

La Gran Disrupción 2020*

Enrique Provencio**

La crisis múltiple y global de 2020 es única por su origen y características, por su magnitud y consecuencias. Es intempestiva, por la irrupción abrupta y la velocidad de propagación, desde que fue detonada por el SARS-Cov-2, el virus que desató primero la epidemia y luego la pandemia desde el epicentro de la provincia de Hubei y la ciudad de Wuhan, China. Es inédita por esa configuración tan particular de las dimensiones sanitarias y el desdoblamiento progresivo hacia otros planos, como los económicos y sociales, pero también políticos y culturales. En este sentido es un fenómeno múltiple que se resiste a una caracterización convencional.

* Publicado en Brújula Ciudadana 117. 5 de mayo de 2020.

<https://www.revistabrujula.org/b-117-1-la-gran-disrupcion-2020>

** Asociado del Programa Universitario de Estudios del Desarrollo de la UNAM, donde coordina el Informe del Desarrollo en México). Forma parte de la Junta de Gobierno del Instituto de Estudios de la Transición Democrática, A.C. y de la Junta Directiva del Centro Interdisciplinario de Biodiversidad y Ambiente, A.C.

Una verdadera disrupción

Una crisis puede ser abrupta y profunda, y así han sido varias en el último siglo: las guerras mundiales, la gran depresión, el desplome del bloque soviético en 1989, entre otras. La de 2020 tiene ya su lugar propio, cuando apenas está ocurriendo, y no solo por su profundidad y alcances, sino también por la confusión que generan sus peligros y dificultades, por las incertidumbres que provoca y por la confusión en las respuestas para mitigarla o amortiguarla, y sobre todo para preparar mejor las salidas de recuperación o de reconstrucción.

Toda crisis interrumpe un estado de cosas, un orden determinado, y lo hace de una manera más o menos profunda. Esta, en varios sentidos, es una verdadera disrupción, que no solo está cortando de tajo los comportamientos y procesos regulares, sino que también está fracturando distintos órdenes de vida. Es una gran disrupción en el sentido de rompimiento, aunque está por verse si además se-

rá disruptiva en el modo de enfrentar sus complejos orígenes, con un curso nuevo de acciones y respuestas.

Detonante y propagación

Si en su origen la gran disrupción de 2020 tuvo un detonante sanitario, pronto se propagó no solo como epidemia y pandemia a través de los contagios humanos, sino también por medio de los canales económicos de difusión global. Hacia la tercera semana de enero ya había una alerta general por el coronavirus, pero aún no había cambiado la expectativa económica y social mundial. En los círculos de la epidemiología y la salud pública ya se registraba algo más que una cautela, pues se había demostrado que el brote de Wuhan se debía a un nuevo y agresivo virus.

En los círculos financieros, en cambio, las preocupaciones tardarían unas semanas más. Por ejemplo, el 20 de enero de 2020 el Fondo Monetario Internacional difundió su actualización del panorama económico y estimó que la economía mundial crecería 3.3 por ciento, incluso más que en 2019. Se hablaba de una estabilización tentativa y de una recuperación, lenta, pero recuperación al fin y al cabo. Se veían riesgos enfrente, pero se trataba de las tensiones geopolíticas, por ejemplo entre Estados Unidos e Irán, las del comercio mundial por las imposiciones o alzas de las tarifas, o

bien las asociadas a los desastres climáticos. Incluso se advertían algunas tensiones derivadas de los conflictos sociales y políticos que emergieron en 2019. Era lo que meses después veríamos como un balance de riesgos convencional.

Por su parte, el Foro Económico Global de Davós proyectaba un panorama de riesgos algo más diversificado, con mayor presencia de los asociados al cambio climático, los desastres, la pérdida de biodiversidad o el agua, e incluso de las enfermedades infecciosas, aunque por los peligros de la pérdida de eficacia de los antibióticos, no por los brotes epidémicos. En pocas palabras: la alarma en la economía global fue súbita, intempestiva, no estaba contemplada con un verdadero riesgo en las previsiones ni en el pensamiento convencional. El riesgo de disrupción generada por una pandemia se había discutido los años previos, ciertamente, pero no estaba realmente presente en el debate.

