUAL. CANADÁ-MÉXICO-ESTADOS UNIDOS  
(noviembre de 2019 a noviembre de 2020)



FUENTE: OECD (2020)

La gráfica I muestra la tasa de desempleo mensual en los tres países de estudio. El impacto del cierre de las economías se refleja en un pronunciado incremento de la tasa de desempleo en Canadá y Estados Unidos que inicia en marzo. Por ejemplo, en Estados Unidos, el desempleo llegó a su punto más alto en abril, con un 14.7 por ciento, mientras que en Canadá

llegó al 13.7 por ciento en mayo. Estos datos contrastan con México, en donde a pesar de la mayor contracción de la producción, el salto en la tasa de desempleo no es comparable al de sus vecinos, que llegó a un máximo, en junio, con el 5.5 por ciento. Lo anterior simplemente refleja diferencias fundamentales en cuanto al tipo de instituciones y estructura productiva existente en México, en donde el sistema de seguridad social es relativamente débil y las personas no pueden permanecer desempleadas por mucho tiempo. El desempleo se vuelve una especie de bien de lujo, sólo accesible a las capas de ingresos medios y altos. Así, la economía informal —aquella en donde los trabajadores no tienen acceso a seguridad social, y que ocupa más del 50 por ciento de la población empleada— tiende a absorber casi inmediatamente el desempleo formal, con lo que la pérdida de empleos formales no se refleja en la tasa de desempleo. Además de la economía informal, la migración México-Estados Unidos ha jugado históricamente un papel similar en la absorción del desempleo formal en tiempos de crisis.

Otro aspecto que resaltar es que la tasa de desempleo en Canadá no se recuperó tan rápidamente como en Estados Unidos después del salto de abril-mayo. Una posible respuesta radica en el tipo de políticas macroeconómicas que acompañaron el cierre parcial de la economía, ya que en Canadá se le dio un enorme énfasis al reforzamiento de los programas sociales y a las transferencias directas que buscaron mitigar la pérdida de ingreso de los hogares y las empresas. Así, no sólo la expansión del seguro de desempleo ralentiza la reducción de la tasa de desempleo, sino que el desempleo sería mucho mayor de no ser por los apoyos a los trabajadores y las empresas.

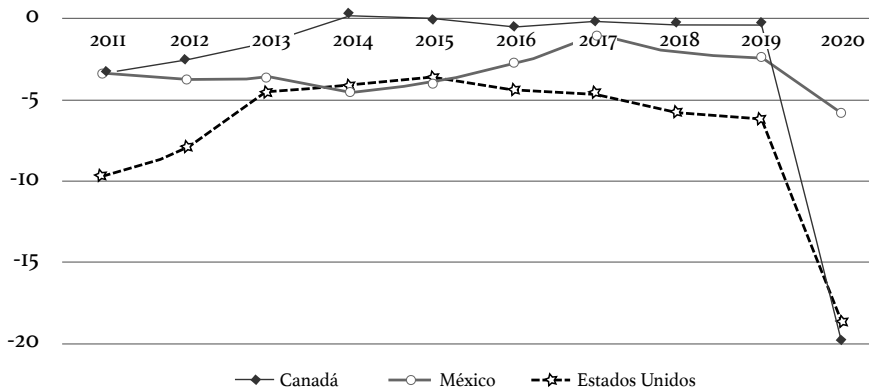
## Políticas fiscales

Una primera distinción entre los tres países de Norteamérica es el tipo de política fiscal para combatir la pandemia. Cada uno de los tres países puso en práctica un paquete de emergencia que devino en cierto gasto deficitario. Así, la gráfica 2 muestra el balance fiscal de Canadá, México y Estados Unidos, un porcentaje del PIB como una medida del gasto fiscal extraordinario en respuesta al cierre parcial de la economía. Lo primero que cabe resaltar es que Canadá tiene el mayor déficit fiscal en 2020 —del orden del



20 por ciento del PIB— después de un largo periodo de equilibrio presupuestal. Por su parte, el déficit de Estados Unidos en 2020 es ligeramente menor, un 19 por ciento del PIB, con un historial de déficits consecutivos. Finalmente, México, en 2020, tuvo un déficit bastante menor al de sus vecinos de aproximadamente el 6 por ciento del PIB. Hasta cierto punto, el tamaño del déficit está inversamente asociado con la caída del producto. Aunque Canadá no fue la economía menos afectada, a pesar de tener el mayor déficit, esto obliga no sólo a apuntar al tamaño de la respuesta fiscal, sino a su composición, es decir, hacia dónde fue dirigido el déficit fiscal.

GRÁFICA 2  
BALANCE FISCAL DEL GOBIERNO EN GENERAL COMO PORCENTAJE DEL PIB.  
CANADÁ-MÉXICO-ESTADOS UNIDOS (ANUAL 2011-2020)



NOTAS: 1) Aquí se representa una estimación para el año 2020. 2) El Balance fiscal de Estados Unidos puede no coincidir con el reportado por el Bureau of Economic Analysis debido a que se ha ajustado para ser comparado internacionalmente (IMF, 2020).

En Canadá, la política fiscal frente a la pandemia consistió en la creación y el reforzamiento de múltiples programas de transferencias de ingreso, subsidios, suspensión de pagos, etc., dirigidos a hogares, empresas y sectores productivos y sociales específicos. Los apoyos fueron (y siguen siendo) numerosos, no es propósito aquí describirlos a todos (Government of Canada, 2020), lo importante es resaltar su amplitud, que cubrió desde transferencias directas a los hogares que no cumplían los requisitos para el seguro de desempleo (que también fue reforzado), hasta subsidios a los salarios de las empresas, pasando por suspensiones de pagos de hipotecas y adeudos de

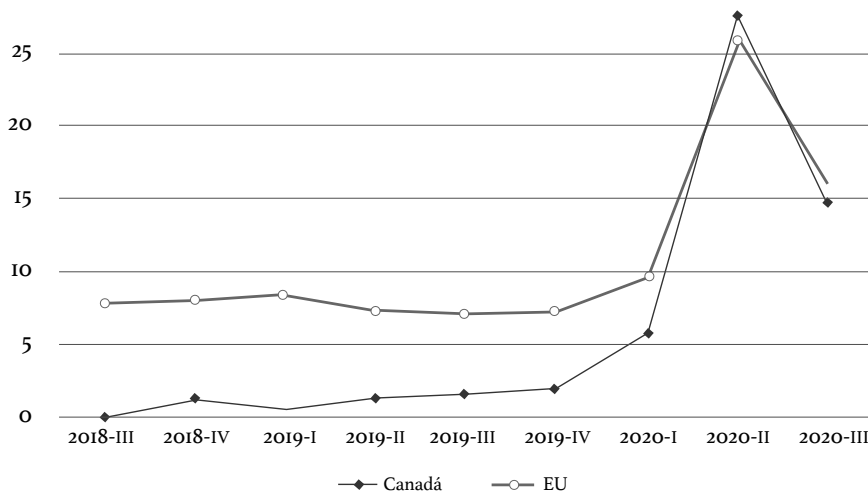
estudiantes, así como apoyos a sectores productivos estratégicos y poblaciones vulnerables. Uno de los más importantes, el Canada Emergency Response Benefit (CERB) fue una transferencia mensual de 2000 dólares canadienses dirigida a trabajadores que no calificaran para el seguro de desempleo —por ser trabajadores por cuenta propia, por ejemplo— durante los meses de marzo a septiembre (después transitó hacia otros programas), con una cobertura de 8 900 000 trabajadores. En los hechos, no es exagerado decir que el CERB funcionó como una especie de ingreso básico cuasi universal —ya que había requisitos mínimos para ser beneficiario— durante varios meses.

En el caso de Estados Unidos, la respuesta fiscal fue similar a la de Canadá en cuanto a que los apoyos cubrieron empresas, hogares y sectores específicos. Sin embargo, en Estados Unidos, el apoyo a los hogares no fue tan marcado como a las empresas. Las transferencias directas a los hogares se concentraron en un estímulo único de 1200 dólares por persona bajo el nombre de Economic Impact Payment (si bien el 27 de diciembre se firmó en la Casa Blanca una segunda ronda de transferencias para 2021), mientras que el soporte a las empresas y los sectores productivos incluyó subsidios de salarios y créditos, principalmente (U.S. Department of the Treasury, 2020). En México, en cambio, los apoyos se orientaron principalmente a los hogares, en particular aquellos en las capas bajas de la distribución, a través del reforzamiento de programas sociales ya existentes —como transferencias directas y microcréditos— así como la suspensión de pagos de hipotecas y otras deudas (Gobierno de México, 2020). En un contexto de muy alta informalidad y limitado sistema de seguridad social, los apoyos económicos se dirigieron a la población más vulnerable.

La gráfica 3 evidencia las consecuencias de las transferencias directas en la tasa de ahorro de los hogares en Canadá y Estados Unidos. El incremento en la tasa de ahorro en Canadá fue notable, pasando del 2 por ciento del PIB al final de 2019 al 28 por ciento en el segundo trimestre de 2020, lo que muestra no sólo el tamaño de las transferencias a los hogares, sino también la magnitud del choque de oferta ocasionado por el cierre. En otras palabras, la combinación de un incremento en el ingreso disponible con una contracción del ingreso total produjo un incremento extraordinario de la tasa de ahorro, ya que el cierre de las empresas restringió severamente las posibilidades de incrementar el consumo. Todo lo cual, por cierto, no se ha traducido

en ningún tipo de presión inflacionaria, lo que deshecha la idea convencional de que un incremento del ingreso disponible frente a una contracción del ingreso total supuestamente generaría inflación.

GRÁFICA 3  
TASA DE AHORRO DE LOS HOGARES. CANADÁ-ESTADOS UNIDOS  
(TRIMESTRAL 2018-III A 2020-III)



NOTA: La tasa de ahorro es el ahorro neto como proporción del ingreso disponible de los hogares.  
FUENTES: Statistics Canada (2020d), FRED (2020).

La tasa de ahorro también se incrementó notablemente en Estados Unidos, si bien en menor proporción que en Canadá. La razón sea probablemente que, como se dijo anteriormente, las transferencias directas a los hogares fueron más extensas en Canadá que en Estados Unidos, en donde el énfasis estuvo más en las empresas. En el caso de México, aunque la ausencia de datos no nos permite afirmarlo, se puede esperar que la tasa de ahorro de los hogares también haya incrementado. Esto se deduce, por ejemplo, de que la caída en el indicador del consumo privado en el segundo trimestre de 2020, de aproximadamente el -22 por ciento, fue mayor que la caída del PIB en ese mismo trimestre, con alrededor del -18 por ciento (INEGI, 2021).

## Políticas monetarias

A la par de las políticas fiscales expansivas y el consiguiente incremento de la deuda, se han generado cambios importantes en el comportamiento del banco central de los tres países de Norteamérica. Respecto a la política monetaria convencional, la respuesta de los tres bancos centrales frente a la crisis económica ha sido recortar la tasa de interés objetivo (*policy interest rate*) para préstamos interbancarios, y con ello influir en las demás tasas de interés. En el caso de Canadá y Estados Unidos, el recorte fue menor en términos absolutos que en México, debido a que, en los primeros, la tasa de interés ya se encontraba en niveles muy bajos previo a la pandemia. En marzo, el Bank of Canada (BC) y la Reserva Federal (FRED) recortaron sus tasas de interés objetivo en alrededor del 1.5 por ciento a niveles muy cercanos a cero, no mayores al 0.25 por ciento. Mientras tanto, el Banco de México (Banxico), que venía recortando su tasa de interés objetivo desde finales de 2019, la redujo en un 4 por ciento, en poco más de un año, para ubicarla en un 4.25 por ciento a finales de 2020.

En cuanto a respuestas de política menos convencionales, los tres bancos implementaron una batería amplia de programas de compras y recompras (*repos*) de activos de gran escala para, entre otras cosas, sostener el precio de los activos —después de su caída al inicio de la pandemia—, justo como ocurrió durante y después de la CFG con el *quantitative easing* (QE), una política de compra de activos en el mercado secundario para mantener la riqueza de los rentistas al desplomarse el precio de los activos y el ingreso rentista al inicio de la crisis (Seccareccia, 2017). En todos los casos, la adquisición de activos por parte de los bancos centrales fue notable. Si hay diferencias, éstas radicarían en la escala relativa de los programas y en el tipo de intervención del banco central: ya sea de manera directa en el mercado primario y/o indirectamente en el secundario.

Por un lado, el BC implementó toda una lista de programas de compra de activos de gran escala para incrementar la liquidez del sistema financiero y bancario. Estos programas de compra, que incluyeron bonos del gobierno federal, de los gobiernos provinciales, de empresas, etc., ocurrieron en el mercado primario y secundario de deuda gubernamental. Por ejemplo, en cuanto a cambios regulatorios, de abril a septiembre de 2020 se incrementó el porcentaje de bonos del tesoro que pueden ser adquiridos por el

BC de manera directa en el mercado primario, de un máximo del 25 por ciento a uno del 40 por ciento, cuando previo a la pandemia se ubicaba en un 20 por ciento.

Asimismo, los bonos del tesoro y los gubernamentales en poder del BC adquiridos en el mercado primario y secundario se incrementaron ampliamente a partir de marzo (Statistics Canada, 2020a). Por ejemplo, la adquisición de bonos gubernamentales superó la cantidad de los de nueva emisión de abril a julio de 2020 —llegando a un máximo, en junio, del 175 por ciento de bonos adquiridos por el BC, en proporción a los emitidos por el gobierno federal—, lo que implicó tanto compras en el mercado secundario como compras directas de los gobiernos provinciales. Con los bonos del tesoro, las compras del BC no han sido tan numerosas, pero igualmente en junio llegaron a constituir un 55 por ciento del total de bonos emitidos por el gobierno federal (Statistics Canada, 2020b).

La FED de Estados Unidos actuó de manera similar al BC en cuanto a la escala de los programas y el tipo de intervención. Los programas de compra de valores gubernamentales fueron también enormes. Por ejemplo, de marzo a abril de 2020, la adquisición de bonos del tesoro por parte de la FED creció en alrededor del 30 por ciento, lo que contrasta con un incremento diez veces menor en febrero (del 3 por ciento mensual) (FRED, 2020). Además, las compras ocurrieron tanto en el mercado secundario como directamente en el primario; tal es el caso del Municipal Liquidity Facility, un programa temporal de compra directa de valores gubernamentales a niveles estatal y local.

La respuesta de México en los programas de compras de Banxico fue de menor escala a la de sus vecinos, y la intervención pareció estar restringida al mercado secundario. Sin embargo, la adquisición de valores gubernamentales por parte de Banxico fue muy significativa en lo que se refiere a los bonos del gobierno, éstos pasaron de ser cero a más de 5 000 000 000 de pesos, en marzo de 2020, llegando a casi 9 000 000 000 de pesos en su punto más alto en mayo.

¿Cuál es la importancia del tipo de intervención? De un lado, las compras de valores gubernamentales en el mercado primario son relevantes en la medida en que incrementan el financiamiento al gobierno por parte del banco central de manera directa, esto es, permiten al gobierno gastar sin ningún tipo de intermediario. En contraste, las compras de valores en el

mercado secundario constituyen un ejemplo de QE, que además de no representar financiamiento al gobierno, sí influye en la reducción de las tasas de interés y en el incremento del precio de los activos (incluyendo los precios de bienes raíces), lo que conlleva afectaciones importantes en otros frentes como en la distribución del ingreso y la riqueza.

Ciertamente, el efecto del QE es simplemente reemplazar bonos de larga duración por depósitos de bajo rendimiento en el balance de los bancos, lo que los obliga —junto a otras instituciones financieras— a cambiar bonos por efectivo. La metáfora de “imprimir dinero”, apegada a la visión de “*helicopter money*”, de Milton Friedman, y que es a menudo utilizada para ridiculizar a aquellos en favor de la intervención directa del banco central en el mercado primario, prueba ser particularmente falsa, es decir, el QE es una operación contable que involucra un simple cambio de activos en el balance de los bancos, de activos que devienen interés (como bonos gubernamentales) por reservas bancarias. No hay creación directa de dinero.

En contraste, las compras en el mercado primario son más cercanas a las prescripciones heterodoxas, hoy identificadas con la MMT, en cuanto a que el banco central provee todo el financiamiento requerido por el gobierno de manera directa y sin restricciones, lo que en el discurso convencional se ha denominado monetización del déficit. Así, de manera simplificada podrían distinguirse a los programas de compras de valores de los tres países norteamericanos como del tipo QE o MMT, dependiendo de si las compras de activos de los bancos centrales se llevaron a cabo en el mercado primario o secundario. Siendo así la respuesta fiscal de Canadá y Estados Unidos, la pandemia implicó el uso de QE y MMT por parte de sus respectivos bancos centrales, mientras que en México se utilizó solamente el QE.

Además, ambos tipos de intervención deben reflejarse en el lado de los pasivos de los bancos centrales, es decir, en las reservas de la banca comercial y de desarrollo. En general, el enfoque MMT argumenta que “el ‘financiamiento’ siempre toma la forma de un crédito a las reservas bancarias (y un crédito de un banco privado a la cuenta del destinatario) —el gobierno no ‘escoge’ entre usar impuestos, dinero, o bonos—” (Wray, 2020: 17). Esto es, el gobierno se financia al ejercer el gasto fiscal, que siempre es una variable *ex ante* y el ingreso presupuestal siempre es *ex post*.

El cuadro 1 pone de relieve el enorme incremento en las reservas de los bancos en Canadá, en donde antes de marzo de 2020 el cambio en las reservas

era nulo. A partir de marzo, cuando empezaron los programas de compra de valores por parte del BC, las reservas bancarias crecieron notablemente por varios meses. El incremento de las reservas en Canadá no es comparable al de Estados Unidos y México, aunque en estos últimos también se distingue un incremento significativo, principalmente en los meses de marzo y abril.

Ahora bien, si se observan las reservas como proporción del pasivo total del banco central, también en Canadá se distingue un incremento muy significativo: pasando de cero reservas en febrero a una cantidad arriba del 50 por ciento del total de pasivos a mediados del año. En Estados Unidos también es importante el incremento a partir de abril, lo que no sucede en México a lo largo del periodo analizado. Por supuesto, el denominador (el pasivo total del banco central) también se incrementó; por eso mismo, es muy significativo lo ocurrido en Canadá con el incremento de las reservas.

CUADRO I  
RESERVAS BANCARIAS. CANADÁ-ESTADOS UNIDOS-MÉXICO  
(febrero-agosto de 2020)

Mes	Cambio en las reservas (%)			Reservas como proporción del pasivo total (%)		
	Canadá	Estados Unidos	México	Canadá	Estados Unidos	México
Febrero	0	1	6	0	48	3
Marzo	24 350	23	30	31	53	3
Abril	225	44	-3	51	61	3
Mayo	13	9	9	48	62	3
Junio	20	-5	14	51	61	4
Julio	5	-11	-3	52	58	4
Agosto	9	3	-11	57	58	3

FUENTES: Statistics Canada (2020b), FRED (2020) e INEGI (2021).

### Conclusiones: ¿la MMT al rescate de las economías en América del Norte?

A juzgar por la evidencia en el tamaño y tipo de respuesta de los tres países de Norteamérica, la política macroeconómica seguida por Canadá es la

más heterodoxa —pues contempla intervenciones de la MMT por parte del banco central— en el sentido de una coordinación entre la política fiscal y monetaria en la cual todo aquello que sea productivamente sostenible también lo es financieramente, mientras que los déficits fiscales pasan a ocupar un lugar secundario. Esto es así luego de analizar cómo la respuesta de Canadá al amplio cierre económico se caracterizó por un enorme gasto fiscal canalizado a hogares, empresas y sectores productivos para que la población en general se mantuviera en sus hogares y así limitar la expansión del virus. En otras palabras, Canadá combinó un cierre económico amplio con una política macroeconómica extraordinariamente expansiva. La combinación de ambos resultó en un evento poco común: una brutal caída de la demanda a la par de un enorme salto en la tasa de ahorro; lo cual, fuera de cualquier predicción de la ortodoxia, no significó presiones inflacionarias ni alzas en las tasas de interés.

Sin embargo, para llevar a cabo una respuesta heterodoxa como hizo Canadá, se requiere el cumplimiento de ciertos prerrequisitos institucionales que, como se verá, se cumplen en el caso canadiense. Los orígenes de estos prerrequisitos vienen del principio chartalista de que un Estado soberano que se endeuda en su propia moneda —a través de su banco central— no tiene riesgo de quiebra y, por lo tanto, no enfrenta una restricción presupuestal rígida como la del sector privado.

El primer prerrequisito es que el banco central no sea institucionalmente independiente del gobierno. Éste es el caso de Canadá desde 1961, cuando renunció el gobernador del BC, James Coyne, después de una disputa con el gobierno conservador encabezado por el primer ministro John Diefenbaker sobre el objetivo y la conducción de la política monetaria. Esto dejó claro que el gobierno electo tiene la última palabra frente a un desacuerdo de este tipo con el Banco Central, principio que no ha sido impugnado desde 1961. En contraste, la FED y el Banxico son instituciones al menos formalmente independientes.

Segundo, como se dijo anteriormente, no existen impedimentos legales para que el BC compre valores gubernamentales en el mercado primario de manera regular, esto es, para que realice intervenciones del tipo de la MMT, así lo había venido haciendo desde antes de la pandemia (si bien en menor proporción). En cambio, la FED lo hizo de manera extraordinaria debido a la pandemia. Y, en México, la financiación directa del gobierno



por parte del Banxico está prohibida por ley. Por si fuera poco, en Canadá tampoco existen “techos” de endeudamiento, como es el caso de los límites de endeudamiento impuestos al Tesoro de Estados Unidos.

