

México: modernización capitalista y crisis

Antecedentes y consecuencias de la devaluación de diciembre

Miguel Ángel Rivera Ríos



CIM

**MÉXICO: MODERNIZACIÓN CAPITALISTA
Y CRISIS.**

**Antecedentes y consecuencias de la devaluación
de diciembre**

Miguel Ángel Rivera Ríos

**MÉXICO: MODERNIZACIÓN CAPITALISTA
Y CRISIS.**

**Antecedentes y consecuencias de la devaluación
de diciembre**

**Universidad Nacional Autónoma de México
Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias
Cuernavaca, Mor. 1997**

HC140
C3
R58

Rivera Ríos, Miguel Angel

México: Modernización capitalista y crisis. Antecedentes y consecuencias de la devaluación de diciembre. / Miguel Angel Rivera Ríos. -- Cuernavaca: UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, 1997.

202 p.

ISBN 968-36-6336-2

1. Economía política - México. 2. Capitalismo- México. 3. Economía- Crisis- México-1994.

Catalogación en publicación: Lic. Martha A. Frías-Biblioteca del CRIM.

Portada: Javier Curiel y Poluqui

1a. edición: 1997

© Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, UNAM,
Av. Universidad s/n, Circuito 2, Col. Chamilpa,
Cuernavaca, Morelos.

Correo electrónico:

crim@servidor.unam.mx
<http://www.crim.unam.mx>

ISBN: 968-36-6336-2

Impreso y hecho en México.

RECONOCIMIENTO

Quiero expresar mi agradecimiento a varias personas por las valiosas contribuciones que hicieron al desarrollo de este libro. Un primer borrador de lo que ahora es el capítulo I y II fue presentado en el seminario *Cambio Mundial e Internacionalización desde la Perspectiva Mexicana*, organizado por Alejandro Dabat entre mayo y junio de 1995 en el Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias (CRIM), de Cuernavaca, Morelos. Las observaciones y sugerencias hechas por Alejandro Dabat, José María Martinelli, Sergio Ordoñez, Jorge Basave, Carlos Morera, Alejandro Toledo, Sol Arguedas, José Vargas y Ana María Aragonés me fueron muy útiles. También quiero agradecer a Pedro López Díaz sus valiosos y alentadores comentarios al primer borrador del libro. Evidentemente ninguno de ellos es responsable del uso que hice de sus observaciones.

El capítulo VI fue realizado gracias a las facilidades brindadas por el Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica de la UNAM, séptima etapa (1996-1997). Mi agradecimiento a mis ayudantes Maritza González, José Luis Pérez y Olivia Carrillo por el valioso apoyo que me brindaron para recabar, organizar información y corregir los problemas de presentación de la obra. Igualmente mi reconocimiento a las autoridades del CRIM, en especial a los responsables del Departamento de Publicaciones.

Tabla de contenido

Reconocimiento.	7
Introducción	9
I. El contexto internacional: la reforma neoliberal del capitalismo mundial a partir de fines de los ochenta.	17
II. Las bases y repercusiones de la modernización salinista.	47
III. El diseño regulatorio de la reforma de libre mercado, 1988-1994.	67
IV. La devaluación de diciembre y la detonación de la crisis financiera	89
V. La crisis financiera y su transformación en crisis productiva: la fractura del pacto de concertación, 1995.	101
VI. Hacia una nueva modalidad de modernización	139
Obras Consultadas	167
Anexo estadístico	179

Introducción

La devaluación de la moneda en diciembre de 1994, por sus devastadores efectos a nivel interno y la amenaza que representó a la estabilidad del sistema económico mundial, clausuró el periodo de complacencia y triunfalismo que acompañó al auge de inversiones en los mercados emergentes del periodo 1990-1994. La conmoción puso en tela de juicio varios de los parámetros en los que se había ubicado el proyecto de modernización de los países de América Latina, e incluso de las llamadas economías en transición (las repúblicas de la ex-Unión Soviética y de Europa del Este).

Si antes de la devaluación México había sido visto como el modelo a seguir por las naciones en proceso de modernización, después de la debacle cambiaría proliferaron los deslindes con el “modelo mexicano”, al igual que los señalamientos de que la falta de democracia estaba en la base de la nueva crisis.

En los círculos intelectuales y políticos de México se subrayó la semejanza entre la situación de mediados de los noventa y la crisis de 1982, que también provocó serios problemas financieros a nivel internacional. Incluso, el núcleo duro de políticos y economistas críticos llegó a argumentar que esta crisis era el resultado de la falta de viabilidad histórica del proyecto de modernización neoliberal abrazado por el entonces presidente Salinas de Gortari. Ciertamente existe un importante paralelismo entre 1982 y 1994, pero también hay rasgos que distinguen decisivamente la nueva situación de la anterior.

La principal diferencia respecto a la situación de comienzos de los ochenta se encuentra en las propias condiciones de la economía mexicana. Aunque la modalidad que adoptó la reforma salinista se agotó, la economía mexicana se encuentra hoy día más amplia y orgánicamente integrada a la economía mundial y a los procesos de cambio tecnológico, globalización y regionalización que expresan la profunda transformación del régimen capitalista. Lo anterior sugiere que el avance objetivo logrado por México en la década y me-

dia transcurrida desde 1982 le protege hasta cierto punto de los cambios erráticos que, en el pasado, solían acompañar a los shocks traumáticos en los países de América Latina.