Para mediados de febrero la expectativa ya había cambiado: por el aislamiento de la ciudad de Wuhan y otros puntos de Hubei, varios centros de producción en China habían paralizado actividades y las cadenas globales de valor estaban ya cortándose. La industria automotriz, por ejemplo, dio a conocer que bajaría los ritmos de producción y que pronto podrían ce-

rrar temporalmente las plantas armadoras. Esos primeros impactos en la oferta productiva se expresaron a partir del 21 de febrero en las caídas iniciales de las bolsas de valores y en los precios del petróleo. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) cambió las señales y para el 2 de marzo bajó su pronóstico a un crecimiento de 2.3 % en la economía mundial para todo 2020.

Dos crisis simbióticas

A partir de los últimos 10 días de febrero se generalizó a todo el mundo una oleada de cambios drásticos que configuraron la faceta económica de la gran disrupción de 2020. La secuencia epidemia → pandemia → cadenas productivas → cambio de expectativas → caída de las bolsas de valores → baja de los precios del petróleo configurada en febrero, se convirtió en una espiral desde principios de marzo expandiéndose al sector productivo, sobre todo desde las ramas de la transportación aérea y el complejo turístico.

La relación con la Covid-19, como sería llamado el padecimiento generado por el coronavirus, fue clara desde el principio: se cortaron las cadenas globales de suministro porque se suspendieron actividades económicas a causa del aislamiento original de-

cretado en el epicentro de la pandemia. Es esta la peculiaridad de la gran disrupción: no fue un disturbio financiero ni un movimiento cíclico tradicional o una burbuja de cierto sector, y tampoco un impacto por la deuda o cualquier otro detonante típico de una crisis económica, sino un fenómeno inédito por su alcance. Esto es relevante, porque entonces tampoco las políticas económicas de respuesta podían ser tomadas de una caja de herramientas supuestamente disponible para tratar con las crisis.

Ya iniciado marzo, el detonante global desde la oferta se encadenó con una reacción desde la demanda, pues en muchas regiones las empresas registraron que sus ventas disminuirían pues el consumo se perfilaba a la baja. Eso ya estaba ocurriendo en China desde febrero, pero en Europa, otros países de Asia y en América sucedió sobre todo a mediados del mes. Un indicador directo, por ejemplo, fue el desempleo en Estados Unidos: entre el 14 y el 28 de marzo las solicitudes de desempleo pasaron de 282, 000 a 3.3 millones el 21 del mismo mes y a 6.9 millones el día 28, por cierres de empresas o por recortes de personal. Para fines de abril los reclamos por desempleo ya habían llegado a 25 millones en el mismo país¹.

El impacto de la gran disrupción en México se canalizó primero a través de los movimientos bursátiles, la de-

valuación y las caídas del precio del petróleo, todo lo cual ocurrió a fines de febrero. A primera vista eso podía verse como una desafortunada confluencia de tres malas rachas en indicadores externos y de la bolsa, pero en el contexto internacional de esas semanas, mostraban la primera oleada de una disrupción que ya estaba transmitiéndose en el mundo, mientras empezaban a cerrarse países enteros a los pasajeros internacionales, bajaba aceleradamente la ocupación de asientos en las líneas aéreas y se cancelaban reservaciones de viajes y congresos. Si no se sabían más detalles era porque no se podían precisar las fechas de propagación de la Covid-19.

A partir de que los pronósticos de crisis mundial empezaron a generalizarse desde principios de marzo, sobre todo desde que la OCDE redujo la estimación de 3 a 2.3 por ciento de crecimiento mundial del producto, fue cuestión de tiempo para que se viera un aluvión de pronósticos a la baja. A principios de mayo la estimación generalizada era que el producto mundial bajará un tres por ciento durante 2020, con muy grandes diferencias entre regiones y países.

La incertidumbre es más intensa que nunca, porque los modelos de pronóstico económico dependen sobre todo de la información que arrojan los modelos epidemiológicos: cuándo se

alcanzarán los máximos de contagio, cuáles son las tasas de reproducción de las infecciones, cuándo se pondrá fin y de qué modo al aislamiento, cuándo se reabrirán las actividades económicas no esenciales, entre otras interrogantes, que por su lado tienen también márgenes de indefinición.

La magnitud de la crisis

Con todo y las incertidumbres, al concluir el primer cuatrimestre de 2020 estaba suficientemente claro que la gran disrupción tiene una cara económica y social sometida a presiones intensas, mayores a las experimentadas desde la gran depresión de 1929-1932, según ha documentado la Comisión Económica para América Latina y el Caribe². Para el caso de México ocurre lo mismo: las intensas crisis de 1983, 1995 y 2009 tuvieron una severidad menor a la que se estima tendrá la de 2020. De acuerdo al Banco de México³ la caída del producto sería de 7.3 por ciento anual, y en el segundo semestre del año el desplome llegaría a 14 por ciento.