Y, tercero, un régimen de tipo de cambio totalmente flexible es una condición *sine qua non* para garantizar la soberanía monetaria. En Canadá, desde 1998, el BC ha hecho explícita su no intervención en el mercado cambiario en aras de un régimen de flotación puro. Asimismo, en México, al menos en el discurso oficial, también ha predominado un régimen de tipo de cambio flexible desde 1994; y, en Estados Unidos, por lo menos desde 1992.

En la realidad existirán varias restricciones más que impidan la práctica de una política heterodoxa que involucre intervenciones del tipo de la MMT como lo ha hecho Canadá frente a la pandemia. Por ejemplo, el porcentaje de la deuda denominada en moneda extranjera, que en los países en desarrollo como México tiende a ser más alto que en los países desarrollados como Canadá y Estados Unidos. Igualmente, las crisis financieras de los noventa y principios de los dos miles en los países en desarrollo han cuestionado la conveniencia de mantener un tipo de cambio completamente flexible. En breve, es probable que las restricciones en México sean bastante mayores a las de sus vecinos a la hora de implementar políticas heterodoxas.

Finalmente, es preciso aclarar que la respuesta de política de Canadá frente a la pandemia pudo implementarse sin mayores contratiempos: la economía política no manifestó ningún tipo de presión inflacionaria o política que haya comprometido el tipo de respuesta macroeconómica. Esto es particularmente interesante en el contexto de la pandemia, ya que, como mencionan Nersisyan y Wray (2020), el cierre económico restringió al máximo las posibilidades productivas (el lado de la oferta) y, sin embargo, los déficits fiscales enfrentaron la menor resistencia política y económica; esto sugiere que, en teoría, el uso de políticas heterodoxas en periodos menos convulsos tendría incluso menos complicaciones que las actuales.

Paradójicamente, conforme disminuye la emergencia por la pandemia se hace menos rentable políticamente decir con honestidad que se está practicando una política fiscal expansiva, así lo comprueban las recientes declaraciones de la ministra de finanzas de Canadá, Chrystia Freeland: “A pesar del apoyo a una política fiscal expansiva para combatir la Covid-19 —y para salir de la recesión del coronavirus— no estoy entre aquellas que piensan que Canadá debería aventurarse con la *Modern Monetary Theory*,

la cual sostiene que los déficits no importan para un gobierno que se endeuda en su propia moneda” (Freeland, 2020).

El discurso oficial se mantiene pegado a la ortodoxia macroeconómica; además de que la luz al final del túnel que representa la llegada de la vacuna ha avivado los reclamos de los sectores conservadores por los altos niveles de endeudamiento. Ergo, es posible que se dé un giro rápidamente hacia una política fiscal ortodoxa para no correr riesgos políticos, sobre todo si se está en un gobierno de minoría, como en Canadá, o en periodos electorales.

## Fuentes

FRED

2020 “Assets: Securities Held Outright: U.S. Treasury Securities: All: Wednesday Level (TREST)”, *FRED*, en <<https://fred.stlouisfed.org/series/TREST>>, consultada el 31 de diciembre de 2020.

FREELAND, CHRYSTIA

2020 “Address by the Deputy Prime Minister and Minister of Finance to the Toronto Global Forum: Canada’s Plan for a Strong Economic Recovery from Covid-19”, en <<https://www.canada.ca/en/department-finance/news/2020/10/address-by-the-deputy-prime-minister-and-minister-of-finance-to-the-toronto-global-forum-canadas-plan-for-a-strong-economic-recovery-from-covid-19.html>>, consultada el 12 de enero de 2021.

GOBIERNO DE MÉXICO

2020 “Covid-19 Medidas Económicas”, en <<https://www.gob.mx/covid-19medidaseconomicas>>, consultada el 27 de diciembre de 2020.

GOVERNMENT OF CANADA

2020 “Supporting Canadians and Fighting Covid-19: Fall Economic Statement 2020”, en <<https://www.budget.gc.ca/fes-eea/2020/report-rapport/FES-EEA-eng.pdf>>, consultada el 26 de diciembre de 2020.

## INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (INEGI)

- 2021 “Banco de Información Económica (BIE)”, en <<https://en.www.inegi.org.mx/app/indicadores/?tm=0>>, consultada el 11 de enero de 2021.

## INTERNATIONAL MONETARY FUND (IMF)

- 2020 “International Monetary Fund DataMapper”, en <[https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP\\_RPCH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD?year=2020](https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD?year=2020)>, consultada el 23 de diciembre de 2020.

## NERSISYAN, YEBA y RANDALL WRAY

- 2020 “Are We All *MMT*ers Now? Not So Fast”, *One-Pager*, no. 63.

## ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (OECD)

- 2020 “Key Short-Term Economic Indicators (KEI)”, en <<https://stats.oecd.org>>, consultada el 20 de diciembre de 2020.

## SECCARECCIA, MARIO

- 2017 “Which Vested Interests Do Central Banks Really Serve? Understanding Central Bank Policy since the Global Financial Crisis”, *Journal of Economic Issues* 51, no. 2 (junio): 341-50.

## STATISTICS CANADA

- 2020a “Table 36-10-0434-02 Gross Domestic Product (GDP) at Basic Prices, by Industry, Monthly, Growth Rates (x 1,000,000)”, en <<https://doi.org/10.25318/3610043401-eng>>, consultada el 24 de diciembre de 2020.
- 2020b “Table 10-10-0108-01 Bank of Canada, Assets and Liabilities, at Month-end (x 1,000,000)”, en <<https://doi.org/10.25318/1010010801-eng>>, consultada el 29 de diciembre de 2020.
- 2020c “Table 10-10-0133-01 Central government operations: budgetary balance, non-budgetary transactions, and financial source/requirement (x 1,000,000)”, en <<https://doi.org/10.25318/1010013301-eng>>, consultada el 31 de diciembre de 2020.
- 2020d “Table 36-10-0112-01 Current and Capital Accounts - Households, Canada, Quarterly”, en <<https://doi.org/10.25318/3610011201-eng>>, consultada el 29 de diciembre de 2020.

## U.S. DEPARTMENT OF THE TREASURY

2020 *CARES Act*, en <<https://home.treasury.gov/policy-issues/cares>>, consultada el 27 de diciembre de 2020.

## WORLD HEALTH ORGANIZATION (WHO)

2020 “WHO Coronavirus Disease (Covid-19) Dashboard”, en <<https://Covid19.who.int>>, consultada el 23 de diciembre de 2020.

## WRAY, RANDALL

2020 “The ‘Kansas City’ Approach to Modern Money Theory”, Working Paper No. 961, Nueva York: Levy Economics Institute.

# ESTRATEGIAS CANADIENSES PARA ENFRENTAR LA COVID-19 Y ESCENARIOS POSPANDÉMICOS EN LA REGIÓN DE NORTEAMÉRICA

*Oliver Santín Peña*

## Introducción

Las formas y respuestas que asumió cada gobierno ante la emergencia sanitaria de 2020-2021 con motivo del surgimiento de la Covid-19 han sido reveladoras, ya que expusieron las condiciones políticas en las que se encontraban los gobernantes, al mismo tiempo que agravaron las diferencias económicas preexistentes. También expusieron sin pudor las limitaciones operativas de sus sistemas federales, las capacidades de sus sistemas de salud, la solidaridad y empatía de sus sociedades y hasta la inteligencia y el sentido común de sus propios líderes, ya que incluso algo tan básico como el uso de cubrebocas o la extensión de vacunas para toda la población se convirtieron en temas atractivos con los que los líderes políticos reafirmaron sus distintas posturas frente a sus adherentes.

Para el caso canadiense, la pandemia fue tomada seriamente como un tema delicado a nivel federal desde sus primeras etapas, lo que permitió organizar sin grandes interrupciones una estrategia flexible para ir adaptándose a las distintas etapas de la emergencia sanitaria. Así, la coyuntura política del primer ministro Justin Trudeau, con un gobierno minoritario en su segundo mandato que justo había iniciado labores legislativas a principios de diciembre de 2019, tuvo que buscar en el opositor Partido Neodemócrata —NDP, por sus siglas en inglés— el soporte necesario para mantenerse en el poder durante 2019 y, al mismo tiempo, flexibilizar sus posturas para dotar de mayores apoyos sociales a los sectores más vulnerables, condición irrevocable que los neodemócratas pusieron sobre la mesa para sostener al gobierno liberal.

De esta forma, las estrategias y acciones del gobierno federal en conjunto con los diferentes gobiernos provinciales y territoriales canadienses fueron dando resultados positivos con el paso de los meses, al grado de colocarse hacia finales de 2021 como uno de los países que mejor actuación

ha tenido para contener los contagios masivos y enfrentar la pandemia, con medidas que van desde cierres fronterizos o limitaciones de acceso al país, hasta pruebas masivas PCR y campañas generales de vacunación para toda la población sin discriminación de edad prácticamente desde el inicio, así como otras medidas que aquí se verán.

El contraste con las acciones de las administraciones de Trump y Biden, en Estados Unidos, y la de Andrés Manuel López Obrador, en México, permitirán identificar el estilo canadiense para encarar la Covid-19, así como proyectar posibles escenarios pospandémicos para Norteamérica.

### **Inicio de la amenaza pandémica. Las primeras acciones de Canadá y algunos contrastes con México**

Contrario a lo sucedido en México en su momento, Estados Unidos y Canadá comenzaron a editorializar la crisis pandémica desde inicios de 2019. Los medios electrónicos daban cuenta de lo que estaba sucediendo en China con el nuevo virus que al parecer había surgido de un mercado húmedo de Huanan en la ciudad de Wuhan, al suroeste de China, justo a unos cuantos kilómetros del Instituto de Virología de Wuhan que se especializa, entre otras cosas, en el estudio patogénico de enfermedades infecciosas emergentes. Ahora, si bien la teoría de una fuga accidental del laboratorio no ha podido ser comprobada, debido sobre todo al hermetismo de las autoridades chinas y a sus limitaciones para permitir a científicos occidentales una investigación seria y profunda en dicho Instituto, a finales de 2021, a prácticamente dos años de las primeras manifestaciones públicas del nuevo virus, de 250 000 000 de contagios a nivel global y de 5 200 000 muertes (Reuters, 2021a), el mundo sigue sin saber el origen de la Covid-19, incertidumbre que creció aún más, cuando en agosto de 2021 Joe Biden señaló que el régimen chino estaba evitando que los investigadores y la comunidad científica internacionales pudieran tener acceso a información crucial para entender los orígenes de la pandemia (Beauregard, 2021).

Así, mientras información preocupante era hallada día a día en la prensa canadiense y de Estados Unidos alrededor del entonces conocido como “virus de Wuhan”, en México las autoridades ignoraban —al menos a nivel público— por completo el tema, mientras que la prensa nacional se

concentraba en los pintorescos temas locales de ocasión. Sin embargo, a partir del primer caso oficial en Toronto de una persona contagiada con el virus después de regresar de un viaje a Wuhan, esto el 27 de enero de 2020, y la rápida propagación en distintas provincias hizo que las autoridades y los medios de comunicación concentraran sus acciones y notas en torno al extraño virus que pronto comenzaría su transmisión local de forma inusitadamente acelerada.

Fue entonces que el gobierno federal canadiense comenzó a tomar medidas serias, sobre todo en el sentido de concientizar a la población del riesgo real de contagiarse y la amenaza que ello representaba. En este sentido, el primer ministro Trudeau giró instrucciones para dotar a los servicios médicos de equipo necesario para proteger a su personal de salud, y dotarles de suministros suficientes para salvar vidas, como se verá más adelante. Sin embargo, es conveniente señalar que en noviembre de 2021, tiempo en que este ensayo se elaboró, Canadá registró 1 700 000 contagios y 29 000 muertes, después de cuatro olas de contagio; la primera con un pico a finales de abril de 2020; la segunda a principios de enero de 2021; la tercera a mediados de abril de 2021; y la cuarta a mediados de setiembre del mismo año (Reuters, 2021b).

Es conveniente señalar que las autoridades canadienses estimaron en un inicio de la pandemia una cifra de fallecimientos que oscilaría entre los 11 000 y los 22 000 para finales de otoño de 2020, y en dicho rango se mantuvo durante todo ese año. Ahora, a finales de 2021, esa cifra ha sido superada, pues Canadá cuenta poco más de 29 000 decesos por la enfermedad. Sin embargo, si se comparan estos cálculos con los emitidos por las autoridades sanitarias mexicanas, podrá notarse un grave contraste, ya que el experto epidemiólogo Hugo López-Gatell Ramírez afirmó en su oportunidad que en el país podrían perder la vida 6000 personas por la enfermedad, luego corrió la cifra a 25 000, a principios de mayo de 2020, para ajustarla nuevamente a finales del mismo mes a 30 000.

Después, al mes siguiente (junio de 2020), afirmó que 60 000 sería una cifra catastrófica (Infobae, 2020). No obstante, lo cierto es que, para noviembre de 2021, México contaba ya con 290 000 muertos por la Covid-19, qué sumado a los poco más de 150 000 decesos reportados por el INEGI a través del registro civil —en su informe del 25 de agosto de 2021— deja los números de fallecimientos por la Covid-19 en 444 000, es decir, un exceso de mortandad

de 388 000 sobre las cifras originales planteadas por el encargado de enfrentar la pandemia en México. Ante ello, las 7000 defunciones que superaron los cálculos originales canadienses podrían palidecer ante las cifras mexicanas pese a que, a nivel humano, una sola vida vale por sí sola y es invaluable.

Este contraste de números puede servir para documentar la eficiencia, la información, la responsabilidad, pero, sobre todo, la transparencia ante la opinión pública entre ambos modelos de combate de la Covid-19 que, es conveniente señalar, también ha sido muy criticada en algunos sectores al interior de Canadá. Estas críticas se han concentrado en la encargada de coordinar las acciones contra la Covid-19 en el país, es decir, la directora de salud pública de Canadá, Teresa Tam, que en contraste con su contraparte mexicana defendió y promovió el uso del cubrebocas para contener la expansión del virus tras afirmar que la ciencia evolucionaba y, por ello, la recomendación del uso de cubrebocas debía también evolucionar, al igual que las nuevas medidas de salud pública (Gilmore, 2020). A partir de ese momento, todos los funcionarios canadienses incluidos el propio primer ministro Trudeau, han acudido al uso del cubrebocas en eventos públicos como medida de ejemplo para la población.

El contraste, desafortunadamente para la población mexicana, lo dio de nueva cuenta el gobierno de México, cuando desde el principio el mismo López-Gatell rechazó el uso del cubrebocas por considerarlo un elemento que daba una falsa seguridad a los individuos que lo portaban, y no sólo eso, sino que incluso en octubre de 2021 afirmó que “el cubrebocas se convirtió en el instrumento con el que las personas egoístas y los grupos sociales egoístas trataban de echarle la culpa a los demás [...] me van a contaminar a mí, a mi familia y a mi pequeño universo” (*El Financiero*, 2021b); y con ese tipo de argumentos, el presidente Andrés Manuel López Obrador ha justificado su rechazo a no usar cubrebocas durante toda la pandemia, excepto al abordar aviones.

En lo que corresponde a la realización de pruebas para detectar de forma oportuna la presencia de la Covid-19, tenemos que en Canadá el gobierno federal de Justin Trudeau impulsó con vigor esta estrategia, alcanzando para principios de noviembre de 2021 los 46 500 000 pruebas realizadas, que para una población de poco más de 38 000 000 de habitantes puede considerarse, sin duda, una práctica eficaz. Por su parte, en México



se reconoció que era el país integrante de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) que menos pruebas realizaba por millón de habitantes, y lo justificó a través del propio López-Gatell afirmando que las pruebas no iban a frenar por sí mismas el número de contagios (Monroy, 2020). Una de las consecuencias de dicha estrategia ha sido el desconocimiento de la cifra real de contagios en el país; de hecho, para finales de 2021, México y Cuba comparten el sexto y séptimo lugar en Latinoamérica con alrededor de 10 000 000 de pruebas. Es decir, México con 129 000 000 de habitantes había realizado 10 800 000 pruebas para noviembre de 2021, lo que representa el 7 por ciento de su población (Statista, 2021a).

Ahora bien, justo es mencionar que enfrentar una pandemia es en extremo complicado para cualquier gobierno, sin importar sus condiciones económicas, pues, aunque los esfuerzos sean variados y se tenga voluntad y capacidad financiera para enfrentar el reto, así como una sociedad solidaria y consciente, lo cierto es que este virus ha llegado a colocarse, por momentos, un paso delante de la comunidad científica por sus mutaciones y variantes. Una de estas manifestaciones, en Canadá, fueron las elevadas cifras de contagios y decesos en las provincias con mayor densidad demográfica, en este caso Ontario y Quebec.<sup>1</sup>

Las ciudades más grandes como Toronto, Ottawa, Montreal y Quebec concentraron la mayor atención en los primeros meses de la pandemia por la rápida transmisión del virus, y en realidad fueron las más afectadas con poco más de 600 000 casos positivos en Ontario y 430 000 en Quebec para mediados de noviembre de 2021.

En contraste, la Columbia Británica llegó a acumular para las mismas fechas poco más de 200 000; las cuatro provincias del Atlántico (Nueva Brunswick, Nueva Escocia, Isla del Príncipe Eduardo y Terranova) poco más de 16 000; Saskatchewan y Manitoba con 75 000 y 64 000, respectivamente. El caso más grave ocurrió en Alberta, en donde la mala regulación por parte del gobierno provincial, las medidas laxas de confinamiento y cercanía social, pero sobre todo el desdén por el uso del cubrebocas y la realización de pruebas rápidas de parte del premier conservador Jason Kenney, junto con la actitud social de amplios sectores al rechazar las medidas tomadas en el resto del país —incluidas las vacunas— llevó a la provincia a un crecimiento

<sup>1</sup> Los datos, cifras y porcentajes presentados han sido obtenidos de la página oficial del gobierno canadiense (Government of Canada, 2022).

desmedido de contagios y muertes que provocó la declaración de un estado de emergencia sanitaria a finales de septiembre de 2021 por parte de Kenney, quien solicitó la intervención del gobierno federal, el cual tuvo que desplegar a la Cruz Roja de Canadá y a las fuerzas armadas canadienses para el traslado de enfermos a otras provincias (*Canadian Press*, 2021). Cabe señalar que mientras provincias como Ontario acudieron al llamado de auxilio, otras como la Columbia Británica expresaron su solidaridad con Alberta, pero se negaron a ofrecer espacios en sus hospitales por carecer de personal y equipo suficiente (CVT Vancouver, 2021).

En este sentido, con una población de 4 400 000 habitantes, es decir, casi un cuarto de toda la población de Ontario y con la mitad de la población de Quebec, Alberta concentró 326 000 casos positivos, una cifra en realidad muy elevada para su demografía, no obstante que Calgary y Edmonton concentran 1 700 000 habitantes (Worldometer, 2021). Es decir, con un cuarto de la población de Ontario, Alberta tuvo más de la mitad de sus contagios y, con la mitad de la población de Quebec, alcanzó más del 75 por ciento de los contagios quebequeses, situación que no deja de llamar la atención, pues fue precisamente Alberta en donde se suscitaron las manifestaciones públicas más numerosas en contra del uso del cubrebocas y la aplicación de vacunas, dejando en claro una vez más que la ignorancia es implacable.

En este punto cobra especial importancia mencionar el carácter subnacional de Canadá, pues el federalismo canadiense permite a cada provincia establecer las medidas sanitarias que considere necesarias desde su propia realidad, evitando así políticas nacionales de carácter centralista para el combate de la Covid-19. En este sentido, la federación sólo tiene responsabilidad de proveer los apoyos financieros y logísticos que requiera cada provincia para encarar el problema, y acude de forma directa sólo a petición expresa del gobierno provincial, como sucedió con Alberta.

Por otra parte, debe señalarse que las distintas oleadas pandémicas de 2020 y 2021 en Canadá tuvieron distintos niveles y características según la edad; a diferencia de México, en donde los rangos de edad de la gente contagiada no han tenido una variación profunda durante los dos primeros años de la Covid-19. En este sentido, debido a la existencia y amplitud de las casas de retiro en Canadá, en éstas fue en donde se concentraron las primeras noticias de contagios masivos y la pérdida de vidas humanas. En el caso de México, estas casas de retiro no tienen dicha amplitud ni aceptación

entre la sociedad; en cambio, los viejos suelen estar al cuidado de la familia que, de distintas formas, procura la atención de sus ancianos, esto se reflejó en los contagios en el país, pues en realidad durante el primer año la mayor cantidad de contagios y defunciones se dio entre personas dentro del rango de edad de 45 a 59 años, y en 2021 disminuyó este rango hacia personas de 30 a 44 años (Statista, 2021b).

Por otra parte, un elemento que reflejó este carácter subnacional canadiense fue la manera de afrontar la pandemia en el ámbito escolar, ya que, si bien en un principio el cierre de escuelas fue un reflejo instintivo para proteger a los menores, pronto cada gobierno provincial, de acuerdo con sus circunstancias particulares, decidió la forma de encarar la emergencia sanitaria sin recurrir a cierres permanentes. En este sentido, es oportuno mencionar que las provincias en general acudieron a modelos híbridos de enseñanza.