El agotamiento de la modalidad salinista de modernización, subrayada por la caída en desgracia del ex-presidente, no radica en su carácter neoliberal en sí como lo prueba el hecho de que otras naciones como Chile que abrazaron más estrechamente el credo neoliberal se encuentren en situación diametralmente opuesta a la de México. El agotamiento fue el resultado del acelerado avance de la reforma económica en un contexto de graves carencias regulatorias e institucionales, relacionadas con la falta de modernización política. Antes de que la economía se enfrentara a un año devastador, ya sobrellevaba una carga de bajo crecimiento e inestabilidad reprimida. La detonación violenta de la situación subyacente requirió la incorporación de otros elementos, que derivaron del virtual colapso del sistema institucional posrevolucionario y del cambio cíclico en los mercados financieros internacionales. La virulencia con que se manifestarían estos dos fenómenos no fue anticipada en las esferas gubernamentales, porque la ratificación parlamentaria del Tratado de Libre Comercio provocó triunfalismo y acortó la visión de los problemas provocados por la modernización capitalista.

La nueva crisis que agobió a México se presentó en momentos especialmente críticos porque la modernización, a pesar de sus limitaciones, parecía haber alcanzado un primer estadio y las demandas por redistribuir sus frutos eran cada vez más apremiantes, debido al prolongado sacrificio efectuado por los grupos mayoritarios de la población. Por lo tanto, frente a esta ruptura de la continuidad ni los grupos en el poder ni el pueblo estaban preparados para detener abruptamente la marcha y volver a emprender el camino en condiciones inciertas. La pregunta crucial es ¿cuán profunda es esta ruptura y cuál será el costo de emprender nuevamente la marcha?

En este libro se argumenta que la recuperación de la continuidad exige la adopción de una nueva modalidad de modernización, proceso que por incluir facetas sociopolíticas y culturales no puede efectuarse por decreto, ni esperar resultados instantáneos. Se

trata de un proceso más bien lento y doloroso que exigirá sustanciales sacrificios de la sociedad, que aunque son ineludibles sí pueden redistribuirse más equitativamente que en el pasado. Esa equidad y la creación de nuevas instituciones que eviten la reaparición de las fracturas que se observaron en el periodo anterior, constituyen la única garantía contra la repetición de otro revés traumático.

El propósito de la obra es fundamentar la hipótesis de que a raíz de la devaluación de diciembre de 1994, tendió a iniciarse un proceso de rectificación de la modalidad de la modernización o reestructuración capitalista y que este movimiento será prolongado y costoso. Aportar esta fundamentación equivale a explicar por qué se produjo la debacle y hasta qué punto era evitable. La doble tarea explicativa implica manejar el problema en un marco relativamente amplio, equilibrando los factores de naturaleza estructural frente a los de tipo coyuntural e inmediato.

En el primer capítulo se efectúa un breve análisis de las condiciones en las cuales se verificó, entre fines de los ochenta y mediados de los noventa, la reforma neoliberal o de libre mercado del capitalismo mundial. El interés en este tópico deriva de la enorme importancia que tiene el marco internacional en la dinámica de un país como México, cuyo gobierno adoptó con entusiasmo las reformas de libre mercado y fue considerado brevemente como el ejemplo a seguir. Sin embargo, se abordará el marco internacional únicamente en la medida que es relevante para comprender los acontecimientos en México.

Los cinco capítulos siguientes están dedicados a la situación interna de la economía mexicana: en el capítulo II, siguiendo la visión desarrollada en dos obras previas (*Rivera, 1986 y 1992*) se busca establecer brevemente la especificidad de la reforma salinista y sus factores de viabilidad social, junto con la valoración de los retos que fue enfrentando a lo largo del sexenio; un punto de partida es la contrastación entre el proyecto de De la Madrid y el de Salinas, que aunque hermanados, presentan diferencias específicas de gran importancia. Este capítulo culmina con la exposición sintética de los nuevos problemas de estructura y funcionamiento que presentaba la

economía en las postrimerías del sexenio. La omisión de estos rasgos llevaría a ver la crisis devaluatoria como un fenómeno puramente coyuntural, sin incidencia en los resortes fundamentales del proceso de modernización capitalista.

En el capítulo III se analiza el cambio regulatorio e institucional que emprendió el gobierno de Salinas para sustentar la reforma de libre mercado. Se argumenta que aunque la llamada “desregulación” era inevitable, la modalidad cupular que adoptó la reforma salinista propició el surgimiento de lo que ahora se denominan “grupos de intereses espaciales”, propiamente facciones del bloque de poder, que distorsionaron y limitaron el alcance de las reformas. En esa medida, durante la segunda mitad del sexenio la economía empezó a perder el potencial de crecimiento emanado de la apertura y la desburocratización.

En el capítulo IV se discuten las condiciones bajo las cuales se dio la devaluación de diciembre y quedó abierto el camino hacia la crisis cambiario-financiera. La exposición está construida al tenor de las conclusiones de los capítulos II y III, esto es, que la economía se encontraba previamente bajo una fuerte tensión que hasta ese momento se había traducido en bajo crecimiento e inestabilidad reprimida. Evidentemente esta situación no predeterminaba una devaluación ruinosa que clausurara abruptamente el “auge” salinista; para este resultado tuvieron que añadirse otros elementos de naturaleza imprevisible que pertenecen al orden de la actuación del sujeto.

El capítulo V se centra en el análisis y discusión de las implicaciones fundamentales de la crisis a lo largo de 1995, es decir, la ruptura del pacto de concertación, la crisis financiera, el auge exportador y la crisis productiva y social. Uno de los objetivos de fondo del capítulo es mostrar algunas de las implicaciones más relevantes asociadas al agotamiento de la modalidad salinista de modernización y, en ese sentido, preparar el terreno para argumentar la necesidad de una nueva modalidad de modernización. Este último objetivo se aborda de lleno en el capítulo VI a partir de la ponderación de los factores que favorecen el cambio de modalidad frente a

los que lo frenan. Para enriquecer la exposición se evalúan las principales medidas de política económica propuestas e implantadas por la nueva dirigencia gubernamental para intentar el cambio de rumbo.