Con tal baja productiva, el producto por persona de 2020 retrocedería una década entera y quedaría aproximadamente como el de 2010. ¿Importa esto o es solo un espejismo? La pregunta viene al caso porque al calor de los acontecimientos recientes volvió

el debate sobre la relevancia o irrelevancia del crecimiento económico, lo que ya se había discutido en 2019⁴. La contracción productiva importa por muchas razones, y la más relevante de ellas es que el freno de la economía se traduce en pérdida de empleos por el cierre de fuentes de trabajo, en reducciones de la inversión y en una baja de los ingresos públicos, entre muchas otras de sus consecuencias.

En este caso particular de 2020, la contracción de la economía era inevitable desde el momento que las actividades tenían que suspenderse por el aislamiento y las cuarentenas, y debían suspenderse para reducir los contagios del coronavirus. A partir de mediados de marzo en muchos países se discutió que tanto podía postergarse el aislamiento para frenar menos la economía, sin poner en más riesgo de contagio a las poblaciones, y, salvo en ciertos casos, las decisiones se inclinaron por decretar la suspensiones de actividades no esenciales para proteger el bien superior de la salud y las vidas.

Resolver ese dilema supuso decisiones para las que ningún país estaba preparado, y para lo que no bastaba el conocimiento disponible de la epidemiología. En buena medida, seguimos en esa tesitura: ante decisiones inéditas para las que no estaba preparada ni la política económica no

las ciencias de la salud, y que ameritan formas de procesamiento social y deliberación que contribuyan a reducir la incertidumbre.

Los primeros debates

El debate generado en México, sobre todo a partir de la última semana de marzo, sobre las medidas más pertinentes a tomar ante la inminente crisis, tuvo al menos tres coincidencias: primero, la necesidad de poner como prioridad central la protección de la salud, el fortalecimiento de los medios necesarios para enfrentar la COVID-19, el cuidado del personal sanitario y en general los medios para frenar la pandemia; segundo, la protección de las fuentes productivas, sobre todo las medianas y pequeñas, el apoyo para mantener los empleos y los salarios, y las ayudas a las personas queden desempleadas y a las sector informal que tengan que dejar de laborar; y, tercero, la convocatoria a un gran acuerdo o pacto de estado para coordinar acciones de mitigación de las consecuencias de la crisis y diseñar estrategias para facilitar la posterior recuperación.

Tal debate tuvo muchos aportes desde organizaciones ciudadanas, grupos académicos, organismos empresariales y otros⁵. El marco general de respuestas gubernamentales a la crisis se configuró en la segunda quin-

cena de marzo, aunque ya desde principios del mes se habían ido conformando ciertas vertientes de acción. Los principales grupos de medidas de respuesta que se observaron en el mundo se podrían agrupar en los siguientes:

- reforzar los gastos públicos en salud;
- apuntalar las economías para minimizar los impactos económicos inevitables por el freno derivado de la pandemia;
- apoyos gubernamentales diversos a la población afectada con un mayor gasto público al previsto para el año fiscal en curso;
- políticas monetarias expansivas para prevenir una posible derivación hacia crisis financieras;
- programas diversos de soporte a las fuentes de trabajo medianas y pequeñas;
- posponer pagos de compromisos de las empresas para aligerar su carga y estimularlas a mantener empleos y salarios;
- facilitar la operación de los mecanismos de apoyo a desempleados; y
- medidas financieras y bancarias para facilitar el acceso al crédito y el pago de vencimientos.

Respuestas insuficientes

Tras unos días en lo que pareció subestimarse el impacto económico potencial de la gran disrupción por parte del Gobierno Federal, y luego de algunas medidas dispersas, el 5 de abril el Presidente de la República dio a conocer una serie de medidas que atendieron algunos aspectos críticos de la situación, y que en general enfatizaron los programas sociales y de inversión existentes. La medida adicional más novedosa fue un programa de un millón de microcréditos por \$25, 000 para pequeñas empresas y algunas obras públicas adicionales, insistiendo en que no se incurriría en deuda adicional ni se ampliaría el presupuesto federal. Días antes, el 1° de abril, el Gobierno Federal presentó a la Cámara de Diputados el marco de política económica de 2021, en el que de hecho se ratificó un presupuesto restrictivo para 2020 y el siguiente año.