Por ejemplo, en Ontario se determinó un número limitado de estudiantes por aula; en Columbia Británica se aplicaron reglas de distanciamiento social y número limitado de estudiantes, además de la creación de equipos de enfermería para acudir a los colegios ante cualquier eventualidad y así detectar casos tempranos; en Quebec, se determinó crear burbujas con un número específico de estudiantes los cuales a su vez debían guardar distancia con otras burbujas y evitar las aglomeraciones en pasillos; en Alberta, se establecieron horarios escalonados de entrada y salida para evitar multitudes y contacto entre grados escolares; en Manitoba, por su parte, se privilegió el modelo de educación a distancia para secundaria y preparatoria. Así, en el resto del país cada provincia y territorio decidía, según su situación particular y la intensidad de los ritmos de contagio, las medidas a tomar en el ámbito escolar. Sin embargo, debe señalarse que, pese a los recursos con los que cuenta Canadá, en realidad se estima que el 58 por ciento de los hogares canadienses no contaron con los medios tecnológicos suficientes para que todos los miembros de la familia pudieran trabajar y estudiar durante los periodos de confinamiento, además de que el 8 por ciento de los menores de 5 a 17 años en el país tienen una discapacidad de aprendizaje diagnosticada que no hizo posible su seguimiento durante los periodos de cierres escolares (Statistics Canada, 2021).

En contraparte, en México se optó por la estrategia de cierres masivos escolares en todo el país desde el inicio, hasta que, en el segundo semestre de 2021, de manera gradual los niveles básicos de enseñanza pública han

ido retomando sus actividades, seguidos de cerca por colegios particulares en los niveles de primaria y secundaria. Ante el anuncio emitido por el gobierno federal —a mediados de noviembre— de permitir la vacunación a adolescentes de 15 a 17 años, se espera que para finales de 2021 e inicios de 2022, al menos los estudiantes de nivel bachillerato puedan asistir a clases presenciales con la certeza de una vacuna.

### **Efectos de la crisis pandémica y acciones regionales de recuperación**

La rápida transmisión del virus, la abrumadora información mediática y la incertidumbre, entre otras cosas, llevaron a la mayoría de los gobiernos del mundo a cerrar sus fronteras como parte de una estrategia de contención y control de los contagios en su país. Con esta premisa, Canadá y luego Estados Unidos decidieron contener la llegada de extranjeros a su territorio en marzo de 2020, y sólo permitieron el retorno de sus connacionales tomando medidas muy estrictas que incluían un autoaislamiento por dos semanas y penas severas en caso de no cumplirlas.

En Canadá, estos catorce días servían para esperar alguna sintomatología, al mismo tiempo que se mantenía un contacto cercano con las autoridades sanitarias locales en caso de alguna eventualidad. Esa fue la dinámica impuesta a lo largo de 2020. Ya en enero de 2021, el gobierno federal canadiense impuso a los viajeros una prueba negativa (PCR) de Covid que debería ser realizada con un máximo de 72 horas de anticipación al llegar a aeropuertos canadienses, aunque la entrada seguía siendo muy restringida para casos excepcionales o para ciudadanos canadienses que decidían salir y regresar algunos días o semanas después al país.

Para extranjeros, se determinó que aquellos que tuvieran la necesidad de entrar a Canadá tendrían que permanecer en aislamiento durante catorce días desde su llegada en hoteles que designaban las autoridades, bajo la advertencia de ser recluidos seis meses en prisión y recibir multas de hasta 750 000 dólares si no cumplían las medidas de autoaislamiento impuestas por las autoridades (*El Financiero*, 2021a). Es importante añadir que sólo cuatro aeropuertos canadienses podrían recibir a este tipo de visitantes: Vancouver, Calgary, Toronto y Montreal.

Por su parte, el gobierno mexicano, opuesto a sus contrapartes en Norteamérica, rechazó cualquier medida de autoaislamiento y permitió el acceso al país a todo viajero internacional, con casos de contagios generalizados de turistas como el ocurrido en marzo de 2021, cuando decenas de estudiantes argentinos resultaron positivos después de regresar de un viaje a Cancún. Pese a ello, la retórica del gobierno mexicano no varió y fue clara en el sentido de que: “el cierre de vuelos o muros no impiden el paso del virus” (López Linares, 2020).

Pese a ello, todo 2020 y el primer semestre de 2021, en Norteamérica las fronteras se mantuvieron con limitada movilidad para viajes no esenciales, lo que provocó una caída en el sector turístico que afectó de manera particular los tradicionales destinos de sol y playa en México, que año con año reciben a decenas de miles de canadienses y estadounidenses que buscan escapar un poco del frío, sobre todo en invierno. Para documentar lo grave de este asunto para México, es oportuno señalar que, en febrero de 2021, el país registró una caída del 57.9 por ciento de entrada de turistas extranjeros al país, en comparación con el año previo. En el caso de los canadienses, éstos disminuyeron su llegada a México en un 96 por ciento durante la pandemia, sobre todo por la cancelación de vuelos canadienses a territorio mexicano mandado por el primer ministro Justin Trudeau (*Arena Pública*, 2021) para buscar evitar incrementar las tasas de contagio en Canadá una vez que dichos turistas regresaran a su país.

Este escenario restrictivo para la movilidad en Norteamérica fue bajando su intensidad una vez que los niveles de vacunación se incrementaron en los tres países; de esta forma, para inicios de septiembre de 2021, Canadá permitió la llegada de extranjeros a su país, pero sólo para aquellos que demostraran haber sido vacunados con las dosis completas de los fármacos permitidos por las autoridades sanitarias canadienses, que en ese momento eran Moderna, Pfizer, Astra Zeneca y Janssen. Cabe añadir que todas las personas que ingresan a territorio canadiense, aun con sus dosis completas de vacunas, deben entregar una prueba PCR negativa de la Covid-19, con 72 horas de anticipación (Ruiz, 2021). Posteriormente, a inicios de noviembre de 2021, el gobierno de Washington abrió sus fronteras terrestres con Canadá y México a todos aquellos que mostraran haber sido inoculados con dosis completas de vacunas reconocidas por su sistema sanitario.

## Impactos económicos y política interna durante la pandemia

Canadá, al igual que el resto del mundo, resintió una grave crisis económica como producto de la caída generalizada de los sectores productivos, de servicios y consumo interno. Las actividades escolares, académicas, la industria de la construcción, de entretenimiento, entre otras cosas, también se detuvieron generando una caída de efecto dominó en toda la economía nacional. El impacto fue tan grave que la economía canadiense tuvo su peor caída en 60 años al contraerse un 5.4 por ciento en 2020, aunque el ingreso disponible de los canadienses aumentó en el mismo año un 10 por ciento (*El Economista*, 2021).<sup>2</sup>

Tales estímulos consistieron, entre otras cosas, en apoyos económicos directos a los trabajadores que hubieran perdido su empleo a causa de la pandemia. A éstos les emitieron cheques por 2000 dólares canadienses mensuales, de la misma forma se apoyó financieramente a pequeños y medianos empresarios que tuvieron que detener su actividad y que carecían de ingresos por la situación sanitaria. De la misma forma, se apoyó a las familias con hijos en edad escolar cuyos padres y madres no podían continuar con sus actividades profesionales por atender el cuidado de los menores en casa, igual sucedió con los trabajadores que enfermaron y quedaron con secuelas que les impedían regresar a sus labores. A las grandes empresas se les otorgó permiso para aplazar sus declaraciones impositivas, amortiguando de esta forma los efectos de la limitada productividad que se mantenía en sectores esenciales.

En general, este plan de rescate y apoyo buscó que los canadienses tuvieran garantizado el pago de su alquiler y los comestibles, y con las empresas se persiguió la meta de que no dejaran de pagar a sus empleados ni tampoco dejar de cumplir con sus facturas a proveedores. A las familias catalogadas de bajos ingresos se determinó otorgarles apoyos adicionales. En general, se calcula que los apoyos dirigidos por el gobierno federal en Canadá fueron superiores al 3 por ciento del PIB (Forbes, 2020). Es necesario agregar que este plan de apoyo económico se buscó que siguiera adelante hasta mayo de 2022,

<sup>2</sup> Es importante señalar que, gracias a este plan de respuesta económica para enfrentar la Covid-19, Canadá preveía un crecimiento de su economía del 4 por ciento, en 2020, y de alrededor del 5 por ciento para 2022 (Trading Economics, 2021).

y contempló ayudas semanales de 300 hasta 500 dólares canadienses a quienes siguieran en recuperación por haber contraído la enfermedad; a quienes tuvieran que quedarse en casa para cuidar a un familiar; a familias consideradas de bajos ingresos y que tuvieran hijos menores de 12 años o con enfermedades incapacitantes; a trabajadores que deban quedarse en casa después de que su gobierno provincial determinara nuevos periodos de confinamiento por nuevas olas de la pandemia. También se contemplaron aplazamientos hipotecarios y subsidios de alquiler para las clases medias (Government of Canada, 2021).

Debe añadirse que para ser sujeto de tales beneficios fue requisito indispensable demostrar haberse vacunado, de lo contrario no era posible acceder a subsidio alguno. En general, este plan de rescate y apoyos contempló ayudas en prácticamente todos los sectores del país, y debido a las condiciones políticas internas establecidas después de las elecciones federales de octubre de 2020 es segura su aplicación.

Por otro lado, es necesario establecer que este programa de ayudas gubernamentales, a nivel federal, puesto en marcha en Canadá desde 2020, no habría sido posible sin el acuerdo parlamentario alcanzado por el gobernante y minoritario Partido Liberal, con su primer ministro Justin Trudeau y el Partido Neodemócrata (New Democratic Party [NDP]) —por su acrónimo en inglés— liderado por Jagmeet Singh. En realidad, la mayoría opositora encabezada por el Partido Conservador y su líder Erin O'Tolle, seguidos por el Bloque Quebequense —como tercera fuerza política en el Parlamento— buscaron desde el principio condicionar sus apoyos al gobierno liberal y limitando los recursos económicos para sus acciones de apoyo social.

El argumento conservador que de manera tradicional esgrimen respecto a los recursos públicos es la disciplina fiscal, por ello los planes liberales de extender subsidios a la población provocó las críticas conservadoras que afirmaban que éstos buscaban promocionar al Partido Liberal de cara a unas elecciones federales anticipadas, posición que fue compartida por el bloque quebequense. Sin embargo, ambos partidos no estaban en posibilidades de impedir los planes de apoyos económicos del gobierno liberal, ya que no contaban con una mayoría parlamentaria para impedirlo, pues sumaban 151 curules de las 338 que conforman el Parlamento canadiense en su Cámara de los Comunes. Fue en ese momento que el NDP, con sus humildes 24 asientos y su cuarta posición parlamentaria jugaron un papel central

no sólo para impedir cualquier intento de la oposición por bloquear al primer ministro Trudeau, sino que además presionaron al gobierno liberal para ser más generoso en sus ayudas a la población o, de lo contrario, podrían contemplar sumarse a la oposición, lo que dejaba abierta la posibilidad incluso de adelantar elecciones para el verano de 2020 y poner el riesgo la continuidad de Trudeau en el cargo.

De este modo, gracias al NDP, el plan económico para enfrentar la pandemia se expandió más allá de los planes originales del Partido Liberal, y se incluyeron demandas neodemócratas como licencias por enfermedad relacionadas por haber padecido Covid-19, extensiones económicas y mayor cobertura a sectores más vulnerables, incrementar el número de pruebas Covid y procurar mayores apoyos a los sectores turísticos y de hotelería. Este soporte neodemócrata se hizo evidente una vez que la mayoría opositora planteó un voto de falta de confianza en contra de Trudeau en octubre de 2020 para adelantar elecciones, propuesta que fue rechazada por el NDP que con su acción sostuvo en el poder a Trudeau (BBC, 2020).

De forma paradójica para el NDP, el programa de apoyo económico para enfrentar la pandemia generó buenos dividendos para la imagen pública del primer ministro y su partido que mantuvieron durante todo 2020 una intención de voto del 37 al 40 por ciento, mientras que el NDP se mantuvo alrededor del 17 por ciento (CBC, 2021). Ya durante 2021, hasta antes de septiembre, la intención de voto de los liberales nunca se encontró debajo del 35 por ciento, cifra que le aseguraba mantenerse sin problemas en el poder al menos hasta 2024, año en que se tenía programada la siguiente elección federal.<sup>3</sup>

Esta situación alertó a los analistas que previeron un llamado adelantado a elecciones a finales del verano de 2021. En ese sentido, Jagmeet Singh, líder del NDP, afirmó que su partido no buscaría sacar a Trudeau del poder aliándose con los demás partidos de la oposición, que juntos el NDP y los liberales debían seguir colaborando para evitar mayores estragos por la pandemia, y que si los canadienses salían a votar sería únicamente por iniciativa directa del primer ministro y sus ambiciones para alcanzar un gobierno de mayoría (Ballinal, 2021).

El llamado adelantado a elecciones finalmente sucedió en agosto de 2021, y las elecciones federales se celebraron el 19 de septiembre dejando al

<sup>3</sup> Para una revisión de las condiciones en que hace política la izquierda canadiense a través del NDP en el siglo XXI, véase Santín (2017).



Parlamento prácticamente con los mismos asientos por partido, en lo que se considera en Canadá como la elección federal más innecesaria, ya que sólo 4 curules en el Parlamento cambiaron de partido de los 338 en disputa. En realidad, estas elecciones fueron reprochadas tanto por analistas como por la propia población que cuestionó tener que salir a votar justo cuando el país se encontraba en plena cuarta ola pandémica. De esta forma, el intento de Justin Trudeau de adelantar elecciones para alcanzar un gobierno de mayoría fracasó, aunque mantuvo el poder.

Ya para finales de 2021, de nueva cuenta el NDP se constituyó como el eslabón para aprobar el ejercicio presupuestario de 2022, y en este sentido rechazó los recortes a las ayudas que propuso la administración Trudeau. Al respecto, el liderazgo neodemócrata ha afirmado que su partido no apoyará recortes a subsidios sociales, y que, si el gobierno liberal quiere afectar a la población más necesitada, entonces tendrá que acudir a los conservadores o al bloque quebequense para lograrlo, pero no con el NDP (Curry y Bailey, 2021). Así, el Parlamento canadiense tendrá que encontrar los espacios de negociación requeridos para continuar con la recuperación económica y social en el corto y mediano plazo.

### **Una breve cavilación final hacia el futuro pospandémico**

En realidad, todo parece indicar que, para el caso canadiense, la recuperación pospandémica será gradual, pero constante, los índices de crecimiento proyectados en el corto plazo expresan optimismo de los especialistas no sólo canadienses, sino también del Fondo Monetario Internacional (FMI). Las acciones de su gobierno pocos reproches parecerían merecer, el primer ministro Trudeau no ha minimizado la pandemia, pero hasta finales de 2021 continúa mostrándose con cubrebocas en todos los eventos públicos a los que asiste, y cuando no, como en la Cumbre de Líderes de América del Norte celebrada en noviembre de 2021 en Washington, lo ha hecho por situaciones particulares como por atención al presidente mexicano Andrés Manuel López Obrador que continúa rechazando su uso. Por ello, el primer ministro, al encontrarlo de frente, decidió retirarse el cubrebocas para charlar con él y presentar mutuamente a sus colaboradores. Esta situación desde luego no se vio cuando los equipos estadounidense y canadiense se

encontraron en la misma Cumbre frente a los medios de comunicación, pues ambos mantuvieron puestos sus cubrebocas.

De esta forma, predicando con el ejemplo, Justin Trudeau ha pedido a sus ciudadanos mantenerse atentos y seguir usando el cubrebocas, ha procurado la vacunación para todos los sectores de su población sin discriminación de edad, incluidos los menores de 12 a 17 años. Asimismo, el 19 de noviembre de 2021, las autoridades sanitarias del país autorizaron la vacunación contra la Covid-19 para todos los menores entre 5 y 11 años, entendiendo que la salud es un derecho sin importar la edad. De esta forma, considerando que la vacunación es la clave para salir adelante, Canadá encara el futuro pospandémico con recursos económicos suficientes, una cultura de obediencia ciudadana y confianza general hacia las autoridades, una tradicional solidaridad hacia los más desfavorecidos y una alianza pragmática coyuntural entre los protagonistas en la arena política. Este cúmulo de características ayuda a explicar por qué Canadá pudo disponer de los recursos económicos, humanos, científicos y médicos para enfrentar los momentos más agudos de la emergencia sanitaria en 2020-2021.

No obstante, es necesario señalar que esta pandemia agudizó e hizo emerger las profundas desigualdades de las sociedades modernas; Canadá no fue la excepción, ya que tal y como lo expresó desde el propio inicio de la pandemia el filósofo surcoreano radicado en Alemania, Byun-Chul Han, la crisis de la Covid-19 golpearía de forma más intensa al mundo occidental dejando al descubierto las desigualdades existentes. Una expresión de ello, según él, era que quien tuviera carro propio se expondría menos al virus que los que debían tomar transporte público para ganarse la vida. También afirmó que el individualismo de occidente había perdido tiempo debatiendo el uso de la mascarilla, mientras que en Asia era un mandato de Estado o una tradición que mostraba respeto hacia el prójimo; el autoritarismo asiático, la obediencia y el colectivismo de sus sociedades jugó a su favor durante la pandemia en 2020 (Byung-Chull, 2020).

Ahora, es importante afirmar que la conformación estructural de las sociedades occidentales mostraron con claridad que los sectores menos favorecidos serían en donde la pandemia golpearía con mayor crueldad. Así, tal y como sucedió en Estados Unidos y México, en Canadá los trabajadores y migrantes con menos recursos no pudieron parar sus actividades por ser esenciales, y al no estar debidamente protegidos sumaron una

mayor cantidad de fallecimientos que los estratos medios y altos, que si bien de igual forma padecieron la enfermedad, tanto la atención médica como las condiciones para enfrentar los encierros fueron muy distintas a las de las clases bajas y/o sin estudios.

Uno de los elementos que más atrajo la atención en Canadá fue el crecimiento desmesurado de las hipotecas y rentas en el país, pues desde el inicio de la pandemia los tradicionalmente costosos apartamentos en ciudades fueron deshabitados por sus inquilinos para rentar casas más grandes en localidades más pequeñas y con menos concentración demográfica, lo que incrementó el costo de los inmuebles en el interior de Canadá. Empero, si bien la crisis inmobiliaria canadiense ya tenía algunos años gestándose, fue con el surgimiento de la Covid-19 que estalló cuando compradores —principalmente asiáticos— en el oeste del país acapararon la compra de viviendas ofertando cifras muy difíciles de igualar por canadienses de clase media. El efecto pronto se expandió por todo Canadá, de modo que, en 2020, en plena pandemia, Canadá había sufrido un aumento del 30 por ciento en el costo de la vivienda, lo que llevó al primer ministro Trudeau a finales de 2021 a plantear una prohibición de dos años a los compradores extranjeros de viviendas (Bloomberg, 2021) en un intento por disminuir los costos de la demanda inmobiliaria y hacerla accesible a los tradicionales compradores locales.

De esta forma, la crisis inmobiliaria se cierne como un tema pendiente en el Canadá pospandémico, pues los resultados son de pronóstico reservado y requerirán más tiempo para comenzar a hacerse visibles y palpables para la ciudadanía, qué además de los efectos relacionados con la Covid-19 también tiene que afrontar la descapitalización de jubilados que están acudiendo al llamado de auxilio de sus hijos e hijas para no perder su patrimonio, aunque esto ponga en riesgo el patrimonio propio construido después de toda una vida de trabajo.

Finalmente, a nivel político regional, en realidad la llegada de Joe Biden no representó una tregua para el gobierno de Trudeau, pues la agenda climática y los compromisos con los sectores más progresistas estadounidenses han llevado a Biden a adoptar una agenda verde y proteccionista que amenaza con causar graves daños a la industria canadiense, de manera particular la de vehículos eléctricos, pues la administración de Washington anunció en agosto de 2021 que el presidente Biden buscaría brindar un

apoyo de 12 500 dólares a las familias estadounidenses a cambio de adquirir vehículos eléctricos ensamblados en Estados Unidos, para lograr que, en 2030, entre el 40 y 50 por ciento de los automóviles en circulación en la Unión Americana sean eléctricos.

Esta meta de vender vehículos manufacturados en Estados Unidos y los estímulos fiscales de la administración Biden comprometen el plan canadiense anunciado por Trudeau a mediados de 2021 para que, en 2035, la totalidad de automóviles vendidos en territorio canadiense sean también eléctricos. Lo anterior, ya que la industria automotriz canadiense vería limitadas sus exportaciones a territorio estadounidense, y con ello sus propios planes y empleos en las plantas que se mantuvieran en su territorio, pues este plan de subsidios de Biden haría que muchas plantas armadoras cruzaran la frontera hacia Estados Unidos. El caso de los subsidios a las clases medias estadounidenses para adquirir vehículos cero emisiones y los conflictos con Canadá fueron extensivos también con México, pues sus autoridades son conscientes que diversas plantas armadoras en territorio nacional podrían optar por trasladar su producción a Estados Unidos para aprovechar las oportunidades de mayores ventas de unidades eléctricas ensambladas en territorio estadounidense gracias al subsidio que el gobierno de Biden está dispuesto a otorgar vía cheques directos a los consumidores.