I. El contexto internacional: la reforma neoliberal del capitalismo mundial a partir de fines de los ochenta

Bases y tendencias generales de la reforma

La reforma neoliberal del capitalismo ha experimentado desde fines de los ochenta un avance impresionante en todos los sentidos, por lo que se ha convertido en una verdadera cruzada de la que no ha podido autoexcluirse ningún país del mundo. Los tres elementos que caracterizan la nueva práctica del libre mercado, esto es, la desregulación, la supresión de la propiedad estatal (o privatización) y la liberalización de los flujos comerciales y financieros, se ha extendido con una gran velocidad en todas las latitudes, especialmente a partir de fines de los ochenta. Entre las naciones de mayor gravitación económica en el mundo posiblemente sólo Japón y Corea del Sur se hayan quedado a la zaga en el proceso general de reformas de libre mercado, pero incluso en ambos y dada la intensa presión internacional, se han realizado en los últimos años cambios de suma importancia en esta dirección.¹

En tanto la desregulación financiera está acelerando el ciclo de rotación del capital y la liberalización del comercio intensificando la competencia por nuevos mercados, la privatización está abriendo enormes campos para la colocación rentable de capital en todo el mundo. De acuerdo a la OECD, los programas de privatización en ese grupo de países implicarán la colocación de acciones por 200 mil millones de dólares hasta el año 2000.

1 Corea del Sur se encuentra, aún a mediados de los noventa, sustancialmente rezagado en el programa de liberalización financiera que fijó la OECD. En Japón, el centro del problema se encuentra en los obstáculos a la segunda etapa de la apertura comercial que depende, no de la estructura de tarifas, sino de la organización interna de los keiretzu (o sea, el entrecruzamiento accionario entre las grandes empresas), que implica la virtual exclusión de extranjeros de canales claves de la red de distribución nacional. Véase al respecto una reseña de las reformas neoliberales en Japón (*Financial Times Survey*, 10 de julio de 1995) y para Corea del Sur (*Financial Times Survey*, 20 de octubre de 1995).

Sólo en Europa la privatización de activos representó unos 51 mil millones de dólares en 1994 (*OECD, 1995*).²

¿Por qué la reforma neoliberal está adquiriendo tal amplitud? Para responder a esta pregunta habría que considerar varios factores ligados a la naturaleza del cambio mundial que se está verificando actualmente, y el lugar del mercado en el mismo.³ La transformación del capitalismo a escala mundial es un hecho histórico que deriva del agotamiento de los paradigmas que nutrieron la prolongada expansión y que hoy es conocido como la edad dorada del capitalismo (*Marglin y Schor, 1993*). Dada su medida histórica, implica cambios globales en la estructura económica, en la estructura de clases, en los patrones culturales y en las pautas de comportamiento social y político (*Dabat, 1991: p. 23*).

La reforma que intenta modular el cambio mundial ha privilegiado el fortalecimiento de los mecanismos de mercado principalmente por dos hechos: a) el salto cualitativo en extensión y profundidad del desarrollo del capitalismo, proceso que suele desig-

- 2 Dado el tamaño descomunal de las nuevas privatizaciones, la OECD hace varias advertencias: el precio de las acciones que se ofrezcan debe ser atractiva para mantener el apetito de los inversionistas. Cualquier baja en los mercados de acciones que implique reducir su participación en los portafolios de los inversionistas puede tener repercusiones dañinas para la privatización (*OECD, 1995*).
- 3 El análisis de la reforma neoliberal que aquí se sustenta se basa en dos distintos niveles de fundamentación. Primero, la reforma se considera parte de la transformación objetiva del capitalismo, proceso en el cual el mercado ocupa un lugar central. En segundo lugar, se encuentra el plano de la correlación de fuerzas, en virtud del cual la modalidad o vía de la reforma, y por ende el papel e incidencia específicas que adquirirá el mercado, dependen del accionar de los agentes comprometidos en el proceso de reestructuración. Obviar uno de estos dos niveles a expensas del otro limita los alcances del análisis y la reflexión, ya que unidimensionaliza el fenómeno. Por ejemplo, afirmar que el neoliberalismo es una simple superposición ideológica al cambio objetivo del capitalismo mundial, ideada para fines de poder, limita las posibilidades para encontrar alternativas viables, como también lo hace la interpretación apologética que plantea la reforma neoliberal, como un hecho situado por encima de las posibilidades de la lucha social.

narse como globalización (*Oman, 1994*), exige formas no centralizadas de regulación que sólo el mercado, en teoría, podría aportar; b) el fracaso histórico para encontrar alternativas al mercado, subrayado por el colapso del socialismo real, fortaleció la solución basada en los mecanismos concurrenciales o de competencia abierta (*Nove 1992, p. 40 y ss.*)

Pero además de los factores de necesidad social que le confieren al mercado un lugar central en la transformación histórica, se encuentran elementos adicionales de tipo estratégico condicionados por la correlación de fuerzas entre los agentes comprometidos o afectados por la reforma de libre mercado. El Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, que son los promotores más visibles y activos de las reformas de libre mercado, han encontrado a partir de fines de los ochenta condiciones internacionales muy favorables para hacer prevalecer su proyecto de reforma y extenderlo por todo el mundo.⁴ Por eso el número de naciones y gobiernos en los cuales ambas organizaciones han adquirido una influencia cada vez mayor se ha multiplicado en los últimos años.

El colapso del sistema socialista eliminó un foco de resistencia y al mismo tiempo abrió un espacio enorme para el despliegue acelerado de las reformas neoliberales. En América Latina sucedió algo parecido; después de una larga crisis estructural agudizada por el endurecimiento de los términos de amortización de la deuda externa, los gobernantes de la región dieron su anuencia a las reformas, en vista de la incapacidad para encontrar fórmulas alternativas. En el Sur de Asia y África subsahariana se combinaron factores de descomposición social y política de diversa intensidad, que propiciaron la adopción de las reformas en su vertiente dominante, y que empezaron por los procesos de saneamiento fiscal y estabilización macroeconómica.