Posteriormente, el 22 de abril se presentó un conjunto de medidas, convertidas en decreto al día siguiente⁶, que en lo esencial dispusieron una reducción presupuestal en gastos corrientes, con consecuencias inciertas pero indudables en la capacidad de operación de los servicios públicos, sin duda como respuesta a la reducción de ingresos gubernamentales derivada de la menor actividad económica y la reducción de la produc-

ción y los precios del petróleo. En conjunto, las medidas dispuestas para atajar los impactos de la crisis hasta los primeros días de mayo por parte del Gobierno Federal equivalían a un 0.3 por ciento del producto interno bruto, una proporción claramente inferior a la que la mayoría de los países había previsto con el mismo fin.

Mientras tanto, el desempleo se manifestó rápidamente. Para la primera semana de abril ya se había perdido una cantidad de empleo equivalente a la generada durante 2019, y las estimaciones apuntan a una pérdida de puestos de alrededor de un millón y medio en el sector formal. En el informal no hay estimaciones precisas. Como se sabe por la información de los censos económicos, poco más de la mitad del empleo en México proviene de establecimientos que ocupan a menos de 50 trabajadores, y son esas las empresas que menos acceden al crédito y menos capital de operación tienen, por lo que son las

más afectadas desde las primeras semanas de suspensión de actividades. El programa gubernamental de apoyo a las pequeñas empresas equivale si acaso a una semana de sueldos de las micro empresas, las de menos de 10 trabajadores.

Toda crisis exhibe las debilidades preexistentes de una sociedad. En nuestro caso, una de las más evidentes ha sido en 2020 la virtual inexistencia de apoyos a las personas que quedan desempleadas. En el caso del empleo formal, perder el seguro médico del IMSS puede tener un significado especialmente lesivo, ante la amenaza de contraer la COVID-19. Por ello se impone repensar el programa público de respuesta a la crisis. Es previsible que ante su agravamiento haya que discutir con mayor apertura un plan de mitigación y respuesta más incluyente y flexible, que tome en cuenta la urgencia de estabilizar la economía sin dejar de apoyar en todo lo necesario la prioridad de proteger la salud.

¹ U.S. Employment and Training Administration. 2020. Unemployment insurance weekly claims. Initial claims. <https://fred.stlouisfed.org/series/ICSA#0>

² CEPAL, 2020. Informe especial Covid-19. Dimensionar los efectos del COVID-19 para pensar en la reactivación. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/45445-dimensionar-efectos-covid-19-pensar-la-reactivacion>

³ Banco de México. 2020 (4 de mayo). Encuesta sobre las Expectativas de los Especialistas en Economía del Sector Privado. Abril de 2020. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/encuestas-sobre-las-expectativas-de-los-especialis/%7B43511618-8E05-C0DF-7CC8-FA32D3073E4A%7D.pdf>

⁴ Provencio, E. 2020. ¿Cómo se perfila la economía mexicana? En Brújula Ciudadana 114 <https://www.revistabrujula.org/como-se-perfila-la-economia-mexican>

⁵ Entre los planteamientos de propuestas pueden verse algunos como los siguientes:

Grupo Nuevo Curso de Desarrollo, propuestas del Grupo Nuevo Curso de Desarrollo de la UNAM frente al Covid-19, 28 de marzo de 2020,

http://www.nuevocursodedesarrollo.unam.mx/docs/GNCD_Propuestas_frente_al_COVID-19.pdf

Centro de Estudios Espinoza Yglesias. Elementos de un plan integral para atender las consecuencias económicas de la pandemia de coronavirus en México. <https://ceey.org.mx/>

Centro Tepoztlán Víctor L. Urquidi. Frente a la epidemia trabajemos juntos en armonía.

<http://centrotepoztlan.org/wp-content/uploads/2020/04/COVID-19.-CTVLU.pdf>

Observatorio Ciudadano de la Reforma Laboral. Un Frente Nacional por la Unidad y el Relanzamiento de México (Propuestas).

<https://www.masreformasmejortrabajo.mx/index.php/sociedad/informacion-general/item/1664-un-frente-nacional-por-la-unidad-y-el-relanzamiento-de-mexico-propuestas>

⁶ Diario Oficial de la Federación. 23 de abril de 2020. DECRETO por el que se establecen las medidas de austeridad que deberán observar las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal bajo los criterios que en el mismo se indican.

https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5592205&fecha=23/04/2020