Así, más allá de los conflictos y procesos internos que deben seguir éstas y otras propuestas verdes de Biden a nivel legislativo local, lo cierto es que el espectro pospandémico en Norteamérica será diverso según del país en que se trate. Canadá mantendrá sin duda sus elevados niveles de vacunación y procuración de atención médica a su población con efectos quizá menos graves en las siguientes oleadas pandémicas, en comparación con sus dos vecinos. Estados Unidos seguirá batallando con la resistencia de amplios sectores sociales que, por razones religiosas, políticas o de ignorancia rechazan las vacunas y el cubrebocas, lo que llevará al país a olas subsecuentes de contagios y saturación hospitalaria durante todo 2022. Mientras que México, con un presidente obstinado y popular, mantendrá sus reservas al uso de cubrebocas y a las vacunas a menores de edad para invertir esos recursos a sus programas políticos y sociales, con lo que creará clientelas electorales de cara a los procesos que se vivirán de 2022 a 2024.

Así, de nueva cuenta, Canadá da la nota y pone el ejemplo de qué hacer y qué no hacer en momentos clave en la región tanto con el más rico y

poderoso (Estados Unidos) como con el más humilde y limitado (México). Es decir, como se ha visto, enfrentar de forma eficiente una pandemia no es sólo una cuestión de dinero, sino de educación, sentido común e inteligencia, y de eso Canadá tiene sin duda un superávit a diferencia de los gobiernos de Estados Unidos y México.

## Fuentes

### ARENA PÚBLICA

2021 “Se desploma 96% el turismo canadiense en México por restricciones a vuelos”, *Arena Pública*, 16 de abril, en <<https://www.arenapublica.com/politicas-publicas/se-desploma-96-el-turismo-canadiense-en-mexico-por-restricciones-vuelos>>, consultada el 12 de noviembre de 2021.

### BALLINGAL, ALEX

2021 “Jagmeet Singh tells Justin Trudeau not to Call a Fall Election and Instead Recall Parliament”, *Toronto Star*, 9 de agosto, en <<https://www.thestar.com/politics/federal/2021/08/09/jagmeet-singh-tells-justin-trudeau-not-to-call-a-fall-election-and-instead-recall-parliament.html>> consultada el 15 de noviembre de 2021.

### BEAUREGARD, LUIS PABLO

2021 “Biden acusa a China de retener ‘información crucial’ sobre los orígenes de la Covid-19”, *El País*, 28 de agosto, en <<https://elpais.com/sociedad/2021-08-28/biden-acusa-a-china-de-retener-informacion-crucial-sobre-los-origenes-de-la-Covid-19.html>>, consultada el 11 de noviembre de 2021.

### BRITISH BROADCASTING CORPORATION (BBC)

2020 “Trudeau Government Survives Key Confidence Vote”, *BBC*, 7 de octubre, en <<https://www.bbc.com/news/world-us-canada-54443694>>, consultada el 17 de noviembre de 2021.

## BLOOMBERG

- 2021 “Trudeau promete una prohibición de dos años a los compradores de viviendas extranjeros”, *La República*, 24 de agosto, en <<https://www.larepublica.co/globoeconomia/trudeau-promete-una-prohibicion-de-dos-anos-a-los-compradores-de-viviendas-extranjeros-3221820>>, consultada el 11 de noviembre de 2021.

## BYUNG-CHUL, HAN

- 2020 “La emergencia viral y el mundo de mañana. Buyng-Chul Han, el filósofo surcoreano que piensa desde Berlín”, *El País*, 21 de marzo, en <<https://elpais.com/ideas/2020-03-21/la-emergencia-viral-y-el-mundo-de-manana-byung-chul-han-el-filosofo-surcoreano-que-piensa-desde-berlin.html>>, consultada el 16 de noviembre de 2021.

## CANADIAN BROADCASTING CORPORATION (CBC)

- 2021 “Éric Grenier’s Poll Tracker”, 19 de septiembre, en <<https://newsininteractives.cbc.ca/elections/poll-tracker/canada/>>, consultada el 16 de noviembre de 2021.

## CANADIAN PRESS

- 2021 “Feds to Provide Red Cross, Armed Forces Help as Covid-19 Swamps Alberta’s Hospitals”, *Vernon Morning Star*, 23 de septiembre, en <<https://www.vernonmorningstar.com/news/feds-to-provide-red-cross-armed-forces-help-as-covid-19-swamps-albertas-hospitals/>>, consultada en noviembre de 2021.

## CURRY, BILL e IAN BAILEY

- 2021 “NDP Will not Support Government Legislation on Covid-19 Benefits, Singh Says”, *The Globe and Mail*, 22 de noviembre, en <<https://www.theglobeandmail.com/politics/article-singh-says-ndp-liberals-having-ongoing-discussions-about-fast-tracking/>>, consultada el 15 de noviembre de 2021.

## CVT VANCOUVER

- 2021 “B. C. Says it Can’t Help Alberta with Covid-19”, YouTube, 16 de septiembre, en <<https://www.youtube.com/watch?v=nu5sALZ4zBA>>, consultada el 15 de noviembre de 2021.

*EL ECONOMISTA*

- 2021 “PIB de Canadá se contrajo 5.4% en 2020; su peor registro desde 1961”, *El Economista*, 2 de marzo, en <<https://www.economista.com.mx/economia/PIB-de-Canada-se-contrajo-5.4-en-2020-su-peor-registro-desde-1961-20210302-0043.html>>, consultada el 13 de noviembre de 2021.

*EL FINANCIERO*

- 2021a “Tienes que viajar a Canadá? Ahora deberás demostrar que saliste negativo a prueba Covid”, *El Financiero*, 6 de enero, en <<https://www.elfinanciero.com.mx/mundo/tienes-que-viajar-a-canada-ahora-deberas-demostrar-que-saliste-negativo-a-prueba-covid/>>, consultada el 14 de noviembre de 2021.
- 2021b “López-Gatell y su pelea con el cubrebocas”, *El Financiero*, 17 de octubre, en <<https://www.elfinanciero.com.mx/nacional/2021/10/17/lopez-gatell-y-su-pelea-con-el-cubrebocas/>>, consultada el 14 de noviembre de 2021.

*FORBES*

- 2020 “Trudeau anuncia protección económica por coronavirus para trabajadores y empresas”, *Forbes*, 18 de marzo, en <<https://www.forbes.com.mx/mundo-trudeau-anuncio-proteccion-economica-covid-19-coronavirus-trabajadores-empresas-estabilizacion-economia/>>, consultada el 14 de noviembre de 2021.

## GILMORE, RACHEL

- 2020 “Dr. Tam Fires Back at Messaging Criticism, Says Advice Involved with Science”, *CTV*, 31 de octubre, en <<https://www.ctvnews.ca/health/coronavirus/dr-tam-fires-back-at-messaging-criticism-says-advice-evolved-with-science-1.5168731>>, consultada el 15 de noviembre de 2021.

## GOVERNMENT OF CANADA

- 2021 “Canada’s Covid-19 Economic Response Plan”, en <[https://www.canada.ca/en/department-finance/economic-response-plan.html#Canada\\_Recovery\\_Caregiving\\_Benefit](https://www.canada.ca/en/department-finance/economic-response-plan.html#Canada_Recovery_Caregiving_Benefit)>, consultada el 13 de noviembre de 2021.

- 2020 “Coronavirus Disease (Covid-19)”, en <https://www.canada.ca/en/public-health/services/diseases/coronavirus-disease-covid-19.html>

## INFOBAE

- 2020 “México alcanzaría en agosto el escenario más catastrófico planteada por el gobierno: 60 mil muertos”, 9 de agosto, en <https://www.infobae.com/america/mexico/2020/08/09/mexico-alcanza-ria-en-agosto-el-escenario-mas-catastrofico-planteado-por-el-gobierno-60000-muertos/>, consultada el 09 de noviembre de 2021.

## INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (INEGI)

- 2021 “Características de las defunciones registradas en México”, en <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2021/EstSociodemo/DefuncionesRegistradasITrim2021.pdf>, consultada el 12 de noviembre de 2021.

## LÓPEZ LINARES, ISRAEL

- 2020 “México seguirá vuelos con Reino Unido pese a nueva cepa de coronavirus”, *Forbes*, 22 de diciembre, en <https://www.forbes.com.mx/noticias-mexico-vuelos-reino-unido-nueva-cepa-coronavirus-ssa/>, consultada el 15 de noviembre de 2021.

## MONROY, JORGE

- 2020 “López-Gatell niega truco de reducir pruebas de Covid-19 para reflejar menor número de contagios”, *El Economista*, 24 de agosto, en <https://www.eleconomista.com.mx/politica/Lopez-Gatell-niega-truco-de-reducir-pruebas-de-covid-19-para-reflejar-menor-numero-de-contagios-20200824-0078.html>, consultada el 9 de noviembre de 2021.

## REUTERS

- 2021a “Covid-19. Global Tracker”, en <https://graphics.reuters.com/world-coronavirus-tracker-and-maps/es/>, consultada en noviembre de 2021.
- 2021b “Covid-19. Canada”, en <https://graphics.reuters.com/world-coronavirus-tracker-and-maps/es/countries-and-territories/canada/>, consultada en noviembre de 2021.



RUIZ, EMILIO J. M.

- 2021 “Covid-19 en Canadá: Restricciones de entrada al país”, *Canada Electronic Travel Authorizathion (ETA)*, en <<https://www.canadaeta.mx/articulos/restricciones-de-entrada>>, recuperada el 10 de noviembre de 2021.

SANTÍN PEÑA, OLIVER

- 2017 “Estrategias electorales de la izquierda canadiense en un sistema que favorece el bipartidismo”, *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales* LXII, no. 231: 77-106.

STATISTA

- 2021a “Numero de pruebas médicas de coronavirus (Covid-19) realizadas en América Latina al 6 de octubre de 2021, por país”, en <<https://es.statista.com/estadisticas/1110532/covid-19-numero-de-pruebas-en-paises-latinoamericanos/>>, consultada el 10 de noviembre de 2021.
- 2021b “Número de casos confirmados de Covid-19 en México a 6 de octubre de 2021, por edad”, en <<https://es.statista.com/estadisticas/1214113/casos-covid-mexico-edad/>>, consultada el 10 de noviembre de 2021.

STATISTICS CANADA

- 2021 “School closures and Covid-19: Interactive Tool, en <<https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/71-607-x/71-607-x2021009-eng.htm>>, consultada el 9 de noviembre de 2021.

TRADING ECONOMICS

- 2021 “Canada GDP Grow Rate”, en <<https://tradingeconomics.com/canada/gdp-growth>>, consultada el 13 de noviembre de 2021.

WORLDMETTER

- 2021 “Canada Population (live)”, en <<https://www.worldometers.info/world-population/canada-population/>>, consultada el 12 de noviembre de 2021.



# IMPACTOS Y DESAFÍOS DE LA COVID-19 EN URUGUAY

*Bibiana Lanzilotta*

*Gabriela Mordecki*

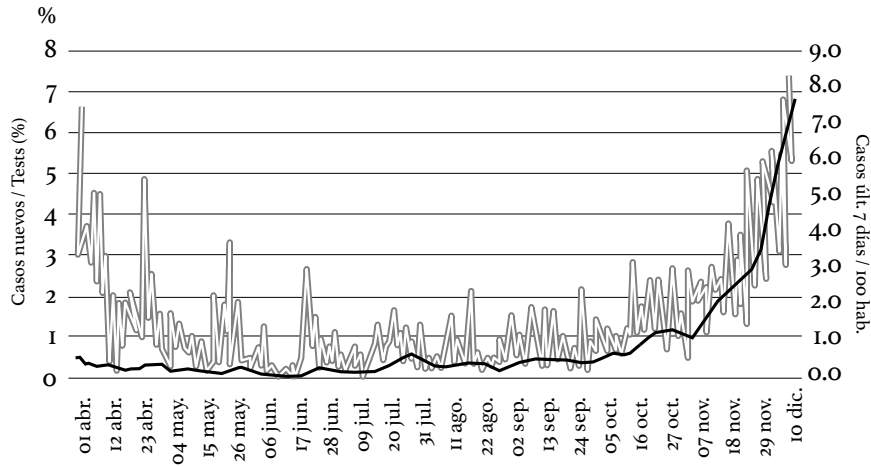
## Introducción

El 1° de marzo de 2020, en Uruguay, tomó posesión un nuevo gobierno conformado por una coalición de centro-derecha, de signo opuesto al gobierno anterior. A partir del 13 de marzo, se declaró la emergencia sanitaria por la aparición de los primeros casos de la Covid-19 en el país, lo que implicó un gran desafío para un gobierno que recién empezaba a instalarse. Por ese motivo, se sucedieron las conferencias de prensa del presidente y algunos de sus ministros vinculadas al tema del seguimiento de la pandemia y las medidas adoptadas para contenerla. Esto se tradujo en una tasa de aprobación del gobierno del 60 por ciento, la cual se ha mantenido relativamente estable durante todo el año.

Una de las características de Uruguay es que, además de ser un país pequeño, abierto y altamente dependiente del mercado externo, tiene una pirámide demográfica similar a la de un país desarrollado, con alrededor del 15 por ciento de mayores de 65 años. Asimismo, el sistema de salud uruguayo presenta fortalezas significativas, ya que coexisten en forma coordinada un prestador público y actores privados que brindan cobertura integral. Asimismo, la existencia de la figura del médico a domicilio y la realización de consultas por telemedicina ha sido fundamental para controlar la propagación del virus y evitar que las personas contagiadas se dirigieran a centros sanitarios.

La evolución de contagios, medida por el índice de Harvard que considera el promedio de casos positivos de la última semana por cada 100 000 habitantes, se mantuvo relativamente controlada y en la zona verde hasta fines de setiembre, cuando hubo un cambio de tendencia que implicó el ingreso a la zona de riesgo color amarillo y sin perspectiva de retornar a sus niveles previos (Harvard Global Health Institute, 2020).

GRÁFICA I  
EVOLUCIÓN DE LOS INDICADORES DE LA COVID-19 EN URUGUAY



FUENTE: IEcon (2020).

En Uruguay, es importante el despliegue de la infraestructura en telecomunicaciones que permitió que se implementara el teletrabajo en forma inmediata en aquellos sectores en los que fuera posible realizar dichas actividades. Al respecto, en el mes de abril (uno de los meses de mayor confinamiento), el 19,3 por ciento de la población ocupada a nivel nacional realizaba teletrabajo. Esa cifra fue descendiendo progresivamente hasta alcanzar el 7,5 por ciento en setiembre de 2020.

Por otra parte, la existencia del Plan Ceibal, iniciativa gubernamental implementada desde 2007 y pionera en la entrega de una laptop para cada niño, facilitó la continuidad de la educación a distancia, incluso como apoyo en el modelo híbrido educativo con el retorno de las clases presenciales. Dicho programa posicionó a Uruguay como el primer y único país que universalizó el acceso a los niños a las computadoras de escuela pública. De acuerdo con cifras de la Unicef (2020), el 77 por ciento de los niños de primaria pudieron continuar con su educación en los meses de confinamiento voluntario, mientras que el 23 por ciento no se conectó por diferentes motivos. El retorno a clases el 1º de junio de 2020 fue voluntario, por etapas y gradual. Se volvió en cuatro etapas, durante los meses de abril y junio, definidas por criterios sanitarios y de priorización de la población. Los primeros

centros educativos en retomar las clases fueron las escuelas rurales de menor cantidad de alumnos y, posteriormente, las escuelas de las zonas urbanas.

### **Principales medidas del gobierno para enfrentar la pandemia**

Inmediatamente, luego de la detección de los primeros casos de la Covid-19, y al tomar como referencia lo sucedido en los países del hemisferio norte que eran impactados por la pandemia con un trimestre de antelación, las autoridades nacionales establecieron una serie de medidas tendientes a reducir la propagación del contagio y atenuar los impactos sociales. Asimismo, el gobierno conformó un Grupo Asesor Científico Honorario (GACH) integrado por destacados científicos uruguayos tanto a nivel nacional como internacional que realizaron recomendaciones científicas en el tránsito hacia la nueva normalidad. Este equipo se conformó de dos grupos de trabajo, uno vinculado a la planificación de salud, asistencia y prevención, y otro vinculado a la ciencia de datos.

Con el objetivo de atenuar el impacto del confinamiento voluntario, el gobierno implementó una serie de medidas dirigidas a las empresas y a la población. En el caso de las empresas, la más importante fue la flexibilización del uso del seguro de desempleo, así como la habilitación a recurrir al trabajo por menor tiempo e incluso por medio horario para contemplar los sectores afectados por la paralización parcial de sus actividades. A las categorías existentes (despido y suspensión) se incorporó el subsidio parcial, que permite a quien trabaja el 50 por ciento de la jornada pagada por la empresa y recibir un subsidio del Estado del 25 por ciento del salario por las horas que deja de trabajar. Inicialmente, estos subsidios iban a ser por seis meses, pero, debido a la situación, se han ido extendiendo en el tiempo. Por otra parte, se considera que el personal de la salud es clave para gestionar la situación de la emergencia sanitaria, se extendió la cobertura de seguro de salud a todos los médicos del país.

Asimismo, para incentivar que las empresas retomen al personal, se les otorgó un descuento en las cargas sociales que deben abonar por cada trabajador contratado nuevamente. Además, para las pequeñas y medianas empresas, el gobierno dispuso nuevas líneas de crédito a bajas tasas y con garantías estatales que les permitiera mantener el capital corriente. También

se aplazaron los vencimientos de pago de impuestos y cargas sociales permitiendo el pago en cuotas sin interés a partir de determinada fecha.

En el caso de las medidas destinadas a la población, además del impacto de los subsidios por desempleo se duplicaron las ayudas que mensualmente reciben las familias más pobres por parte del Ministerio de Desarrollo Social (Mides), por un monto aproximado de 80 dólares por familia, pagadero en 2 cuotas mensuales, lo cual se repitió varias veces en el año. Asimismo, la cobertura se extendió y la entrega de canastas de alimentos incluyó a los trabajadores informales no registrados en el sistema.

Otra de las medidas definidas por el gobierno fue la conformación del Fondo Coronavirus compuesto por el aporte, durante dos meses, de salarios de funcionarios públicos y jubilados, con sueldos líquidos superiores aproximadamente a los 2000 dólares estadounidenses, a los cuales se les realizó un descuento, en una escala del 5, 10 y 20 por ciento, según los valores nominales percibidos. El objetivo de este fondo fue la obtención de financiamiento adicional para las medidas implementadas (aumentar la cantidad de testeos, equipamiento, ayudas, etc.). El gasto estimado para enfrentar la emergencia sanitaria por parte del gobierno asciende a 796 000 000 de dólares estadounidenses, equivalente al 1.6 por ciento del PIB, de los cuales el 51.5 por ciento (396 000 000 de dólares estadounidenses) corresponde a las prestaciones por seguro de desempleo; el 19.7 por ciento (157 000 000 de dólares estadounidenses) a renuncia fiscal (resignación de aportes); y el 14.5 por ciento (116 000 000 de dólares estadounidenses) asistencia social, entre los conceptos más importantes.

En lo referido al ámbito de las medidas de salud, una de las más importantes fue el aumento de la capacidad de testeo de la población, con una acción conjunta con los investigadores de las facultades de Ciencias y Medicina, el Hospital de Clínicas de la Universidad de la República, el Instituto Clemente Estable y el Instituto Pasteur para el desarrollo de técnicas de diagnóstico molecular que facilitarán la detección de casos de la Covid-19. Esto permitió pasar de un promedio de 500 pruebas diarias, en los meses de marzo a abril, a 3700 en noviembre. A su vez, se estableció un equipo de rastreadores que se ha ido ampliando en el transcurso de los meses y que, una vez que se detecta un caso positivo, tiene como función identificar y ubicar a los contactos para que se mantenga la trazabilidad del hilo epidemiológico.

Finalmente, entre las medidas más relevantes, cabe mencionar el desarrollo de la aplicación Coronavirus.uy disponible para dispositivos móviles que permitió conectar a personas con posibles síntomas del virus con los prestadores de salud, a fin de reducir los tiempos de espera en consultas y atención ante la emergencia sanitaria. Por otra parte, la aplicación envía una alerta a las personas que hayan estado en contacto con un caso positivo.

### Impacto de la pandemia

Previo a la llegada de la Covid-19, la economía uruguaya mostraba indicadores desafiantes de revertir en el corto plazo en el marco de un contexto regional que desde hace años mostraba caída de la actividad económica y en algún caso fuertes desequilibrios macroeconómicos. En efecto, en el año 2019, el PIB registró una variación de apenas el 0.2 por ciento sugiriendo la culminación de la fase expansiva de la economía de los últimos 15 años, y una tasa de inflación anual del 7.9 por ciento. Por otra parte, el déficit fiscal medido como porcentaje del PIB se situó en un 4.7 por ciento siendo el mayor de la década. El mercado de trabajo tampoco indicaba noticias alentadoras: en el año 2019, la tasa de empleo se situó en un 56.7 por ciento (en 2018 fue del 57.2 por ciento) con un consecuente aumento en la tasa de desempleo que cerró el año 2019 en un 8.9 por ciento (el 8.2 por ciento en 2018) siendo los trabajadores del sector privado los más afectados.

A diferencia de lo observado en otros países, el gobierno uruguayo no estableció un confinamiento obligatorio, sino que apeló a la libertad responsable de los individuos para que redujeran la movilidad y la interacción social. Esa premisa se reforzó con una serie de medidas que tuvieron impacto en la oferta doméstica debido a que se exhortó a los propietarios de los establecimientos comerciales a reducir la actividad lo máximo posible en forma transitoria. Por otra parte, la suspensión de las actividades presenciales educativas en todo el país, y para todos los niveles, conjuntamente con la instrumentación del teletrabajo en el sector público y la correspondiente exhortación al sector privado (en la medida que fuera posible implementarlo) resultaron en una disminución inmediata de la actividad económica.