4 Sería un error pensar que el proyecto de reforma sustentado por el Banco Mundial ha permanecido estático. Más bien ha variado inclusive incorporando elementos antitéticos al núcleo neoclásico original a medida que han aparecido nuevos problemas y se intensifica el debate. Ello se explica más adelante.

En el Oriente de Asia se presentaron condiciones diferentes que modificaron su inserción en la reforma. El gran dinamismo de los países de la región, como Corea y Taiwan, aunado a la enorme influencia que ejerce Japón sobre ésta, impidieron que se diera un cambio radical de estrategia económica. En los países del Sureste de Asia como Malasia, Indonesia y Tailandia se ha verificado una apertura mayor al capital extranjero bajo una lógica afín a la del neoliberalismo, pero mantuvieron pese a las críticas de las organizaciones multilaterales de Occidente muchos elementos de dirigismo de inspiración japonesa. Pese a ello, la presión del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional siguió desplegándose de manera cada vez más intensa, a medida que concluía la década del ochenta, viéndose favorecida posteriormente por la crisis estructural japonesa (*Wade, 1996*) y que obligó a este país a recurrir a fórmulas de mercado para reestructurar su economía.

Ante condiciones internacionales tan favorables, los promotores ortodoxos de la reforma, optaron por acelerar el proceso. En las Repúblicas de la ex-Unión Soviética, especialmente en Rusia, en Europa del Este y en menor grado en América Latina, prevaleció el principio del “big bang”, o sea, la imposición de planes de choque acompañados del desmantelamiento acelerado de los viejos sistemas de organización económica. El enfoque gradualista fue prácticamente descartado, bajo el argumento de que la acción rápida era la única garantía para vencer la resistencia de los “grupos de interés” opuestos a la reforma.⁵

Una de las consecuencias más importantes de la aceleración de la reforma fue la evidencia de que varios de los diseños específicos ofrecidos por las agencias multilaterales para organizar la transición o la adaptación de las economías a estructuras de mercado plenas, eran precarios e insuficientes. A pesar de que el Banco Mun-

5 Uno de los aspectos más radicales de la reforma acelerada en Europa del Este fue la brusca ruptura de la división del trabajo centrada en la extinta URSS. Ello provocó quiebra masiva de empresas y sumió a las economías de esos países en una severa recesión que empezó a superarse hasta 1994-95.

dial y el Fondo Monetario Internacional hicieron un esfuerzo por encontrar respuesta a los numerosos problemas específicos planteados por la implementación de la reforma neoliberal, fueron rebasados por las condiciones objetivas que prevalecían y por el surgimiento de demandas inesperadas. Posiblemente, los tres aspectos donde se hicieron más evidentes las fallas de diseño fueron el tipo de cambio, la apertura comercial y liberalización financiera. Para estos tres aspectos, los especialistas de las dos agencias multilaterales ofrecieron modelos que creyeron eran suficientes para dirimir los problemas asociados al cambio de sistemas. Pero a medida que se iniciaba la década del noventa surgieron numerosas evidencias en contra y se activó un intenso debate sobre la viabilidad de los modelos ofrecidos. Resulta curioso que estos tres aspectos hayan jugado un papel tan relevante en la gestación de la crisis mexicana detonada por la devaluación de diciembre de 1994. Sin embargo, no se intenta sugerir que la responsabilidad de la crisis se encuentra en la adopción apresurada de modelos que poseían fallas intrínsecas, sino simplemente ofrecer ciertos ejes que, para recabar elementos, permitan guiar la indagación y presentar una respuesta integral.

Una consideración sistemática de los problemas teóricos, derivada de la amplificación y aceleración de la reforma de libre mercado escapa al plan de la presente obra. Pero las necesidades de fundamentación exigen retomar algunos elementos del debate, especialmente aquellos en torno a las implicaciones de la centralidad del mercado en la reforma actual y su significado para los países como México; ello para facilitar la discusión sobre las tres fallas específicas de diseño ya mencionadas. Este capítulo finalizará con la discusión de uno de los aspectos más relevantes del cambio mundial: la globalización y el acelerado desarrollo de los mercados emergentes. El objetivo es determinar qué influencia tuvieron los factores internacionales, específicamente la liberalización de los flujos financieros, en la devaluación del peso mexicano.

En cuanto al debate sobre la viabilidad de las políticas de libre mercado debe tenerse presente desde este momento que, en los últimos años, se ha producido un grado importante de unanimidad teórica en torno a la centralidad del mercado en la actual reforma del

capitalismo, que se vio reforzada por la debacle de la Unión Soviética. El acuerdo en torno al papel del mercado, empero, ha marchado en una dirección distinta a la prevista a principios de los años ochenta, como se verá a continuación.

El marco intelectual de la reforma y sus repercusiones en América Latina

Para clarificar la dirección que ha tomado el debate, delimitar las posibles alternativas al neoliberalismo y presentar una caracterización cuidadosa del proyecto salinista, es preciso distinguir dos etapas en la lógica de formulación y aplicación de las reformas de libre mercado. En la primera, que se extendió a lo sumo hasta mediados de los ochenta, el Monetarismo y la escuela austríaca dominaron los esfuerzos de reformulación de las políticas públicas, lo cual sustentó el ascenso del Reaganismo y el Thatcherismo y el alineamiento de los gobiernos con programas socialistas de Europa Occidental (España, Francia e Italia). La primera prioridad fue el reemplazo de las políticas de corte keynesiano por los principios monetaristas de control de la oferta monetaria (*Shonfield 1989: pp. 25 y ss; Gamble y Walton, 1977: p. 92*). La modificación de la política gubernamental y el ataque a los sindicatos preparó el terreno para una recesión sincronizada a nivel mundial, cuyo objetivo era poner en funcionamiento los mecanismos de ajuste espontáneo del capitalismo. Para asegurar el funcionamiento a largo plazo de los mecanismos de libre mercado se pusieron en marcha los procesos de privatización y desregulación.