Una de las principales características de Uruguay es que es una economía pequeña y abierta, exportadora de *commodities*, tomadora de precios

del exterior y, por tanto, altamente dependiente del mercado internacional. En consecuencia, el shock doméstico fue incluso precedido por un impacto externo significativo ante la fuerte caída de la actividad económica vinculada al sector externo, reflejada en una menor demanda de nuestros principales socios comerciales (China, Brasil y Argentina).

Inicialmente, y con base en eventos recientes como la gripe H1N1 o el ébola, la opinión generalizada era que el impacto de la Covid-19 en la economía sería transitorio y, en la medida que se retomaran las actividades, se volvería a la actividad regular preCovid. Sin embargo, con el transcurso de los meses y la mayor información disponible, se vislumbró que este evento no era similar a otros, pues la velocidad de contagio y la facilidad de propagación no eran comparables.

Con respecto a la evolución de la actividad económica en este periodo, la información publicada por el Banco Central del Uruguay (BCU, 2020) del PIB desestacionalizado indica que la economía se contrajo un 10.6 por ciento en el segundo trimestre de 2020 en relación con el trimestre de 2019, y un 9 por ciento en relación con el primer trimestre de 2020.

Los indicadores muestran que el desempeño del mercado interno tuvo una evolución desigual a nivel de sectores de actividad. El principal efecto se aprecia en las actividades comerciales con una retracción del consumo privado medido a través de la venta de automóviles con cero kilómetros como indicador de venta de bienes durables, con una caída del 9,8 por ciento en el tercer trimestre del año, en comparación con el mismo trimestre del año anterior. Adicionalmente, para el mismo periodo, la recaudación del impuesto al valor agregado (IVA) registró una variación del -0.4 por ciento.

Se torna aún más difícil que el mercado doméstico tenga un impulso adicional, pues, con el objetivo de mantener el nivel de contagios en relativo control y tomando como referencia lo sucedido con la propagación del contagio durante el verano en los países europeos, el gobierno dispuso que se mantengan cerradas las fronteras en la temporada estival que se avecina. El sector Turismo en Uruguay representa en el entorno un 9 por ciento del PIB, siendo una fuente significativa de ingresos de divisas y dinamización de la actividad económica para un mercado que, en sí mismo, es reducido. Aproximadamente, el 56 por ciento de los ingresos por turismo corresponden a viajeros provenientes de Argentina, el 17 por ciento de Brasil, el 17 por ciento del resto del mundo y el 10 por ciento de uruguayos no residentes. Si



bien se han establecido un conjunto de medidas para incentivar el turismo interno (exoneraciones impositivas principalmente), es difícil que el mercado interno compense en su totalidad el impacto de los turistas extranjeros tanto en volumen como en gasto.

En lo que concierne al mercado externo, el elevado grado de incertidumbre existente y el surgimiento de nuevas olas de contagio en Europa y Estados Unidos (que traen aparejado el restablecimiento de medidas de confinamiento) no permiten afirmar con certeza la permanencia de la recuperación del sector exportador, el cual posiblemente supondrá una nueva revisión a la baja del crecimiento económico de varios países y bloques económicos. Por otra parte, las regiones tanto Argentina como de Brasil se encuentran en recesión con una caída estimada del PIB del 10 y el 6 por ciento, respectivamente, para este año, que se suman a las caídas de los años precedentes.

En lo que atañe al mercado de trabajo es importante mencionar que no muestra señales de recuperación en el corto plazo. Específicamente, si bien la tasa de empleo alcanzó su mínimo en abril con el 52.1 por ciento, mantuvo un bajo dinamismo siendo un 54.1 por ciento en setiembre de 2020, una tasa más baja en relación con el escenario pre-Covid.

En contrapartida, la tasa de desempleo permanece en ascenso continuo situándose, en setiembre, en un 11 por ciento de la población económicamente activa. Esto indica que el ajuste se está haciendo mediante la pérdida de puestos de trabajo.

Esto se confirma si analizamos la evolución de las solicitudes de subsidio por desempleo donde se aprecia que el subsidio parcial ha tenido una creciente participación en el total de solicitudes desde su creación en marzo de 2020. Específicamente, el 65.7 por ciento del total de solicitudes entre los meses de julio y agosto corresponden a esta categoría. El indicador más preocupante es el creciente aumento de los despidos en el total de solicitudes alcanzando el 25 por ciento del total para agosto de 2020, y un promedio del 11.7 por ciento para el periodo de marzo-agosto. Asimismo, el 25 por ciento de los trabajadores de la economía estaban en la informalidad y, por tanto, no fueron cubiertos por esta medida.

Si bien las medidas de asistencia implementadas por parte del Estado tienen un objetivo paliativo, no resuelven el problema de fondo de empleo sostenible que ya estaba presente antes de la pandemia. La Covid-19 agravó aún más las dificultades del mercado de trabajo.

CUADRO I  
EVOLUCIÓN DE LAS SOLICITUDES DE SEGURO POR DESEMPLEO

<i>Solicitudes de Seguro por Desempleo - Información mensual</i>							
	<i>Mar. 20</i>	<i>Abr. 20</i>	<i>May. 20</i>	<i>Jun. 20</i>	<i>Jul. 20</i>	<i>Ago. 20</i>	<i>Total</i>
Suspensión + reducción	75.090	62.473	23.967	18.059	15.329	11.346	206.264
Despidos	6.689	4.938	3.722	3.894	4.209	3.777	27.229
Subtotal causales tradicionales	81.779	67.411	27.689	21.953	19.538	15.123	233.493
Seguro parcial	1.402	19.797	30.207	38.775	37.029	31.878	159.088
Total	83.181	87.208	57.896	60.728	56.567	47.001	392.581
Despidos/Total	8.2%	7.3%	13.4%	17.7%	21.5%	25.0%	11.7%
Seguro parcial/ Total	1.7%	22.7%	52.2%	63.9%	65.5%	67.8%	40.5%

FUENTE: Banco de Previsión Social (2020).

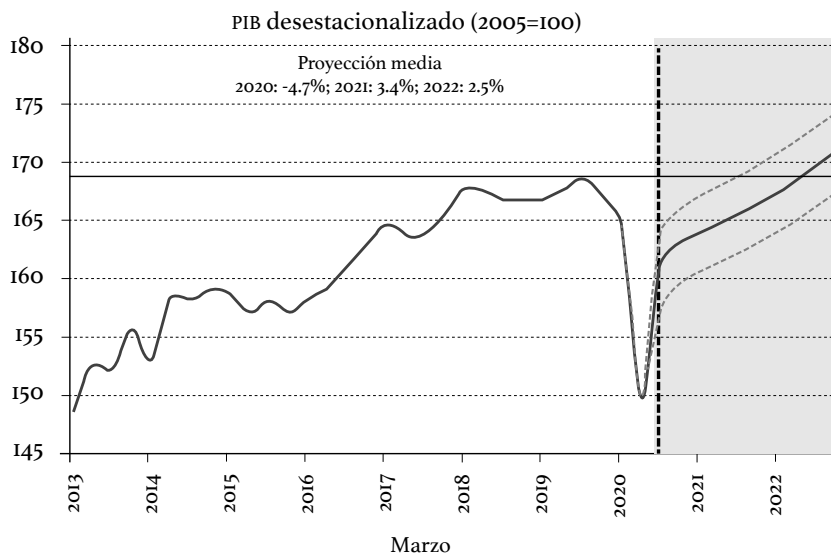
Una de las vulnerabilidades actuales de la economía uruguaya es el déficit fiscal que, a su vez, condiciona los grados de libertad en el manejo de la política económica (Blackman *et al.*, 2020). En este sentido, las autoridades deben mantener el delicado equilibrio entre el control del déficit fiscal y el nivel de actividad e ingresos. Específicamente, el resultado fiscal en los doce meses terminados en setiembre de 2020 fue del -5.4 por ciento del PIB, y se proyectó que al cabo del año se ubicara alrededor del 6.5 por ciento. Esto implicaría un incremento de la deuda pública, que al cierre de 2019 se ubicaba en un 70 por ciento del PIB, y que se pensaba podría llegar a representar el 75 por ciento del PIB a fines de 2020. En consecuencia, si bien las medidas de asistencia parecen ser limitadas para la gravedad de la situación en la medida que no se tiene plena certeza de la duración de este fenómeno y debido al avance sostenido de los casos de las últimas semanas, el gobierno tiene margen de acción en caso de que sea necesario extender los programas de asistencia económica por más tiempo y mayor cobertura.

Un hecho estilizado que se desprende de la literatura económica es que, en periodos de mayor incertidumbre, es mayor la discrepancia de pronósticos realizados por expertos, siendo los periodos de recesión económica cuando se visualiza más este fenómeno, debido a que las recesiones son acontecimientos relativamente poco frecuentes (Bloom, 2014; Ferderer, 1993). La

hipótesis subyacente es que la falta de previsibilidad y la gran divergencia entre los analistas son signos de una mayor incertidumbre económica.

Si bien la economía uruguaya no ingresó en recesión hasta el segundo trimestre, sino que registró una desaceleración de la actividad, la mayor incertidumbre asociada se puede apreciar en el ajuste de las proyecciones económicas para el año 2020. En efecto, a fines del año 2019 se estimaba un crecimiento del 1.7 por ciento de la economía, mientras que en mayo de 2020 la mediana de la encuesta de expectativas del BCU (2022) proyectaba una caída del PIB del 2.6 por ciento. En la encuesta de octubre de ese año se ajustó a la baja esa caída al 4.2 por ciento. Por otra parte, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) proyectó una contracción del 5 por ciento del PIB, y el FMI estimó un descenso del 4.5 por ciento. Las proyecciones realizadas por el Instituto de Economía (Iecon) indicaron una caída del 4.7 por ciento hacia 2020, y en 2022 se retomaría el nivel de actividad de 2019.

GRÁFICA 2  
ACTIVIDAD ECONÓMICA: EVOLUCIÓN Y PROYECCIÓN DEL PIB



FUENTE: Elaboración propia con base en información del Banco Central del Uruguay (2020).

Por el lado del sector externo es difícil vislumbrar que pueda convertirse en el sector dinámico que empuje al crecimiento de la economía, ya que

está debilitado por la caída del comercio mundial, los precios internacionales y la falta de recuperación de la competitividad y el precio de la economía uruguaya.

En síntesis, en Uruguay, las medidas ejecutadas para gestionar la pandemia, en lo relativo al contagio del virus, parecen haber sido hasta el momento efectivas. Asimismo, la infraestructura de telecomunicaciones y el sólido sistema de salud parecen haber dado elementos para que también se pueda hacer frente a la situación de distanciamiento social. Sin embargo, se manifestó una preocupación bastante generalizada de que los impactos económicos y sociales podrían ser muy profundos, muchos de ellos desconocidos aún. Por otra parte, es fundamental la recomposición de la actividad económica y, en caso de que no se efectúe, que se implementen en tiempo y forma las medidas necesarias para la reactivación, de manera que no se deteriore aún más la estructura social.

## Reflexiones finales

El arribo de la Covid-19 en Uruguay encontró una economía con dificultades macroeconómicas en sus principales indicadores: estancamiento, déficit fiscal, pérdida de competitividad, crecientes tasas de desempleo e inflación. No obstante, el país cuenta con un buen perfil de deuda pública y reservas internacionales. Asimismo, en caso de ser necesario, tiene un respaldo de líneas contingentes de créditos con organismos multilaterales y una excelente reputación en los mercados internacionales en relación con el cumplimiento de las obligaciones financieras, el respeto por el marco normativo legal y las Instituciones.

Cabe señalar que las vulnerabilidades macroeconómicas estaban presentes antes de la pandemia. La llegada de la Covid-19 hizo más desafiante el escenario. Existe consenso en que la política económica debe focalizarse en amortiguar la reducción de la actividad económica y la pérdida de ingresos. Sin embargo, el gobierno deberá gestionar el delicado equilibrio entre el déficit fiscal y la pérdida de ingresos debido a la contracción de la actividad económica, así como la renuncia fiscal por las medidas tendientes a mitigar el impacto de la pandemia.

Por otra parte, aunque en el periodo de confinamiento voluntario la economía no se paralizó, la gradual reactivación de las diversas actividades que han tenido lugar en los meses posteriores no se tradujo en una reincorporación de los puestos de trabajo, lo que impactó directamente las condiciones de empleo e ingresos de la población.

El escenario a futuro para la economía nacional se avizora muy desafiante debido a que tiene un mercado interno contraído, sin un claro factor dinamizador en el corto plazo y con las fronteras cerradas al turismo. Esto se dificulta aún más por la existencia de un mercado de trabajo que presenta una pérdida significativa de puestos de trabajo y un elevado nivel de informalidad. En este sentido, el principal desafío será evitar o mitigar la destrucción del entramado productivo y aliviar el impacto sobre la población. Se estima que el crecimiento de la pobreza ascenderá al 11.6 por ciento, representando un incremento del 35.6 por ciento en relación con el año anterior. Además, cada 0.1 por ciento adicional de contracción del PIB incrementa aproximadamente 0.21 puntos porcentuales la incidencia de la pobreza (Brum y De Rosa, 2020).

Asimismo, es importante la creación de puestos de trabajo genuinos y sostenibles que agreguen valor a la estructura productiva. Para ello será fundamental mejorar la competitividad con el objetivo de que ésta no sea una limitante para captar mayor inversión del sector privado.

En relación con las características sociodemográficas, Uruguay tiene una estructura demográfica similar a la de los países desarrollados con un 15 por ciento de la población mayor de 65 años. Los niveles más elevados de desempleo se observan en los jóvenes, lo que compromete la capacidad de producción y crecimiento de la economía a futuro al enfrentar restricciones de capital humano.

Adicionalmente, en un escenario internacional donde predomina la incertidumbre, las restricciones al comercio complejizan más la situación de una economía pequeña, abierta y exportadora de bienes primarios como la uruguaya, altamente dependiente del mercado externo y de Argentina en particular en lo que refiere a inversión y turismo.

## Fuentes

### BANCO CENTRAL DEL URUGUAY (BCU)

- 2022 “Encuesta de Expectativas Económicas”, en <<https://www.bcu.gub.uy/Estadisticas-e-Indicadores/Encuesta%20de%20Expectativas%20Economicas/ieeso6io622.pdf>>.
- 2020 “Estadísticas y Estudios. Cuentas Nacionales e Internacionales y Sector Externo”, <<https://www.bcu.gub.uy/Estadisticas-e-Indicadores/Paginas/Cuentas-Nacionales-e-Internacionales.aspx#cuentas-nacionales-trimestrales>>

### BANCO DE PREVISIÓN SOCIAL (BPS)

- s. f. “Prestaciones de actividad”, en <<https://www.bps.gub.uy/2683/prestaciones-de-actividad.html>>.

### BLACKMAN, ALLEN, ANA MARÍA IBÁÑEZ, ALEJANDRO IZQUIERDO,

PHILIP KEEFER, MAURICIO MESQUITA MOREIRA,

NORBERT SCHADY y TOMÁS SEREBRISKY

- 2020 *Public Policy to Tackle Covid-19: Recommendations for Latin America and the Caribbean*. Nueva York: Inter-American Development Bank, en <<https://publications.iadb.org/en/public-policy-to-tackle-covid-19-recommendations-for--latin-america-and-the-caribbean>>.

### BLOOM, NICHOLAS

- 2014 “Fluctuations in Uncertainty”, *The Journal of Economic Perspectives* 28, no. 2: 153-175.

### BRUM, MATÍAS y MAURICIO DA ROSA

- 2020 “Estimación del efecto de corto plazo de la Covid-19 en la pobreza en Uruguay”, Blog del Departamento de Economía, 2 mayo, en <[http://fcea.edu.uy/images/dto\\_economia/Blog/Estimaci%C3%B3n\\_del\\_efecto\\_de\\_corto\\_plazo\\_de\\_la\\_covid-19\\_en\\_la\\_pobreza\\_en\\_Uruguay.pdf](http://fcea.edu.uy/images/dto_economia/Blog/Estimaci%C3%B3n_del_efecto_de_corto_plazo_de_la_covid-19_en_la_pobreza_en_Uruguay.pdf)>.

FERDERER, PETER

1993 “Does Uncertainty Affect Investment Spending?”, *Journal of Post Keynesian Economics* 16, no. 1: 19-35.

HARVARD GLOBAL HEALTH INSTITUTE

2020 “Key Metrics for Covid Supression. A Framework for Policy Makers and the Public”, 1º de julio, en <[https://globalepidemics.org/wp-content/uploads/2020/06/key\\_metrics\\_and\\_indicators\\_v4.pdf](https://globalepidemics.org/wp-content/uploads/2020/06/key_metrics_and_indicators_v4.pdf)>.

INSTITUTO DE ECONOMÍA (IECON)

2020 “Aportes y análisis en tiempos de coronavirus” en <<https://fcea.udelar.edu.uy/blog/4388-aportes-y-analisis-en-tiempos-de-coronavirus.html>>.

UNICEF

2020 “Retomar la educación después del Covid-19”, en <<https://www.unicef.org/uruguay/retomar-la-educacion-despues-del-covid-19>>.





# CHARTALISMO POSCOLONIAL: CONTEXTO HISTÓRICO Y ANTROPOLÓGICO DE LOS SISTEMAS MONETARIOS EN EL MÉXICO PREHISPÁNICO

*Karol Gil-Vásquez*

## Introducción

El presente ensayo aborda el contexto específico histórico de lo que se considera el dinero primitivo (Graeber, 2011; Polanyi, 1968; Polanyi *et al.*, 1971) en el caso del México central prehispánico. Se tiene como objetivo resaltar el papel que pueden jugar las instituciones de los pueblos originarios en el surgimiento e implementación de un sistema monetario en un territorio. Con referencia al término pueblos originarios, Federico Navarrete-Linares (2008) hace alusión a un grupo de personas cuyos orígenes se remontan a un territorio o comunidad específica. Igualmente, el término pueblo originario e/o indígena se utiliza por las instituciones y leyes oficiales de México para hacer referencia a un sector de la población que se identifica como tal.

El término indígena o miembro de un pueblo originario se prefiere a indio, un concepto meramente racial —geográficamente erróneo— que históricamente se ha utilizado de forma derogatoria en América Latina. En este texto, utilizo el término pueblo originario para alejarme de las categorías que ubican a los indígenas, cuyo término y estatus se asocia socioeconómicamente inferior al compararse con el resto de la población.

Actualmente, en la república mexicana existen 25 000 000 de personas que se autoidentifican como miembros de los pueblos originarios, constituyendo el 21 por ciento de la población total del país. El Instituto Nacional de los Pueblos Indígenas (2019) identifica a un total de 56 grupos étnicos, diversidad que se incorpora políticamente en la Constitución Mexicana y que define a la nuestra como una nación multicultural. Considerando la actual diversidad social y cultural de México, el presente análisis tiene un objetivo teórico desde un paradigma institucionalista. Concretamente, se pretende avanzar en el desarrollo de dos temas relacionados con la multiculturalidad mexicana y el estudio de su economía. En primera instancia,

reintroducir al chartalismo (Innes, 1913; Knapp, 1924; Wray, 1990) como el marco de pensamiento que se alinea con la histórica monetaria de la transformación social de México.

En segunda, se subraya la importancia de una reinterpretación histórica implícita en el chartalismo, la cual invoca al pensamiento poscolonial y, por lo tanto, la consideración de la historia prehispánica de los pueblos originarios. En general, se argumenta que considerar a los pueblos originarios en el quehacer de las instituciones económicas, a través de la peregrinación histórica de una región que experimentó un proceso colonizador, es el intento de introducir instituciones ajenas a su coyuntura. En este sentido, el artículo hace una revisión de las prácticas sociales y espirituales que salvaguardaban los sistemas monetarios que se extendían en una de las sociedades prehispánicas en la Cuenca de Anáhuac.

A manera de conclusión, se considera un sistema monetario híbrido que se asienta sobre instituciones de carácter ceremonial, la cual ha nutrido lógicas distantes a las del mercado a través del tiempo. Es en este tenor que se pretende resaltar el papel que pueden jugar las instituciones de los pueblos originarios en el surgimiento de sistemas monetarios alternativos en un territorio. El término en sí permite darle cabida a las prácticas étnicas que hacen alusión a una persona cuyos orígenes se remontan a una cultura que moldea las relaciones sociales de una época.

### **Chartalismo poscolonial: reinterpretación histórica**

Con el afán de contribuir al primer tema del presente ensayo, esta sección subraya el carácter relevante del chartalismo. Los estudios poscoloniales de la teoría chartalista se han elaborado en un proyecto de investigación que estudia a profundidad el sistema monetario prehispánico que operó a la par de un sistema monetario moderno —o así entendido— en la época colonial del México central (Gil-Vásquez, 2012). La meta es construir un diálogo entre el chartalismo y los estudios poscoloniales (Escobar, 1995, 2012; Fanón, 2008 [1952]; Said, 1978; Mignolo, 1999; Quijano, 2000; Spivak, 1988). La alianza es necesaria para posicionar al primer marco teórico como relevante en el análisis de la coyuntura de los sistemas monetarios de países latinoamericanos.

A grandes rasgos, y específicamente para el caso de México, se requiere un espacio de reflexión sobre las instituciones de los grupos originarios, debido a que éstas se han hecho invisibles por la teoría metalista. Como bien ha sido establecido por economistas poskeynesianos e institucionalistas, la teoría metalista limita el análisis del dinero al proporcionar un paradigma disciplinario, técnico y ahistórico que justifique el desarrollo del mercado y aísle el papel que juegan —han jugado o pueden jugar— las instituciones de los agentes ‘subalternos’ a la modernización.