En esta primera etapa, el proyecto de reforma estaba dominado por la idea ingenua de que las fuerzas de libre mercado eran autosostenibles, que bastaba la eliminación de interferencias externas para garantizar su operación eficiente. Las llamadas fallas de mercado no recibieron atención sistemática (*Chang y Rowthorn 1995, p. 31*) y no se había percibido claramente el peligro de que los monopolios públicos reaparecieran como monopolios privados.

Para América Latina, en los años que siguen al estallido de la llamada crisis de la deuda, no se formuló propiamente un proyecto de reforma de libre mercado. La preocupación de los líderes mun-

diales estaba centrada en la superación de los problemas circulatorios provocados por la sobreexpansión del crédito público y la pérdida de confianza en los signos monetarios reflejada en la hiperinflación, para lo cual se consideraba que los programas ortodoxos desarrollados por el Fondo Monetario Internacional en los años sesenta y setenta eran suficientes. El objetivo de estos programas era ajustar el entorno macroeconómico y abatir la demanda mediante programas de choque. En la primera mitad de los ochenta no existía en América Latina prácticamente ningún interés en atacar los desequilibrios estructurales que condicionan los de tipo macroeconómico.

A partir de la segunda mitad de los ochenta se abre otra etapa en el proceso de reforma de libre mercado. La enorme complejidad de la tarea reformadora se hace patente en los círculos intelectuales y gubernamentales, originando dos tipos de respuesta. La primera está determinada por la influencia del núcleo duro de la teorización de libre mercado, la ortodoxia neoclásica, e implica la radicalización de la agenda reformadora (privatización profunda, minimización de la actuación del estado, etc.). La segunda, que empieza a perfilarse más tardíamente, abarca diversas corrientes heterodoxas que tienden a aceptar la centralidad del mercado en la reforma capitalista, pero cuestiona la pasividad estatal y el minimalismo sustentado por las corrientes afines a la ortodoxia neoclásica.

La radicalización del programa neoliberal se inspira en una nueva visión del estado generada por la Nueva Economía Política y la teoría de la elección pública. El estado es visto como una institución incapacitada para garantizar el bienestar público, en virtud de que está dominado o influido por individuos o grupos de individuos cuyo móvil fundamental es la prosecución de su propio interés material.

Mancur Olson (1982), probablemente el autor que ha tenido mayor influencia en la determinación del curso de la reforma en esta segunda etapa, habla de “grupos especiales de interés” (sindicatos, empresas, asociaciones de consumidores, etc.), cuya continua presión o cabildeo en los círculos del poder para obtener privilegios y

rentas monopólicas, le impide al estado cumplir el papel de gestor del bienestar público (esclerosis y rigidez institucional).⁶ Las obras de Olson y otros autores fundamentaron intelectual y éticamente la reforma del estado para despojarlo de todo aquel poder que pudiera ser usado como medio de obtención de rentas monopólicas y bloqueara el libre juego de las fuerzas de mercado.⁷ Bajo estas premisas se desencadena lo que aquí se llamará la privatización “profunda”, cuyo avance por círculos concéntricos llega finalmente al núcleo de servicios básicos proporcionados por el Estado (agua, alcantarillado, servicios aeroportuarios, limpieza, etc.).⁸

Sin embargo, el despliegue de la reforma a tal profundidad propicia la aparición de problemas inesperados, que concluyen por debilitar al núcleo duro del nuevo liberalismo. Los gobiernos empezaron a adoptar políticas más bien pragmáticas y se intensifica la crítica contra el “minimalismo”, con el argumento de que el debilitamiento del Estado no sólo pone en peligro los objetivos del desarrollo económico y la innovación tecnológica, sino la operación misma de las fuerzas de mercado. La reacción pragmática contra el

- 6 El antecedente intelectual de los conceptos de grupo de interés y esclerosis institucional se encuentra en la obra de Ann Krueger (1974), que a su vez derivaba del trabajo de Little, Scitovsky y Scott (1975). El argumento es que las barreras proteccionistas erigidas en países como los de América Latina crean rentas monopólicas que son acaparadas por ciertos agentes, cuyo actividad central pasará a ser la perpetuación de dichas rentas. Para perpetuarlas deben presionar al Estado a cuyos funcionarios involucran en las “actividades buscadoras de rentas”.
- 7 La influencia de las ideas de Olson y otros autores como Buchanan y Giersch en Europa y Estados Unidos fue enorme e inclusive mayor que la del monetarismo, y como correctamente plantean Chang y Rowthorn, minaron la credibilidad de la intervención estatal al identificar las instituciones corporativas en que se basa su intervención y las consecuencias inflacionarias y estancacionistas que derivaban de ello. Diversos autores como Tøye señalan que existe una fuerte influencia del marxismo en el concepto de grupo de interés (1994, p. 445 y ss.).
- 8 La obra de Olson tuvo una influencia muy grande en otro ámbito de la política pública: la iniciativa para formar bloques regionales que tendió a verse como un medio para vencer la resistencia de los grupos especiales de interés o los carteles distribucionistas. Ver capítulo III.

minimalismo derivó de los primeros resultados del programa de privatización en la Gran Bretaña. La experiencia demostró al cabo de unos años que el simple cambio de propiedad de los activos no aseguraba la competencia y que se requerían acciones deliberadas y sostenidas de parte del Estado para alcanzar ese fin. El estudio efectuado Vickers y Yarrow (1991) de esta primera etapa de la privatización en Gran Bretaña perfiló el nuevo diseño regulatorio que se requería para asegurar la viabilidad de la reforma en los derechos de propiedad.