El chartalismo se enfoca en la historia del dinero que toma lugar en la esfera social,<sup>1</sup> a través del estudio de sus prácticas, así como del desarrollo de las instituciones políticas en el quehacer de la razón de ser del capitalismo. El dinero simboliza una relación social influenciada por instituciones políticas, prácticas sociales, religiosas y culturales.

En este sentido, las relaciones sociales —regidas por principios de reciprocidad y/o por la necesidad de finiquitar deudas que se incurrieron con la extensión de la confianza y la lealtad, es decir, crédito— constituyen los fundamentos del dinero a través del tiempo. En retrospectiva, la transformación de los principios del dinero —la reciprocidad *vs.* la consolidación de la deuda eterna— se encuentra directamente relacionada con la existencia de una autoridad central.

En la coyuntura mexicana, el análisis chartalista del dinero abre paso a la identificación del grado de resistencia, cooptación y/o adaptación de instituciones externas inducidas a través del tiempo. La transmutación en las normas culturales subraya la importancia que tienen los cambios ideológicos requeridos en el proceso de coexistir con elementos externos que se entrometen en sus dinámicas.

El estudio de las prácticas culturales permite reconocer el grado al que una unidad de cambio es sistemáticamente aceptada durante los procesos colonizadores. Esto es, identificar la naturaleza de las relaciones sociales situadas en procesos históricos que se embonan en una dinámica que, por

<sup>1</sup> En la evolución histórica del dinero, la reciprocidad tiene como cimientos los principios de comunidad y solidaridad. Un sistema monetario ‘moderno’ desplaza dichas prácticas y valores sociales, y las reemplaza por una unidad de cambio que se emplea para saldar deudas sociales. Contrastando la teoría metalista, al surgimiento del dinero le precede el surgimiento del mercado. La transición de las relaciones sociales del dinero parte de la sustitución de un sentido generalizado de endeudamiento y culmina con la creación y sistemática implementación de una medida matemática que se emplea para ponerle un número a las deudas de carácter social.

un lado, abraza la resistencia cultural y, por otro, el interés parcial de ejercer el dominio político y la extracción económica.

Contrario al punto de partida de la teoría metalista, el chartalismo defiende que el dinero es una institución antigua moldeada por interacciones sociales. La diferencia radica en el propósito del intercambio. En el capitalismo, el dinero es el factor operativo de la economía y su último propósito. Sin embargo, Randall Wray (2012) argumenta que en otras etapas históricas el dinero ha sido un instrumento de pacificación y un mecanismo de impulso para la cohesión social. Es hasta el surgimiento de una autoridad central que el dinero se convierte en unidad de cambio.

Alla Semenova (2011a, 2011b) concluye que el dinero es una institución con fundamentos democráticos establecidos en rituales espirituales que se transforman en relaciones sociales definidas, en unidades de cambio aproximadamente hace 4000 años en Mesopotamia y Grecia. Es bien establecido que el dinero precede a la escritura, dado que los primeros jeroglíficos son registros de deudas monetarias (Keynes, 1976 [1930]).

Economistas institucionales estadounidenses y europeos (Gardiner, 2004; Goldberg, 2012; Hudson, 1998; Peacock, 2006; Wray, 1990, 1998, 2004, 2012), a la par de teóricos chartalistas (Ingham, 2000, 2004; Innes, 1913, 1914; Knapp, 1924), argumentan que el dinero es un hábito de pensamiento que se transforma en comportamiento institucionalizado, el cual es constituido por prácticas complejas que encarnan nociones de poder y clase. Su significado emana y es construido por representaciones abstractas de valor social (Wray, 2012). Ejemplo de las nociones monetarias de la antigüedad es que —aun en el contexto capitalista— la palabra dinero evoca la abstracción que conlleva la confianza, el compromiso, el deber, la guerra, el honor, la humillación y la obligación, causando entre los individuos involucrados en relaciones monetarias serios acuerdos/desacuerdos.

Al dinero como unidad de cambio le precede una relación social (no cuantificada) de deuda-crédito. La palabra deuda se relaciona con un sentimiento de culpa que conlleva aceptar una responsabilidad a nivel personal. Los orígenes de las deudas monetarias radican en prácticas sociales como el cuidado durante el envejecimiento, la pertenencia a sociedades secretas y el matrimonio. Por igual, el dinero puede acuñarse a través de prácticas antisociales (Graeber, 2011). El dinero es un acto, implica movimiento, energía y acción. El dinero es un acuerdo en el que se requiere la participación

de al menos dos partes que interactúan en un acontecimiento específico (Polanyi *et al.*, 1971).

David Graeber delinea los trazos antropológicos de la deuda y su conexión con el desarrollo y la evolución del dinero. Evidencia histórica demuestra que los orígenes del dinero moderno pueden ser rastreados hasta cambios violentos en el orden social que tomaron lugar miles de años atrás. El antropólogo señala que, “si nos hemos convertido en una sociedad de deuda, es por el legado de guerra, conquista y esclavitud que nunca ha desaparecido completamente. Aún está aquí, enterrado en nuestras más íntimas concepciones de honor, propiedad, [e] inclusive libertad” (Graeber, 2011: 164).

A la par, Randall Wray señala que las primeras obligaciones monetarias han sido multas impuestas por afligimientos y/o lesiones personales, físicas y emocionales. Con el surgimiento de las sociedades jerárquicas, “la práctica de pagar para poder ‘pacificar’ o eliminar las deudas de uno por los daños infligidos a otros parece haber acostumbrado a la población a la noción de medir el valor” (1998: 50).

Las multas de *wergeld* fueron eventualmente convertidas en pagos hechos a un mediador, posiblemente a una autoridad establecida. Los altos impuestos, denominados en cantidades de bultos de granos, fueron demandados a los productores. En la Europa medieval, las autoridades anunciaban el tipo de cambio de los metales a los granos y aceptaban cualquiera de ellos en el pago de impuestos. Se concluye, por lo tanto, que las unidades monetarias se derivan de unidades de peso en lugar de su conversión al valor de metales preciosos.

Dependiendo del grado de ofensa y la región del mundo, el *wergeld*, la práctica de pagar para compensar al otro ha variado. A pesar de estas diferencias, una constante histórica se ha mantenido: la necesidad de generar un instrumento social para aliviar la culpa personal después de un error cometido a otro individuo. El método de alivio emana de las partes involucradas quienes sostienen y/u obedecen un principio básico: sustentar la palabra dada para enmendar una transgresión al prójimo, el impulso humano de cumplir una promesa, de honrar un compromiso.

El sentido de sacrificio y deuda perpetua experimenta transformaciones cuando surge la necesidad de cancelar a este tipo de compromisos. En el ámbito de lo social, el endeudamiento eterno se transforma en gratitud y confianza, emociones humanas que sellan relaciones y garantizan arreglos

dentro de una comunidad o entre comunidades (Graeber, 2011). Relacionado con la naturaleza de las sociedades y su dinero, Alfred Mitchell Innes (1914: 391) puntualiza que “la santidad de una obligación es, de cierta forma, el fundamento de todas las sociedades, no solamente a través de los tiempos, sino a través de las diferentes etapas civilizatorias. La idea de que a aquellos que estamos acostumbrados a llamar salvajes, el crédito es desconocido y que únicamente el trueque es utilizado, es sin fundamento”.

La deuda es la llave que abre la puerta para recorrer el largo camino del origen del dinero moderno que culmina con el pago de impuestos. Este tipo de deuda se traduce en la capacidad estatal de demandar a los ciudadanos el pago de impuestos. Esto es, el dinero representa, políticamente, un fundamento importante del contrato social. Partiendo de esta perspectiva, se le reconoce como la “criatura del Estado” (Innes, 1913; Knapp, 1924), la cual se transforma en unidad de cambio cuando las obligaciones con el Estado son adquiridas y eliminadas con dicho instrumento.<sup>2</sup> Teóricos chartalistas puntualizan que los gobiernos antiguos parecen entender que la acuñación y los impuestos son dos lados de una moneda de prerrogativa real (Hudson, 1998).

En este sentido, el valor monetario de los metales preciosos es establecido por autoridades que lo retoman de una unidad de peso del consumo mensual de necesidades básicas. En la recaudación de impuestos, la coerción juega un papel importante. Una efectiva recaudación fiscal bien podría relacionarse con la génesis de la ciudadanía. Los ciudadanos representan, en sí, un grupo de personas que reconocen la existencia de una autoridad central y, por lo tanto, se comprometen a respetar la directiva estatal a cambio de protección y bienestar. Primordialmente, la unidad de medida representa la promesa de finiquitar una deuda adquirida por medio del contrato social, es el pago que se emite para garantizar el Estado de derecho.

A partir de este punto, para analizar la complejidad que involucra al contrato social de un proceso colonizador existen dos preguntas por considerar en relación con el contexto histórico de los sistemas monetarios:

<sup>2</sup> De acuerdo con Mitchell Innes, “el gobierno por ley obliga a ciertas personas para que se conviertan en sus deudores. El gobierno declara que tal y tal, que importa bienes del extranjero, debe al gobierno tal cantidad por todas sus importaciones, que tal y tal, que es dueño de la tierra, debe al gobierno tal cantidad por hectárea. Este proceso se llama pagar un impuesto, y las personas por lo tanto son forzadas en la posición de deudores del gobierno” (1913: 398).

1) ¿Qué tipo de sistema monetario operaba en el México central del siglo XVI?; 2) ¿cuáles son las características del sistema monetario prehispánico que auspiciaron o impidieron el desarrollo de un sistema monetario de unidad de cambio? Como se evidencia, la teoría chartalista del dinero amplía los horizontes del análisis y hace necesaria la revisión de instituciones prehispánicas brindando la valiosa oportunidad de incrustar el poscolonialismo dentro del estudio de la historia económica de América Latina.

Por motivos de espacio no es posible abordar de forma detallada la cuestión del establecimiento de una autoridad central en el México central prehispánico, por lo que me limito a señalar que durante la época prehispánica el dinero moderno no llegó a dominar las relaciones de intercambio en el México central. Por el contrario, las prácticas de reciprocidad y las perspectivas del eterno endeudamiento se mantuvieron vigentes en los pueblos originarios del México central (Gil-Vásquez, 2012). Durante la época colonial, los sistemas monetarios alternativos continuaron operando específicamente en las comunidades que lograron mantenerse distantes de las prácticas colonizadoras debido a la organización sociopolítica de la Nueva España, que se dividió en la República de Indios y la República de Españoles, esto es, la creación de dos tipos de ciudadanos quienes obedecían lógicas distintas a las del contrato social occidentalizado (Lockhart, 1992; Marino, 2001; Marichal y Marino, 2011).

Es importante señalar que la naturaleza del sistema monetario prehispánico se incrustó en una política económica colonial preocupada por la extracción de metales y recursos naturales para el desarrollo mercantil de Europa continental. Paradójicamente, el último propósito de este sistema de producción lo hizo depender de las instituciones existentes y retrasó el proyecto de nación que implicaba la eficaz recaudación de impuestos de los ciudadanos. Consecuentemente, el dinero en el México central como una institución no evolucionó linealmente, tampoco siguió un patrón secuencial aún después del establecimiento del gobierno colonial, una institución lejos de representar una autoridad soberana y central, la cual los chartalistas apuntan como requisito necesario para incorporar una unidad de cambio en el pago de impuestos (Gil-Vásquez, 2012).

Siguiendo las líneas establecidas, la evolución (no lineal) del dinero como relación social ha sido influenciada por patrones culturales y comportamientos sociales. En el México central prehispánico, el dinero tiene

características específicas, dada la colusión institucional que experimentó a partir del siglo XVI. Fundamentado en un chartalismo poscolonial, la transformación del pago tributario a uno de impuestos requiere un cambio en las relaciones sociales que emanan de las transformaciones que se fraguan en las estructuras jerárquicas con sus mecanismos coercitivos de extracción del excedente (Forstater, 2005).<sup>3</sup> El sistema monetario colonial no penetró por completo la República de los indios, en gran medida, por el reparto de la tierra que permitió la autonomía de las comunidades originarias durante la época colonial (Lockhart, 1992). En la siguiente sección se presentan las características del sistema monetario prehispánico del México central.

### **Reinterpretación histórica: prácticas espirituales y sistemas monetarios en el México prehispánico**

El objetivo de esta sección es proporcionar una síntesis histórica que presente los elementos antropológicos que apuntan a lo que constituye la naturaleza de un sistema monetario que sustenta como principios la solidaridad, la reciprocidad y la deuda eterna. Con el propósito de presentar la contraparte de lo que se clasifica como economía formal, se desarrolla una etnografía institucional desempacando el papel que juegan las instituciones ancestrales. Siguiendo la recomendación de Arturo Escobar, quien considera necesario cambiar el enfoque analítico, menciona que

para entrenarnos a nosotros mismos a ver lo que culturalmente nos han enseñado a omitir, nombradamente, la participación de las prácticas institucionales en la construcción de las prácticas del mundo. La etnografía institucional nos equipa para discernir como inevitablemente vivimos y más aún nos reproducimos a nosotros mismos dentro de espacios sociales y conceptuales que se entretajan, tal como finas telarañas, en la no glamorosa pero efectiva tarea que todo tipo de instituciones ejecutan diariamente (1998: 113).

<sup>3</sup> Mathew Forstater (2005) puntualiza que una de las finalidades de la política económica colonial en África fue demandar que los impuestos fueron pagados en moneda emitida por el gobierno colonizador para exhortar a los africanos a vender su fuerza 'laboral' a cambio de salarios denominados en dicha moneda. El encausamiento de la demanda de las poblaciones subyugadas hacia la moneda emitida por el gobierno aceleraría la transformación del tipo de producción desplazándola de subsistencia a cosecha por efectivo, incrementado la demanda de productos europeos.



En este sentido, me centro en lo que la economía neoclásica califica de irrelevante. Esto es las prácticas que se consideran obstáculos para el desarrollo, las tradiciones ancestrales cuyo núcleo tradicional se reduce a elementos abstractos dispuestos a articularse con valores occidentales que se presumen superiores (Haberman, 1987).

Es en desencuentros culturales del mundo occidental con el no occidental que los hábitos del pensamiento y las prácticas de los pueblos originarios llegan a formar parte de la creación de instrumentos económicos y políticos durante procesos colonizadores. A lo largo de las diferentes etapas, las prácticas ceremoniales sufren una metamorfosis al convertirse en instrumentos efectivos de resistencia, por igual, de asimilación y adaptación.

Partiendo del siglo XII, reconsidero el estudio de una de las civilizaciones que se desarrollaba en la Cuenca de Anáhuac. Los mexicas,<sup>4</sup> popularizados como aztecas, habían heredado una amplia gama de instituciones y patrones culturales que ya se encontraban bien cimentados en Mesoamérica siglos atrás.<sup>5</sup>

Desde tiempos inmemorables, las sociedades mesoamericanas organizaron la cosecha de la tierra por medio de gobernantes que comenzaban a asumir funciones diversas, incluyendo la promoción de la prosperidad agrícola regional. Sociedades jerárquicas y pequeñas provincias se erguían y operaban “permanentemente fijadas por el redondeo eterno del ciclo de la agricultura, animadas por el drama de rituales festivos, la emoción de redadas endémicas de la temporada y hostilidades de menor escala” (Townsend, 1992: 50).

<sup>4</sup> James Lockhart (1982; 1991; 1992) utiliza intercambiamente los términos mexica y nahua para referirse a los pueblos que habitaron la Cuenca de México y pagaban tributo a la Triple Alianza. Los términos incluyen a quienes hablaban una lengua en común: el náhuatl. Evito utilizar el término azteca. El desarrollo del Imperio azteca es un tema debatido en estudios antropológicos, por lo que me alejo de la controversia y retomo la historia básica de los nahuas como una población que comienza su organización social y política sobre el Lago de Texcoco, lugar donde comenzó la construcción de Tenochtitlan.

<sup>5</sup> La historia mesoamericana se divide en cuatro periodos: Arcaico (7000 D. E. - 2000 D. E.), Preclásico o formativo (2000 A. C. - 250 D. E.), Clásico (250, A. C. - 900 D. C.) y Posclásico (900 D. E. - 1521 D. E.). Durante el periodo Preclásico, una revolución urbana tomó lugar con el surgimiento de grandes centros y el desarrollo de nuevas divisiones de clases. Estados consolidados con una diferencia substancial de clase social, conteo largo del calendario anual, del desarrollo de la escritura, escultura, matemáticas, cerámica, y una planeación urbana a gran escala se encuentran en regiones mesoamericanas, lugares en los que las divisiones de clase han sido bien establecidas desde tiempos inmemorables (Wolf, 1959).

Sin tomar en cuenta la complejidad de Mesoamérica, el “descubrimiento de América” se asume desde una tabula rasa; una perspectiva en la que el espectro del desarrollo de un sistema monetario tiene mucho que corregir. La antropología de la Modernidad occidental ignora las instituciones nativas que se entrelazaron con los objetivos del mercantilismo de la época, enfatizando o comprobando la inferioridad de las sociedades existentes. Por igual, dicha antropología, no accidentalmente, incorpora la teoría metalista dentro de la historia monetaria de los pueblos originarios, con el fin de promover el capitalismo como una institución homogénea que ha sido una constante a través del tiempo, esto es, de su universalidad.

En este paradigma disciplinario, el estudio de la época prehispánica y colonial del México central ha generado abundante material al respecto. La perspectiva chartalista, sin embargo, demanda un análisis interdisciplinario. El primer paso es dar una breve revisión a la perspectiva metalista del dinero prehispánico. Para contraargumentar la perspectiva metalista, y siguiendo la línea analítica de Alla Semenova (2011a) para el caso de Grecia, retomo las creencias espirituales de los mexicas con el propósito de determinar la naturaleza del sistema monetario que operaba en el México central antes de la caída de Tenochtitlan.

En relación con el parteaguas civilizatorio que se da por terminado, uno de los tantos mitos diseminados que toma relevancia en el estudio chartalista poscolonial es el “encuentro de los dos mundos” cuyos voceros, primordialmente agentes religiosos, describen en sus crónicas. El “Códice Florentino” describe el primer contacto entre Hernán Cortes y Moctezuma II, en el que se incorpora la experiencia de una comitiva enviada por el emperador a las costas de Veracruz. Se describe a una delegación oficial que ofrece a los arribados asistencia técnica y objetos de exquisita hechura conformados por materiales valiosos.<sup>6</sup> Igualmente, Tendile, un gobernador regional, se describe cumpliendo una solicitud emitida por Hernán Cortes: la entrega de un casco repleto de oro. Asombrados por los finos gestos, la flotilla extrajera no logra comprender el significado de la hospitalidad mexicana.

<sup>6</sup> En la *Historia general de las cosas de la Nueva España*, Bernardo de Sahagun describe que “[e]stos cinco fueron mandados por Moctezuma ir a recibir a Quetzalcóatl, y fueles dado el presente que había de llevar; que fueron piezas de oro, y piedras y joyas, y plumages muy ricas” (1989 [1840]: 20-23).

Desde un enfoque eurocéntrico que interpreta dichos actos como mera sumisión, las cortesías otorgaban únicamente la oportunidad de satisfacer ambiciones moldeadas por los intereses mercantiles de la época. De esta forma, el “encuentro de los dos mundos” no solamente asiste a las crónicas de los frailes a reconstruir, desde una visión occidentalizada, un paradigma que resta en una racionalidad etnocéntrica del comportamiento mexicano, sino que por igual genera un marco teórico que le resta protagonismo a la agencia de los pueblos originarios. El último es relevante en la interpretación de procesos colonizadores que se encuentran ligados al desarrollo de los sistemas monetarios.

Registrado en el “Código Florentino”, cinco décadas antes de la toma de Tenochtitlan, la leyenda de la conquista del Imperio azteca propaga la noción de que los mexicas tenían una percepción divina de los españoles. Hernán Cortes se sitúa como la personificación de Quetzalcóatl (Florescano, 1995). Moctezuma II con su mundo había sucumbido a los caballos y espadas de los europeos (Diamond, 1999). Sin embargo, Anthony Pagden argumenta que “no hay una tradición de preconquista que localice a Quetzalcóatl en este papel, y parece que, por lo tanto, fue elaborada por Sahagún y Motolinía de informantes, quienes ellos mismos, había parcialmente perdido contacto con sus historias tribales y tradicionales” (1986: 467).

En *Seven Myths of the Spanish Conquest*, Matthew Restall (2003) establece que aun si al discurso de bienvenida de Moctezuma II se le da validez, el grato ofrecimiento de su trono puede no necesariamente representar un acto de sumisión. En la cultura nahua, la cortesía es una forma de asegurar dominio. Las respuestas de Moctezuma II son, en realidad, estrategias habituales que intentan someter intereses ajenos. A este punto del análisis, la pregunta que vale la pena subrayar para aclarar el objetivo de esta revisión histórica es la siguiente: ¿qué tiene que ver el “encuentro de los dos mundos” con el desarrollo de un sistema monetario? David Graeber nos proporciona la respuesta señalando que “el término clave aquí es la ‘reciprocidad’, un sentido de equidad, balance, justicia, y simetría, encarnado en [una] imagen de justicia como una serie de escalas” (2011: 91).