Repercusiones en América Latina

El cambio en los marcos del debate y en las prioridades de la reforma repercuten en América Latina. En el Banco Mundial se comienza a reconocer los méritos del trabajo de autores como Balassa, que siguiendo la tradición no estructuralista de la teoría del desarrollo, en particular la línea de Little, Scitovsky y Scott (1975), subrayan la importancia de los problemas creados en las economías latinoamericanas por la sobreprotección y el intervencionismo estatal tradicional (Colclough, 1994, p. 18).

Balassa en su cuidadoso trabajo comparativo entre los países de Asia Oriental, en particular Corea del Sur y Taiwan y los de América Latina (Balassa, 1981; Fajnsylber, 1983), demostraba que el sobreproteccionismo practicado por los países latinoamericanos afectaba adversamente el crecimiento económico, la competitividad internacional y la distribución del ingreso. Las obras de Balassa y otros autores tuvieron una influencia muy grande entre diversos autores. Por una parte, entre los llamados neoliberales, o sea, la nueva ortodoxia; entre los evolucionistas y los llamados revisionistas que continúan el estudio a fondo de las economías del Noreste de Asia. La influencia también fue decisiva entre los estructuralistas latinoamericanos, quienes efectuaron una autocrítica que se vio catalizada por la revalorización de la experiencia chilena posterior al golpe militar.

El reconocimiento del peso de los desequilibrios estructurales en la crisis de los países de América Latina tiene tal resonancia que coadyuva a un cambio, a partir de los últimos años de la década

del ochenta, en el enfoque de los programas de ajuste. Tiende a descartarse el punto de vista de que los problemas de la región tienen una base puramente circulatoria y en consecuencia se propone una agenda de reformas integrales. Obviamente, ello va acompañado de las prescripciones ortodoxas de disciplina fiscal y estabilidad macroeconómica. Un primer resultado del nuevo consenso fue el Plan Brady por medio del cual comenzó una nueva renegociación de la deuda externa de los países de la región. El plan Brady reconocía que en tanto los pagos por principal e intereses absorbieran una proporción tan elevada de los ingresos por exportación, no existiría incentivo para efectuar las reformas fiscales y de estructura (*Edwards, 1995: p. 79 y ss*).

Es útil señalar que aunque el emergente consenso sobre la reforma económica era impreciso en muchos de sus aspectos y estaba influido por el continuo movimiento de las ideas, empezó a tomar existencia real y sirvió de referente a la discusión cuando John Williamson (1993) del Instituto de Estudios Internacionales, hizo un intento por sintetizar en diez puntos los acuerdos tácitos y expresos (y las divergencias de matiz) que existían en los círculos de Washington (*Williamson, 1990. Introducción*). A partir de ese momento se habló del “Consenso de Washington” para referirse a la forma global que había adquirido, entre fines de los ochenta y principios de los noventa, el acuerdo sobre las prioridades de la reforma económica en América Latina.

La crítica a la escuela neoclásica y su influencia en el Banco Mundial

La escuela neoclásica fue sometida a una crítica sistemática por dos diferentes corrientes de autores que ponían de manifiesto desde dos ángulos distintos, pero complementarios, las debilidades de la propuesta ortodoxa. Una de ellas, que se le designó con el calificativo de “revisionistas”, cuestionaba la interpretación neoclásica del milagro de Asia Oriental por su falta de validación empírica, insistiendo en que el éxito de países como Japón, Corea del Sur y Taiwan se debía a la intervención enérgica en los mercados, con el fin de “guiarlos” y fijando los precios y distorsionando sistemáticamente

los incentivos de mercado⁹. La otra corriente autodenominada “evolucionista”, debatía con la escuela neoclásica en torno a los mecanismos que posibilitaban el aprendizaje tecnológico. Aunque esta corriente, que al igual que los revisionistas reconocía la importancia del mercado, establecía diferencias sustanciales con el enfoque ortodoxo, muy semejantes a las que establecían los neoestructuralistas latinoamericanos. Para Dosi (1991), como se argumentará más adelante, el mercado más que un asignador perfecto, es un mecanismo de selección entre agentes heterogéneos y un poderoso incentivador para la innovación. De este modo, continúa Dosi, en el dilema de protección versus liberalización comercial, debe elegirse la primera sí y sólo sí fomenta el aprendizaje como la competencia (*ibid*).¹⁰

A principios de los noventa, la influencia de esas ideas había llegado al Banco Mundial. En 1991, esta institución, reconocida ya como la principal promotora multilateral de la reforma, recogió y sistematizó estos y otros planteamientos para presentar un nuevo proyecto de reforma económica para los países en desarrollo. El vehículo fue el Reporte Mundial sobre el Desarrollo de ese año en el cual, significativamente, se sustituyó el término reforma de libre mercado por el de “estrategia con inclinación de mercado o” que armonice con el mercado”.¹¹ En esta obra destaca el señalamiento de que los gobiernos debe hacer menos en las áreas donde los mercados trabajan de manera apropiada, para concentrarse en aquellas en las

9 Entre los autores “revisionistas” se encuentran Wade (1990), Amsden (1989) y Westphal (1992).

10 Sobre estas tesis ver también Dosi, Pavitt y Soete (1993).

11 Robert Wade señala que la publicación del Informe de 1991 representó el primer paso de un cambio en la perspectiva adoptada por el Banco Mundial en el sentido que se explica en el texto. Lo interesante del recuento de Wade sobre estos hechos se refiere a la lucha interna en las filas de los especialistas del Banco por imponer sus puntos de vista. La primera versión del Informe fue hecho por especialistas educados en la Universidad de Chicago y por ello refrendaban una versión dura de la reforma neoliberal, pero la versión final publicada fue parcialmente reescrita por un equipo al mando de Lawrence Summers identificado con la llamada Nueva Economía Clásica (Wade, 1996, p.10).

cuales las fuerzas de mercado no son dignas de confianza (*Banco Mundial, 1991*; ver especialmente capítulo I).

Aunque el Banco Mundial tomaba distancia del liberalismo extremo, no dejaba de insistir que los esfuerzos por sustituir los mecanismos de asignación vía libre mercado por sistemas de gestión estatizados, habían estado y estarían destinados al fracaso (*ibid*). Sin embargo, la revaluación que formuló el Banco Mundial fue más allá, como la demostró la publicación de otra obra clave, *The East Asian Miracle* en 1993. Este libro abordaba un tema que el Banco había observado con gran interés, pero no había abordado sistemáticamente: la clarificación de si el éxito económico de Asia Oriental se debía fundamentalmente a las políticas de libre mercado o a las de intervención estatal. La conclusión fundamental del estudio, o sea, que el éxito estaba en la combinación pragmática de políticas de intervención con otras equiparables a las de tipo ortodoxo, puede considerarse como un triunfo a favor de los autores que habían criticado las tesis neoclásicas (*World Bank, 1993, pp. 81-86*).

Como se advierte de lo señalado hasta aquí, el paso de la reforma a una nueva etapa, implicó la actuación de tendencias encontradas. Si bien la crítica de autores como Olson era válida, en tanto la estructura del capitalismo había sufrido un esclerosamiento producto del ejercicio de la gestión burocrática, y que los grupos de poder que habían surgido al amparo de este fenómeno bloquearían la reforma para preservar sus espacios de poder, la integridad del agente colectivo del capitalismo podía verse a tal grado vulnerada por la privatización y la desregulación sin freno, que la propia reestructuración del capitalismo como fenómeno mundial podía quedar temporalmente sin timón.¹²

12 La reforma impulsada por la teoría de la elección pública y la nueva economía política deja al Estado con limitadísimos recursos de intervención directa, ya que lo despojan de la posesión y uso de activos productivos. Al mismo tiempo, la globalización financiera y el más estrecho encadenamiento de las órbitas de producción entre los países, merman la efectividad de la gestión monetaria. Sin embargo, el Estado es el único agente teóricamente capacitado, dada su ubicación global, para garantizar el cumplimiento de la competencia y actuar

Entre las tareas que empezaron a destacarse como urgentes una vez que la reforma de libre mercado había alcanzado nuevos límites están las siguientes: a) creación de instrumentos para responder a las fallas de mercado, especialmente las de naturaleza generalizada como las que aquejan al sistema financiero, la acumulación de “capital humano” y el aprendizaje tecnológico; b) la necesidad de desarrollar mecanismos para regular el comportamiento de los agentes económicos en el marco de la liberalización de las fuerzas de mercado; c) fortalecer la competencia en los casos en que ésta tiende a debilitarse, usando para ese efecto nuevos diseños regulatorios y d) crear contrapesos a través del fortalecimiento institucional para priorizar los aspectos estructurales del cambio y un mayor equilibrio social dentro del mismo.

Por lo tanto, aunque es paradójico a primera vista, el intento actual de activar las fuerzas de la libre competencia exige no menos sino más intervención estatal, aunque de un tipo diferente al ejercido en el periodo histórico anterior. Es así, porque si se exceptúa un puñado de actividades como las manufacturas tradicionales (principalmente textiles), agricultura, construcción de vivienda y la mayoría de los servicios personales (*Dosi et al, 1993, p. 104 y ss.*) en el resto de la economía el crecimiento del tamaño de la empresa puede ser incontenible, lo cual desencadena procesos de concentración, que por su naturaleza tienden a entrar en contradicción más que propiciar la libre competencia. Por ello, ante dicha situación se requieren medidas “artificiales” o “exógenas” para vencer las fuerzas anti-competitivas.

cuando falla el mercado. La ofensiva contra el Estado puso en peligro esta facultad, pero se activaron diversos mecanismos, algunos de ellos francamente pragmáticos para evitar que el descrédito y desmentelamiento del Estado llegara a límites peligrosos. Pero la interrogante que subsiste es qué pasará cuando, una vez completado el ciclo privatizador, se produzca un fenómeno de sobreproducción generalizada que dada la limitación de los medios para que el Estado socialice las pérdidas, sólo deje abierta la puerta de la destrucción del valor de uso y de cambio.

La creación de un nuevo diseño regulatorio y de gestión estatal era tanto más urgente, debido a que la aceleración del proceso de reforma que se verificó a partir de fines de los ochenta implicó la aparición de problemas inesperados, imposibles de resolver bajo la lógica del minimalismo y la pasividad estatal impulsada por el núcleo duro del neoliberalismo. La modalidad de la apertura comercial, la fijación del tipo de cambio y el programa de liberalización financiera seguidos en América Latina desde fines de los ochenta, pusieron de manifiesto las carencias regulatorias.