De acuerdo con las reglas bélicas de los nahuas, la técnica para pacificar enemigos potenciales es la ofrenda. Los regalos simbolizan fichas (cartas) de expresión de reembolso, y, por lo tanto, de gratitud. Con este esquema, los extraños no se consideran enemigos; a los desconocidos se les presta la

oportunidad de pertenecer a una comunidad que opera por medio de la gratificación humana. Los regalos, como ha sido establecido por Marcel Mauss (2004 [1925]) en *El Regalo: formas y funciones del intercambio en sociedades arcaicas*, representan instrumentos que aseguran que las expresiones de cuidado humanitario y solidaridad sean constantemente reiteradas. En este sistema de pago, las deudas no son consolidadas, debido a que las prácticas recíprocas recrean círculos infinitos de retribución social.

El giro poscolonial del estudio ha tomado forma y orilla a reinterpretar el “encuentro de los dos mundos” tomando en cuenta los lineamientos culturales de ambos participantes. Cimentado en la reciprocidad, Moctezuma II asume que su homólogo lo retribuiría. Sin embargo, en circunstancias de invasión y dominio, el aventurero tomaría una perspectiva distinta fundamentada en la ideología de un sistema monetario en donde el instrumento sería la unidad de cambio. Un tipo de dinero que sustenta interacciones sociales para finiquitar las cuentas sociales, en ocasiones, a través de la traición y la violencia.

Hernán Cortes no iba a ser obligado a reciprocitar las cortesías de Moctezuma II, dada su visión del dinero como institución social, una que había reemplazado el sentido de retribución social con un método preciso de pago capaz de funcionar como unidad de cambio, sobre todo, que sirva como almacén de riqueza y símbolo de estatus social. El “encuentro de dos mundos” es en realidad un desencuentro de principios monetarios.

En el caso pertinente, la diversidad cultural implica el reemplazamiento de un sistema de pago de reciprocidad a uno que opera con una unidad de cambio. Mas allá de la visión mercantilista, la transición implica un profundo cambio ideológico y político que conlleva la confrontación de diferentes paradigmas civilizatorios. Lo anterior está en concordancia con la propuesta de David Graeber (2011), la cual considera que el dinero moderno (como unidad de cambio) involucra desilusión y traición, pero más importante, la consumación de una conquista ideológica, misma que no se ha consumido en las sociedades complejas de la América Latina contemporánea.

### **El mito de la economía nahua: mercados y dinero**

Retomando a los cronistas de la Nueva España, la visión neoclásica de historiadores y antropólogos apunta a que los nahuas del México central

habían desarrollado o estaban en el proceso de establecer principios de propiedad privada, libre mercado, dinero como mercancía y un espíritu empresarial impulsado por la maximización de las ganancias (Berdan, 1982; Davies, 1982, 1987; Hassing, 1985; León -Portilla, 1990 [1963]). Por citar un ejemplo, las descripciones del mercado de Tlatelolco que proporciona Bernal Díaz del Castillo (1963 [1576]) y las interpretaciones de Miguel León-Portilla (1990 [1963]) se han presentado en los estudios antropológicos como testimonios de la magnitud de la actividad comercial prehispánica desde una perspectiva mercantil y eurocéntrica.<sup>7</sup> Las interpretaciones describen mercados similares a los de las ciudades europeas. En ellos, los mercaderes se especializan en la producción de determinados productos, quienes traen las mercancías para ser comercializadas en ferias llamadas tianguis.

Además, en la ausencia de dinero como mercancía existe el trueque entre diferentes clanes. El dinero para facilitar el intercambio existía en forma de púas, granos de cacao y polvo de oro. A los negociantes de la Cuenca de México se les consideraba a la par con los de Europa occidental, quienes se observan intercambiando al igual que comparando mercancías y buscando maximizar sus ganancias. En la gran mayoría de los estudios antropológicos del México prehispánico, el dinero nahua funciona como medio de intercambio que fácilmente elimina el problema de la doble coincidencia de deseos entre consumidores, tal y como lo señala la escuela metalista.

Por ejemplo, James Lockhart (1992) argumenta que, a pesar de que en Mesoamérica existía la ausencia de monedas de metal como medio de intercambio, la moneda existía. Miguel León-Portilla (1962; 1990 [1963]; 2003) determina que artefactos de cobre, cuentas de rosarios y pequeñas bolsas de tela llenas de polvo de oro sirvieron como medios de intercambio y reitera el surgimiento del dinero en las transacciones comerciales. Esto es, en Tenochtitlan, el trueque aparece primero, seguido por el dinero como medio de intercambio y posteriormente el crédito en el periodo colonial.

La aplicación de la teoría neoclásica en el estudio antropológico de las sociedades prehispánicas del México Central aísla las instituciones sociales,

<sup>7</sup> “Conocemos por los mercaderes de oro y plata y piedras ricas, y plumas y mantas y cosas labradas y otras mercaderías, esclavos y esclavas: digo que traían tantos a vender a aquella gran plaza como traen los portugueses los negros de Guinea [...]. Luego estaban otros mercaderes que vendían ropa más basta, de algodón, e otras cosas de hilo torcido, y cacahuateros que vendían cacao; y de esta manera estaban cuanto géneros de mercaderías hay en toda la Nueva España” (Díaz-del Castillo (1983 [1632]: 256-256).

políticas y culturales en la construcción de un paradigma para analizar los sistemas monetarios de la época prehispánica. Para Miguel León-Portilla (2003), el dinero es una criatura del mercado, no del Estado. En esta coyuntura, la Triple Alianza<sup>8</sup> representa un imperio tiránico enfocado en la extracción del tributo y la explotación de los recursos naturales y la producción de las regiones subyugadas para orquestar rituales de sacrificios humanos. Es en este punto que la noción del dinero como relación social vislumbra la complejidad del sistema monetario que opera en el México prehispánico, mismo que establece una ideología peculiar que demuestra, intermitentemente, la importancia de la noción de la cancelación de la deuda eterna en el establecimiento de un sistema monetario.

El papel que el dinero juega en la sociedad prehispánica del México central es distante del papel que se le adjudica a la sociedad que asumen los cronistas españoles (Díaz del Castillo, 1983 [1576]; Sahagún, 1989 [1840]).<sup>9</sup> El dinero no es representado por un objeto que eficazmente acelera el trueque. El dinero como unidad de cambio aparece una vez que las obligaciones sociales son cuantificadas y pagadas en su totalidad.<sup>10</sup>

El dinero se genera y multiplica con la cuantificación de las obligaciones entre personas, o entre ellas y el Estado. En lo que se relaciona al comercio, el dinero es una tecnología (un quehacer metodológico) que genera relaciones sociales de corto plazo comprometidas únicamente con el interés propio del mercado: el individuo. Esto es, las relaciones mercantiles tienen determinados objetivos y destruyen a su paso el sentido comunitario.

<sup>8</sup> El nacimiento de la Triple Alianza se logra a través de la capacidad de los mexicas de tener bajo su control las provincias de los alrededores. El patrón de expansión de la Triple Alianza demuestra la relevancia que tiene la recolección y el incremento del tributo para el control de la población. El pago del tributo como método de control expandió las fronteras de la Triple Alianza a la región Huasteca, los estados de Guerrero, Oaxaca, el Istmo de Tehuantepec, la frontera Chichimeca y Guatemala. En estas regiones los programas de infraestructura económica y religiosa se fundaron.

<sup>9</sup> Randall Wray escribe “la heterodoxia argumenta que la economía tiene que ver con el estudio de las interacciones institucionalizadas entre humanos y entre humanos y la naturaleza. La economía es un componente de la cultura, o más específicamente, un proceso de vida material de una sociedad. Como tal, la economía substantiva no puede ser abstraída de las instituciones que ayudan a moldear sus procesos; y el problema substantivo no es el formal de elección, pero un problema sobre producción y distribución” (2012: 1).

<sup>10</sup> David Graeber puntualiza lo siguiente: “lo que ahora llamamos dinero virtual llegó primero. Las monedas llegaron mucho después, y su uso únicamente se expandió desigualmente, nunca reemplazó completamente los sistemas de crédito. El trueque, en cambio, aparece extensivamente como un subproducto accidental al uso de la moneda o al uso del dinero de papel (o fiduciario)” (2011: 40).

Políticamente, el dinero establece una nación, la cual es constituida por un grupo de personas quienes comparten un gobierno y en compensación reciben la ciudadanía, quienes sostienen el contrato social por medio del pago de impuestos. Por lo tanto, el dinero que describen los chartalistas llega a ser un instrumento social homogeneizante. La unidad de cuenta desmantela la noción de retaliación equivalente y provee un sentido permanente de justicia debido a que “el dinero es un instrumento que facilita la cuantificación de los bienes, por igual, de las interacciones sociales”. En este proceso, las instituciones políticas determinan la transformación de obligaciones que se perciben como eternas en deudas cuantificadas de corto plazo.

Con base en su capacidad de ejercer coerción por medio del contrato social, el Estado reconoce deudas entre sujetos y de estos con el Estado. La autoridad estatal opera ya sea bajo principios autoritarios o democráticos fundamentando las obligaciones contractuales. Un proceso de monetización dicta o exige el reemplazamiento de las obligaciones sociales propio de las sociedades ancestrales, con la necesidad de cancelar deudas. El dinero como unidad de cambio desvanece los niveles de cohesión social que existen entre individuos en una sociedad y se ocupa con el cumplimiento de un contrato mercantil.<sup>11</sup>

La confianza social en el dinero se mide contra la única institución que se asume que no faltará en el compromiso del pago de una deuda. El Estado es el único capaz de generar la confianza al aceptar una unidad de cambio en el pago de todas las deudas que se le adjudican a su existencia. Contrastando esta transición necesaria para la existencia del dinero como unidad de cambio, en la siguiente sección nos adentramos a las creencias espirituales de los mexicas, instituciones relevantes para el restablecimiento de una filosofía que bien podría hacer semblanza a los principios actuales de los pueblos originarios.

### **El espiritualismo mexica: el sentido humano del endeudamiento**

Los nahuas convivían en una estructura social que les da peso a instituciones de tipo ceremonial. Su pensamiento filosófico es representado por pensa-

<sup>11</sup> “El valor de la unidad de cambio de la moneda no es una medida de valor de un objeto, pero la medida de la confianza depositada en otro ser humano [...] un sistema uniforme de pago para medir crédito y deuda, y que este sistema se mantenga estable a través del tiempo” (Graeber, 2011: 50).

dores que se enfocan en dar respuesta a una pregunta principal: ¿cómo lograr estabilidad y balance en un mundo efímero? (León-Portilla, 1990 [1963]). La visión nahua del mundo está marcada por una tendencia a enfocarse en el proceso de transformación, al tiempo que emergen deidades que luchan por encontrar una fórmula mágica para construir un mundo estable.<sup>12</sup> El cambio es lo único constante. El universo no se mantiene estable y experimenta destrucciones y creaciones repetitivas, la estabilidad únicamente se logra momentáneamente. Para los nahuas, los mundos independientes están marcados por el dominio de un sol diferente y una comida clave. Eventualmente, cada mundo se destruye por un elemento diferente poniendo fin al proceso de transformación humana.

En una secuencia de cuatro soles, los mexicas agregan un quinto con un mito único, el cual constituye la ideología de su hegemonía en la región. El mito expone tres temas principales. Cada uno describe una transición entre la naturaleza divina, lugar en el que las fuerzas transhumanas depositan regalos a los seres humanos de quienes se espera puedan corresponder a éstos. Por citar un ejemplo, Quetzalcóatl otorga a la humanidad el regalo de la vida a través del autosacrificio. Por lo tanto, los seres humanos están obligados a ser recíprocos con los dioses; el regalo de la sustancia de la vida debe ser saldado. Lo último constituye la creencia que establece el sentido humano de eterno endeudamiento. Los mitos que proporcionan una explicación a la reproducción de los seres humanos se enfocan en el proceso de nacimiento, crecimiento y muerte, seguido del sacrificio para asegurar el renacimiento y la renovación.<sup>13</sup>

El tlatoani es responsable de hacer ofrendas esenciales para recrear la sustancia de la vida. La incertidumbre que causa la existencia después de la vida se tranquiliza aceptando una vida etérea. La única forma de asegurar

<sup>12</sup> Los mexicas creían que los dioses usaban un taladro de fuego para insertar una fuerza animada espiritual llamada tonalli en un niño poco antes del nacer. “Este componente del tonalli es depositado en una persona, pero no es en sí misma personal —puede ser sacudida del cuerpo en una ‘pérdida de alma’ puede ser transferida a alguien más—” (León-Portilla, 1990 [1963]: 119).

<sup>13</sup> En 1524, los relatos de los interlocutores nahuas establecen lo siguiente (León-Portilla, 1990 [1963]: 28): “los dioses nos dieron todo lo que uno toma y come, eso que preserva la vida, el maíz, el frijol, el amaranto, la chía. Ellos son los que piden el agua, la lluvia, a través de los cuales las cosas crecen la tierra”. Relacionado, Bruno Theret argumenta que “en el origen del dinero tenemos una representación de la muerte como un mundo invisible, antes y después de la vida —una representación que es la producción de la función simbólica propia de las especies humanas, la cual prevé el nacimiento como una deuda original incurrida por todo hombre. Una deuda que se debe al poder cósmico desde el cual la humanidad emana—” (1999: 60).



su continuidad es por medio del “pago de esta deuda, la cual nunca se asentará en la tierra —porque el reembolso está lejos de alcance—, toma la forma de sacrificios, los cuales, para reponer el crédito de aquellos que se encuentran vivos, hacen posible la prolongación de la vida y hasta en ciertos casos pueden lograr la eterna unión con los dioses” (León-Portilla, 1990 [1963]).

Este sentido de reciprocidad no puede ser correspondido sólo con la existencia humana sobre la tierra, el sentido emancipador se encuentra al final del ciclo de vida, dado que la muerte en sí es el precio simbólico que se paga a cambio de la vida. Desde esta perspectiva, ninguna unidad de medida puede finiquitar el complejo adeudo que implica consolidar la ansiedad de perder el placer que genera la vida.

Con base en la noción de la deuda eterna para redimir la vida, los mitos entierran el valor de los mexicas en la guerra por medio de la propaganda del sacrificio, al mismo tiempo, enmascaran las razones materiales del Estado, tal como el intento de ocupar la tierra, asegurando el aumento del flujo de tributo (Ingham, 1984).

Más que funcionar como un instrumento, el propósito primordial del pago de tributo fue cumplir con una solicitud espiritual, aunque insignificante a nivel individual la humanidad juega un papel importante en el aseguramiento de completar el ciclo de vida. Al capturar una víctima para el sacrificio humano, el captor transfiere una porción de la impersonalizada fuerza de la víctima llamada *tonalli* hacia sí misma/mismo. El ritual del sacrificio, de acuerdo con Cecilie Klein, es “una deuda simbólica que sustituye a la cosa [esencia] real y, como tal, funciona como un pago de deuda hecho a cambio de una vida continua” (1987: 297).

En conjunto, las creencias de los mexicas juegan un papel primordial en el establecimiento de instituciones económicas y políticas. Eric Wolf, respetado antropólogo marxista, argumenta lo siguiente:

El práctico negocio de obtener comida iba de la mano con un sentido de deuda, periódica, ritmo y recurrencia cíclica, y con la noción de permanencia en la tierra. Con una percepción circular, mientras más cambien las cosas más se mantienen igual y la búsqueda continua de incrementar los recursos y los bienes para su demostración en extravagantes ceremonias, al igual que víctimas de sacrificio, para [poder] asegurar la reciprocidad entre la humanidad y los dioses. Para los nahuas, la interacción de la humanidad con la naturaleza fue de significativa

profundidad, y afirmada por medio de un calendario de festividades ejecutadas en una red de lugares sagrados establecidos en diferentes ciudades (1959: 108).

Los mexicas traen lo sagrado a la cotidianidad. Las creencias espirituales son instrumentales en la búsqueda de la praxis que pueda saciar las fuerzas espirituales de las que la vida depende. Si las fuerzas divinas permiten las cosechas y la población crece, lo divino tiene que ser recompensado a través del sacrificio transformativo.

En náhuatl, *nextlahualiztli* es el acto de sacrificio a los poderes divinos, es también la palabra para pago. Los elementos transferidos en esta transacción son *nextlahualtin*, estos son pagos (López-Austin, 1980). Una vez que esta noción ceremonial se introduce en el pragmatismo de las instituciones prehispánicas, es claro que los nahuas no practican el trueque entre clanes autosuficientes. Su objetivo es la creación de símbolos, la producción de la comida y el establecimiento de reglas sociales que aseguren la continuidad de su existencia a nivel comunitario, no individual.

Por lo tanto, el sistema tributario es el mecanismo utilizado para lograr estas metas, no el fiscal. La pacificación de los miedos generados por el sentimiento de perder el regalo máspreciado otorgado por las fuerzas divinas —la vida— ha garantizado a los mexicas que la existencia humana continuará por al menos durante un periodo de 52 años. Este calendario marca el nuevo comienzo. La celebración del Fuego Nuevo representa una ceremonia ritualista que simboliza la oportunidad de reiniciar un nuevo ciclo.

## Conclusiones

Las prácticas ceremoniales que simbolizan relaciones de eterno endeudamiento entre los humanos y las fuerzas espirituales constituyen la energía que se encuentra detrás de la expansión política de la Triple Alianza. Friedrich Katz (1969) apunta que el gobierno de la Triple Alianza llegó a ser centralizado con un sacerdocio más especializado y jerárquico hasta los últimos años de su existencia, similar al que John Henry (2004) describe para el caso de Egipto. En cierto punto, los sacerdotes del México prehispánico se encontraban a cargo de organizar y officiar rituales públicos que se coordinan por medio de un calendario que agenda la secuencia de las estaciones

ambientales, el llamado y la rotación de grupos asignados a trabajos públicos, la ejecución de tareas de horticultura y la coordinación de los tianguis.<sup>14</sup> Sacerdotes y gobernantes trabajan de la mano y dan la apariencia de ejercer control sobre los fenómenos naturales.<sup>15</sup> Socialmente, estos rituales —que prácticamente involucran la redistribución del excedente de los diferentes municipios (*altépetl*)<sup>16</sup> y el tributo— pueden determinar un grado de certeza e incertidumbre que carga a la existencia de alguna forma de controlar el destino de la humanidad (Berdan, 1982).

En referencia, Geoffrey Ingham puntualiza lo referente al dinero como relación social: “la deuda primordial [...] es aquella adquirida por el vivo a la continuidad y durabilidad de la sociedad que asegura la existencia individual” (2000: 78). La cuantificación de esta deuda requiere la transformación de un conjunto organizado de creencias y prácticas dirigidas por un aparato político gubernamental. Una institución política centralizada es la única capaz de garantizar que el pago de la eterna deuda humana a lo divino sea finiquitado. De esta manera, una comunidad no se ocupará en reciprocarse entre sus miembros, dado que el pago de los impuestos garantizaría el respeto al Estado de derecho, con sus obligaciones y privilegios.

En el México prehispánico central, al arribo de los aventureros occidentales, ya se habían establecido una formación de coaliciones políticas y prácticas religiosas regidas por la ideología de la deuda eterna. Estos incluían varios canales tributarios que asistían a los mexicas en el establecimiento de su dominio regional. Las alianzas políticas servían como instrumentos

<sup>14</sup> Los tianguis se organizaban en lugares y fechas específicas. Los precios de los productos estaban fijos y los medios de pago establecidos. La conducta social era vigilada y regulada. Por ejemplo, los precios de cacao importado para ser vendido en los tianguis eran primero anunciados a los representantes de la Triple Alianza y después al público (Lockhart, 1992). Los oficiales de los *altépetl* consideraban la supervisión de la actividad comercial como un deber oficial de la Triple Alianza.

<sup>15</sup> “El control del tiempo colocaba en las manos de las elites gobernantes un instrumento importante de coordinación social y control, y apoyaba a los especialistas religión quienes podrían interpretar estas estimaciones como directivos cósmicos para ordenar las actividades humanas en el tiempo y el espacio” (Berdan, 1982: 162).

<sup>16</sup> John Lockhart (1992) establece que el *altépetl* constituía el corazón de las organizaciones políticas y sociales. El *altépetl* hace referencia una comunidad que tiene dominio sobre un territorio dado, esto es, una entidad soberana comparada en tamaño a las ciudades a las antiguas ciudades mediterráneas. La parte constituyente de un *altépetl* fue el *calpulli*, la cual representaba el microcosmos de un *altépetl*. Cada *calpulli* fue inicialmente un tipo de clan unido por lazos familiares. Las prácticas étnicas y religiosas de los *altépetl* y *calpullis* eran generalmente respetadas por la Triple Alianza. Instituciones que mantuvieron su independencia, aun así incorporadas a un todo político por redes tributarias.

para definir la naturaleza de las relaciones sociales que se suscitaban en el ámbito de la convivencia y la producción. La conexión con pueblos aledaños que compartían una lengua en común —el más importante enlace entre la Triple Alianza— y la naturaleza del emergente sistema monetario estaba estrictamente ligado con prácticas que abrazaban una ideología con principios comunitarios y solidarios. Antes de 1519, se concluye que en el México central prehispánico operaban extensas redes tributarias que intercambiaban prácticas culturales y religiosas, mismas que se utilizaron para operar un sistema tributario que no demandaba la cancelación de la deuda eterna y, por lo tanto, la creación de una unidad de cambio.

Durante la época colonial, la transición de tributo a impuesto, de reciprocidad a unidad de cambio, fue inconclusa dada la autonomía otorgada a los pueblos originarios del México Central por las políticas peculiares de la Nueva España. Mismos que de una forma u otra, y a diferente grado, continuaban operando bajo una ideología que se cobija en la reciprocidad y los principios de la impagable deuda a las fuerzas divinas.

## Fuentes

BERDAN, FRANCES

1982 *The Aztecs of Central México: An Imperial Society. Case Studies in Cultural Anthropology*. Nueva York: Holt, Rinehart & Winston.

DAVIES, NIGEL

1987 *The Aztec Empire: The Toltec Resurgence*. Oklahoma: University of Oklahoma Press.

1982 *The Aztecs: A History*. Oklahoma: University of Oklahoma Press.

DIAMOND, JARED

1999 *Guns, Germs, and Steel: The Fates of Human Societies*. Nueva York: W.W. Norton and Company.

DIAZ DEL CASTILLO, BERNAL

1983 *Historia verdadera de la conquista de la Nueva España*. México: Patria [1632]

1963 *The Discovery and Conquest of Mexico*. Traducción e introducción de J.M. Cohen. Nueva York: Penguins Classics [1576].

ESCOBAR, ARTURO

1998 “Power and Visibility: Development and the Invention and Management of the Third World”, *Cultural Anthropology* 3, no. 4: 428-443.

1995 *Encountering Development: the Making and Unmaking of the Third World*. Princeton: Princeton University Press.

2012 “Preface to the 2012 Edition”, en *Encouraging Development: The Making and Unmaking of the Third World*. Princeton y Oxford: Stanford University Press.

FANON, FRANTZ

2008 *Black Skins, White Masks*. New York: Grove Press [1952].

FLORESCANO, ENRIQUE

1995 *El mito de Quetzalcóatl*. México: Fondo de Cultura Económica.

FORSTATER, MATHEW

2005 “Taxation and Primitive Accumulation: The Case of Colonial Africa”, *The Capitalist State and its Economy: Democracy and Socialism Research in Political Economy* 22: 51-65.

GARDINER, GEOFFREY

2004 “The Primary of Trade Debts in the Development of Money”, en Randall Wray, ed., *Credit and State Theories of Money: The Contribution of A. Mitchell Innes*. Reino Unido: Edward Elgar, 79-98.

GIL-VÁSQUEZ, KAROL

2012 “The Historical Transformation of Indigenous and Colonial Institutions of Central México: The State and Monetary Systems”, Tesis de doctorado en Economía, Universidad de Missouri-Kansas, en <<https://mospace.umsystem.edu/xmlui/bitstream/handle/10355/35510/GilVasquezHisTraInd.pdf?sequence=1>>.

GOLDBERG, DROR

- 2012 “The Tax-foundation Theory of Fiat Money”, *Economic Theory* 50, no. 2 (junio): 489-497.

GRAEBER, DAVID

- 2011 *Debt: The First 5,000 Years*. Nueva Jersey: Melvillehouse.

HABERMAN, JURGEN

- 1987 *The Philosophical Discourse of Modernity*. Cambridge: MIT Press.

HASSING, ROSS

- 1985 *Trade, Tribute, and Transportation: The Sixteenth-Century Political Economy of the Valley of México*. Oklahoma: University of Oklahoma Press.

HENRY, JOHN

- 2004 “The Social Origins of Money: The Case of Egypt”, en Randall Wray, ed., *Credit and State Theories of Money*. Reino Unido: Edward Elgar Companion.

HUDSON, MICHAEL

- 1998 The Archeology of Money: Debt versus Barter Theories of Money's Origins, en Randall Wray, ed., *Credit and State Theories of Money*. Reino Unido: Edward Elgar Companion.

INGHAM, GEOFFREY

- 2004 “The Emergence of Capitalist Credit Money”, en Randall Wray, ed., *Credit and State Theories of Money*. Reino Unido: Edward Elgar Companion.
- 2000 “‘Babylonian Madness:’ On the Historical and Sociological Origins of Money”, en John Smithin, ed., *What is Money?* Londres: Routledge, 16-41.

INGHAM, JOHN

- 1984 “Human Sacrifices at Tenochtitlan”, *Comparative Studies in Society and History* 26 (julio): 379-400.

INNES, ALFRED MITCHELL

- 1914 “The Credit Theory of Money”, *Banking Law Journal* (enero): 151-68.  
1913 “What is Money?”, *Banking Law Journal* (mayo): 377-408.

INSTITUTO NACIONAL DE LOS PUEBLOS INDÍGENAS

- 2019 “Purhépechas – Etnografía”, *Atlas de los Pueblos Indígenas de México*, en <[http://atlas.inpi.gob.mx/?page\\_id=5178](http://atlas.inpi.gob.mx/?page_id=5178)>, consultada el 20 de noviembre de 2020.

KATZ, FRIEDRICH

- 1969 *Situación social y económica de los aztecas durante los siglos XV y XVI*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

KEYNES, JOHN MAYNARD

- 1976 *A Treatise on Money*. Londres: Macmillan [1930].

KLEIN, CECELIA

- 1987 “The Ideology of Autosacrifice at the Templo Mayor”, en Elizabeth Boone, ed., *The Aztec Templo Mayor*. Wasington D. C.: Dumbarton Oaks, 293-370.

KNAPP, GEORG FRIEDRICH

- 1924 *The State Theory of Money*. Londres: Macmillan.

LEÓN-PORTILLA, MIGUEL

- 2003 *Obras de Miguel León Portilla*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.  
1990 *Aztec Thought and Culture: A Study of the Ancient Náhuatl Mind*. Oklahoma: University of Oklahoma Press [1963].  
1962 *The Broken Spears: The Aztec Account of the Conquest of México*. Boston: Beacon Press.

LOCKHART, JAMES

- 1992 *The Nahuas after the Conquest*. California: Sandford University Press.  
1991 “Nahuas and Spaniards: Post Conquest Central Mexican History and Philology”, en *Nahuatls Studies Series*. California: Standford University Press.

- 1982 “Views of Corporate Self and History in Some Valley of México Town, Late Seventeenth and Eighteenth Centuries”, en George A. Collier, Renato Rosaldo y John Wirth, eds., *The Inca and Aztec states*. Nueva York: Academic Press, 367-393.
- 1972 “The Social History of Colonial Latin América: Evolution and Potential”, *Latin American Research Review* 7, no. 1: 16-45.

LÓPEZ-AUSTIN, ALFREDO

- 1980 *Hombre-Dios: religión y política en el mundo náhuatl*. México: Universidad Nacional de México.

MARICHAL, CARLOS y DANIELA MARINO

- 2011 *De colonia a nación. Impuestos y política en México*. México: El Colegio de México.

MARINO, DANIELA

- 2001 “El afán de recaudar y la dificultad en reformar el tributo indígena de la Nueva España tardo colonial”, en Carlos Marichal y Daniela Marino, eds., *De colonia a nación: impuestos y política en México*. México: El Colegio de México.

MAUSS, MARCEL

- 2004 *El regalo: formas y funciones del intercambio en sociedades arcaicas*. Buenos Aires: Katz [1925].

MIGNOLO, WALTER

- 1999 *Local Histories/Global Designs: Coloniality, Subaltern Knowledges and Border Thinking*. Nueva Jersey: Princeton University Press.

NAVARRETE-LINARES, FEDERICO

- 2008 “Los pueblos indígenas de México: pueblos indígenas del México contemporáneo”, *CNI*, en <[http://www.cdi.gob.mx/dmdocuments/monografia\\_nacional\\_pueblos\\_indigenas\\_mexico.pdf](http://www.cdi.gob.mx/dmdocuments/monografia_nacional_pueblos_indigenas_mexico.pdf)>, consultada el 5 de marzo de 2020.



PAGDEN, ANTHONY

1986 *The Fall of Natural Man: The American Indian and the Origins of Comparative Ethnology*. Cambridge: Cambridge University Press.

PEACOCK, MARK

2006 “The Origins of Money in Ancient Greece: The Political Economy of Coinage and Exchange”, *Cambridge Journal of Economics* 30 (julio): 637-50.

POLANYI, KARL

1968 *Primitive, Archaic and Modern Economies: Essay of Karl Polanyi*, editado por George Dalton. Boston: Beacon Press.

POLANYI, KARL, CONRAD ARENSBERG y HARRY PEARSON

1971 *Trade and Markets in Early Empires*. Washington D. C.: Henry Regnery Company.

QUIJANO, ANIBAL

2000 “Coloniality of Power Eurocentrism and Latin América”, *Nepantla: View from South* 1, no. 30: 533-80.

RESTALL, MATTHEW

2003 *Seven Myths of the Spanish Conquest*. Oxford: Oxford University Press.

SAHAGÚN, BERNARDINO DE

1989 *Historia general de las cosas de la Nueva España*. Utah: University of Utah Press [1840].

SAID, W. EDWARD.

1978 *Orientalism*. Nueva York: Pantheon.

SEMENOVA, ALLA

2011a “The Origins of Money: Evaluating Chartalist and Metallist Theories in the Context of Ancient Greece and Mesopotamia”, Tesis de doctorado, Universidad de Missouri-Kansas City, en <<https://mospace.umsystem.edu/xmlui/handle/10355/10843>>.

2011b “Would you Barter with God? Why Holy Debts and not Profane Markets Created Money”, *American Journal of Economics and Sociology* 79, no. 20 (april): 376-400.

SPIVAK, GAYATRI CHAKRAVORTY

1988 “Can the Subaltern Speak?”, en Cary Nelson y Lawrence Grossberg, eds., *Marxism and the Interpretation of Culture*. Illinois: University of Illinois Press.

THERET, BRUNO

1999 “The Socio-Political Dimensions of the Currency: Implications of the Transition to the Euro”, *Journal of Consumer Policy* 22, no. 19 (june): 51-79.

TOWNSEND, RICHARD

1992 *The Aztecs*. Nueva York: Thames and Hudson.

WOLF, ERIC

1959 *Sons of the Shaking Earth*. Chicago, Illinois: The University of Chicago Press.

WRAY, RANDALL

2012 “Introduction to an Alternative History of Money”, Working Paper No. 717, en <[http://www.levyinstitute.org/pubs/wp\\_717.pdf](http://www.levyinstitute.org/pubs/wp_717.pdf)>.

2004 *Credit and State Theories of Money*. Reino Unido: Edward Elgar.

1998 *Understanding Modern Money: The Key to Full Employment and Price Stability*. Reino Unido: Edward Elgar.

1990 *Money and Credit in Capitalist Economies: The Endogenous Money Approach*. Reino Unido: Edward Elgar.

## SOBRE LOS AUTORES

**Claudia Maya López.** Doctora en Economía por la UNAM; maestra en Finanzas por la Facultad de Contaduría y Administración de la misma universidad, y maestra en Economía por la Universidad de Missouri, Kansas City. Pertenece al Sistema Nacional de Investigadores y fue responsable del proyecto PAPIIT: “Reconfiguración bancaria, circuitos monetarios e innovación financiera: nuevos procesos de la financiarización en América del Norte”, patrocinado por la Dirección General de Apoyo al Personal Académico, también de la UNAM. Actualmente se desempeña como investigadora en el Centro de Investigaciones sobre América del Norte de la UNAM, además de ser profesora de licenciatura y posgrado en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. Asimismo, es autora del libro *Financiarización, securitización y crisis: la experiencia estadounidense* (2020) y de múltiples artículos y capítulos en libros en México y en el extranjero.

Correos electrónicos: <clmaya@unam.mx>; <cemr6f@gmail.com>.

**Monika Meireles.** Licenciada en Economía por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de São Paulo; tiene una maestría en Integración de América Latina en el Programa de Posgrado en Integración de América Latina de la misma institución, así como un doctorado en Estudios Latinoamericanos por la Universidad Nacional Autónoma de México; es investigadora de la Unidad de Economía Fiscal y Financiera del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, integrante del Sistema Nacional de Investigadores del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología de México, con el nivel I, y académica responsable del proyecto “Finanzas trasfiguradas e implicaciones para el desarrollo: metamorfosis de los actores financieros en economías emergentes” (PAPIIT IN302020), de la Dirección General de Apoyo al Personal Académico en la misma institución. Es autora del libro *Crónicas económicas: finanzas y desarrollo al por menor* (2019). En ese mismo año recibió el reconocimiento “Distinción Universidad Nacional para Jóvenes Aca-

démicos” en el área de Investigación en Ciencias Económico-Administrativas. Correo electrónico: <momeireles@hotmail.com>.

**Derzu Daniel Ramírez Ortiz.** Profesor-investigador de tiempo completo de Relaciones Internacionales y profesor de asignatura de Comercio y Estrategia Internacional en la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla (UPAEP). Internacionalista, doctor en Ciencias Políticas y Sociales por la UNAM y maestro en Estudios de Norteamérica por la Universidad de las Américas (UDLAP). Sus líneas de investigación son la economía política de las finanzas internacionales, así como la política exterior de Estados Unidos y México. ORCID: 0000-0002-5060-6436.

Correo electrónico: <derzudaniel.ramirez@upaep.mx>.

**Vania López Toache.** Doctora en Economía por la Facultad de Economía y maestra en Finanzas por la Facultad de Contaduría y Administración, ambas con mención honorífica en la UNAM. Participó en una estancia de Investigación en la Universidad Complutense de Madrid y en otra estancia posdoctoral en la Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa. Actualmente, se desempeña como profesora-investigadora de tiempo completo en la Facultad de Economía en la licenciatura en Finanzas, en el doctorado en Economía Política del Desarrollo y en el de Economía Social Solidaria de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP). Perteneció al Sistema Nacional de Investigadores, nivel I.

Correo electrónico: <vania.lopez@correo.buap.mx>.

**Aurora Marcial Flores.** Doctora en Economía por la UNAM, maestra en Estudios Sociales-Economía Social y licenciada en Economía por la UAM Iztapalapa. Realizó una estancia posdoctoral en el programa de Doctorado en Estudios Sociales de la UAM Iztapalapa y pertenece al Sistema Nacional de Investigadores, nivel candidata a investigadora nacional. Es miembro de la Red Temática de Investigación de Conacyt: Innovación y Trabajo en la Industria Automotriz de México (Red ITIAM) y de la red académica global para el estudio de la Industria Automotriz GERPISA. Actualmente, se desempeña como docente en la Universidad Rosario Castellanos de la Ciudad de México, imparte cursos en el Diplomado Mercados Financieros y Análisis de Riesgos y Diplomado en Proyectos de Inversión del Centro de Educación

Continúa de la Facultad de Economía de la UNAM. Sus líneas de investigación se centran en la inversión extranjera directa, industria automotriz, financiarización, política monetaria y relaciones laborales.

Correo electrónico: <auroramarcial@hotmail.com>.

**Roberto Soto Esquivel.** Doctor en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México. Actualmente es Docente-Investigador de la Unidad Académica en Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas (UAZ). Realizó una Estancia Posdoctoral en el Centro de Estudios de administración de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM. Miembro de la Red Iberoamericana de Estudios del Desarrollo (RIED) y de la de economía fiscal, financiera y monetaria, así como del Sistema Nacional de Investigadores Nivel I. Su línea de investigación general es la economía financiera y las particulares son las microfinanzas y el análisis del sector financiero internacional.

Correo electrónico: <rosoes2008@gmail.com>.

**Teresa Lizeth Alanis Gutiérrez.** Doctora en estudios del desarrollo en la Unidad Académica en Estudios del Desarrollo, Universidad Autónoma de Zacatecas. Posdoctorante en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. Correo electrónico: <lizi4\_zil@hotmail.com>.

**Elizabeth Guadalupe Concha Ramírez.** Profesora-Investigadora de la Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Iztapalapa. Profesora de asignatura “B” definitiva en la materia de Finanzas Bancarias, en la Facultad de Economía, UNAM. Doctora en Economía por la Facultad de Economía, UNAM. Ha apoyado en diversos proyectos de investigación sobre perspectivas económicas y financieras de las grandes empresas en México y de economía nacional e internacional. Ha realizado diversos trabajos sobre los temas de banca comercial y de desarrollo, grandes empresas, minería y desarrollo; y participado como ponente y organizadora en seminarios. Correo electrónico: <egcr@xanum.uam.mx>.

**Mario Seccareccia.** Profesor Emérito del Departamento de Economía de la Universidad de Ottawa, donde desde 1978 se desempeñó como profesor de tiempo completo hasta su retiro en 2018; impartió cursos de macroeco-

nomía, teoría monetaria, historia del pensamiento económico, historia económica, entre otros. Autor de alrededor de 130 artículos académicos en revistas científicas o capítulos de libros, y ha sido autor o editor de una docena de libros. Editor o coeditor aproximadamente 50 números de revistas especializadas, con temas interdisciplinarios y en áreas de la economía política. Profesor visitante en varias universidades en Francia (Université de Bourgogne, Université de Grenoble, Université Paris 13 y Université Paris-Sud) y México (Universidad Nacional Autónoma de México). Es investigador asociado del Canadian Centre for Policy Alternatives y, desde 2004, editor del *International Journal of Political Economy*, revista interdisciplinaria publicada por Taylor & Francis enfocada en temas de política nacional e internacional. Ganador del premio Galbraith en economía en 2021 otorgado por la organización Progressive Economics Forum. Es doctor en economía por la Universidad de McGill.

Correo electrónico: <mseccare@uottawa.ca>.

**Guillermo R. Matamoros Romero.** Candidato a doctor en economía por la Universidad de Ottawa. Es autor de alrededor de 5 artículos académicos en revistas científicas y libros especializados en temas de política monetaria, distribución del ingreso y desarrollo económico. Ganador del premio Jesús Silva-Herzog en 2018 sobre investigación económica (versión revista *Problemas del Desarrollo*). Ganador del premio 2021 al mejor ensayo a nivel posgrado otorgado por el Progressive Economics Forum. Es maestro y licenciado en economía por la Facultad de Economía de la UNAM.

Correo electrónico: <Guillermo.Matamoros@uottawa.ca>.

**Oliver Santín Peña.** Doctor en Ciencias Políticas y Sociales por la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM (2008), maestro en Estudios en Relaciones Internacionales por la misma facultad (2002) y licenciado en Estudios Latinoamericanos por la Facultad de Filosofía y Letras, UNAM (1997). Llevó a cabo una estancia de posdoctorado en Sociología con apoyo del Conacyt (2009-2010) en la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), en el Posgrado de Sociología del Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI) nivel I. En 2011, se incorporó al CISAN como investigador con el proyecto “Sucesión y balance de poder en Canadá (1980-2010). Análisis y perspecti-

vas del sistema de partidos después de tres décadas de gobiernos liberales y conservadores”. Actualmente, desarrolla el proyecto individual “La izquierda como opción electoral en Canadá. Estrategias nacionales y procesos internos del Partido Neodemócrata”.

Correo electrónico: <oliversa@unam.mx>.

**Bibiana Lanzilotta.** Doctora en Economía de la Universidad de la República (UdelaR, Uruguay) y máster en Economía (UdelaR, Uruguay). Ha realizado varios cursos de posgrado en la Flacso, Argentina y en la UdelaR. Es investigadora Nivel I del Sistema Nacional de Investigación de la Agencia Nacional de la Investigación y la Innovación de Uruguay (ANII). Actualmente, se desempeña como investigadora senior del Centro de Investigaciones Económicas (Cinve, Uruguay) y como profesora titular del Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración (FCEYA, UdelaR). Realiza actividades docentes de grado y posgrado en la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la UdelaR. Es autora de artículos y publicaciones académicas editados en revistas internacionales y tiene una extensa trayectoria como consultora en temas relacionados con la predicción y el análisis macroeconómico.

Correo electrónico: <bibiana.lanzilotta@gmail.com>.

**Gabriela Mordecki.** Egresada de la licenciatura en Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República, Montevideo, Uruguay; economista con Especialización en Economía Industrial por la Universidad Regional de Blumenau (FURB) y maestra en Trade modelling and Policy: Regional Economic Integration por la Universiteit Antwerpen (UFSIA) de Amberes, Bélgica (2000). Actualmente, se desempeña como responsable del Taller de Análisis de Coyuntura e integrante en el Seminario de Economía Nacional para la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de la República de Uruguay.

Correo electrónico: <gabriela@iecon.ccee.edu.uy>.

**Karol Gil-Vásquez.** En otoño de 2013, se unió a la Facultad de Nichols después de obtener su doctorado en Economía en la Universidad de Missouri-Kansas City. Durante sus estudios de doctorado participó en varios proyectos de investigación relacionados con la inmigración hispana y el

desarrollo comunitario. Mientras trabajaba en el Institute for Human Development, en la University of Missouri Kansas City, formó parte del equipo de investigación que diseñó la Evaluación de las necesidades de los hispanos de 2013. En ésta analizó las condiciones de vida de la población hispana en el área urbana de Kansas City. Además de su participación en la comunidad, actualmente se desempeña como profesora en la Boston University. Correo electrónico: <Karol.Gil-Vasquez@nichols.edu>.



*Banca, finanzas y política macroeconómica: afrontar la pandemia en condiciones inciertas*, de Claudia Maya y Monika Meireles (editoras), del Centro de Investigaciones sobre América del Norte de la UNAM, se terminó de imprimir en mayo de 2023, en MIGAL Impresiones Digitales, S.A. de C.V., 3er. Anillo de Circunvalación no. 73, Col. Barrio Santa Bárbara, Alcaldía Iztapalapa, C. P. 09000, Ciudad de México. En su composición se usaron tipos Athelas Regular, Itálica, Bold y Frutiger LT Std. Condensed y Bold Condensed de 8.5, 10, 11, 12, 13 y 17 puntos. Se tiraron 150 ejemplares más sobrantes para reposición, sobre papel cultural de 90 g. Impreso en equipo digital. La formación tipográfica la realizó María Elena Álvarez Sotelo. El cuidado de la edición y corrección de estilo estuvo a cargo de Ana Luna y la corrección de pruebas la realizó Astrid Velasco Montante.