Las fallas de diseño de la reforma institucional

Las condiciones en las que se gestó la crisis estructural en América Latina impidieron que a partir de fines de los ochenta se adoptara un programa de apertura comercial gradualista del tipo practicado en los países de Asia Nororiental¹³ o China, a partir de 1978. La inestabilidad macroeconómica crónica obligó a los países de la región a adoptar programas de apertura acelerados que alcanzaron sus metas en meses o pocos años, en contraste con la gestación de décadas que implicó el proceso en Corea o Taiwan. Pero la aceleración de la apertura dificultaba el aprendizaje tecnológico haciendo impe-

13 La apertura comercial fue concebida para elevar la eficiencia en la asignación de recursos, pero a partir de fines de los ochenta tendió a verse como un medio extremo para neutralizar los fenómenos de inestabilidad macroeconómica crónica que degeneraban en hiperinflación y destrucción del tejido social y productivo. De allí surgió la necesidad de la apertura acelerada o de choque. Las corrientes subjetivistas plantearon el problema en términos invertidos, dando lugar al concepto de expectativas inflacionarias e inflación inercial, presentándolas como producto de las actitudes del sujeto económico. Adicionalmente, como ya se señaló, la teoría de la elección pública desarrolló este enfoque para plantear el concepto de grupo de interés, y de allí la noción de que los métodos de choque eran el único instrumento, no sólo para anular las expectativas inflacionarias, sino también para vencer la resistencia que los grupos de interés presentaban a los proyectos de reforma. Esta idea fue posteriormente retomada por autores como Kornai para argumentar sobre la inexistencia, en los países ex-socialistas, de una "tercera vía" y por ello la necesidad de planes de choque para vencer la resistencia política de la nomenclatura (ver en McKinnon, 1993 la argumentación de por qué en China fue posible seguir una reforma gradualista y no en Rusia y Europa del Este; ver también Kornai (1990) y Chang y Nolan (1995).

rioso el desarrollo de un nuevo tipo de gestión estatal. Este nuevo tipo de gestión estatal difícilmente podía surgir de las fórmulas neoclásicas que presuponían un ajuste automático ante la activación de fuerzas competitivas. El único contrapeso que se formuló para atenuar los efectos de la apertura acelerada fue el manejo del tipo de cambio (*Ramos, 1993 y Meller, 1992*). Se propuso que la eliminación de controles cuantitativos a las importaciones y la reducción y unificación de aranceles fueran contrapesados por la subvaluación cambiaria a la que se le denominó “protección cambiaria” (*Ten Kate y de Mateo, 1992*). Desafortunadamente, por razones que se explicarán más adelante, al poco tiempo se abandonó la protección cambiaria a favor del denominado “anclaje” del tipo de cambio.

El entusiasmo por la fijación o anclaje del tipo de cambio en los círculos ortodoxos estaba relacionada con la búsqueda de medios para limitar el poder discrecional de aquellos que instrumentan la política económica (*Edwards, 1994, p. 101*). Autores como Prescott justificaban el anclaje en las nuevas condiciones de fines de los ochenta en adelante, con base en los criterios establecidos por la teoría de las expectativas racionales. Se planteó que si los gobiernos tenían la discrecionalidad para alterar la tasa de cambio nominal abusarían de ese poder, introduciendo un sesgo inflacionario en la economía que impediría consolidar los objetivos de estabilización y, por ende, la disciplina fiscal. El Banco Mundial avaló la idea de que el anclaje era la mejor garantía para poner un límite a la acción discrecional del gobierno, y México pasó en cierto modo a ser el centro del experimento, debido a que las condiciones cambiarias e inflacionarias de la primera mitad de los ochenta habían atraído la atención internacional.¹⁴

El replanteamiento sobre los tipos de cambio fijo fue recibido con reservas por diversos autores, entre otros por Dornbusch, que

14 México aplicó por primera vez un anclaje cambiario acotado a las nuevas prescripciones entre 1986 y parte de 1987, pero se vio arrastrado al fracaso debido a la crisis bursátil de noviembre de 1987 (*Rivera, 1992, p. 115; Bruno, 1993*).

señalaban el peligro de una apreciación excesiva del tipo de cambio, además de que el anclaje podía magnificar los *shocks* estocásticos, como había quedado demostrado por la experiencia de los años sesenta y setenta en varios países de América Latina (*Edwards, 1995, p. 137*). Lo que no se previó al adoptar la política de anclaje fue la magnitud de las inversiones extranjeras que se desencadenarían en pocos años y que provocarían un cuadro completo de desajustes en las economías receptoras. La inundación de inversiones que se verificó a partir de 1990-91 (ver siguiente apartado) revivió en mayor escala los efectos previamente provocados por la llamada enfermedad holandesa y la petrolización de los años setenta. El diluvio de recursos tendió a provocar una apreciación del tipo de cambio real que a su vez mermaba la competitividad del sector exportador generando un peligroso boom de importaciones .

La evaluación de estos nuevos riesgos se dio naturalmente cuando el flujo de inversiones hacia las economías emergentes estaba creciendo rápidamente, lo cual, además de ser tardío, planteaba problemas inesperados a la implantación de correctivos.

Un estudio sobre diez países de América Latina, entre ellos México, advertía los riesgos de la llegada masiva de capitales a estos países y proponía medidas para minimizar el impacto.¹⁵ Para evitar una apreciación excesiva del tipo de cambio que impactara adversamente al sector exportador, dicho estudio proponía cinco medidas: gravar las importaciones de capital, modificar la política comercial, adoptar una política fiscal más restrictiva, disponer la intervención esterilizadora y no esterilizadora del Banco Central y aislar al sistema bancario de las entradas de capital. Se reconocía que cada una de estas medidas tenía una eficacia limitada, por ejem-

15 Curiosamente uno de los autores de este estudio fue Guillermo Calvo que como se señaló previamente promovió la readopción de los tipos de cambio fijos. El estudio, que alertaba sobre la posibilidad que los flujos de capital podían revertirse sorpresivamente, se denomina *Capital Inflow and Real Exchange Appreciation* y los coautores fueron L. Leiderman y C. N. Reinhart y fue publicado como un Staff Papers del FMI (*Boletín del FMI, 26 de abril de 1993*).

plo, si el Banco Central vendía bonos a cambio de las divisas y valores extranjeros (es decir, esterilizaba las entradas de recursos), tendería a elevarse la tasa interna de interés, con lo cual podía aumentar el flujo de recursos en lugar de estabilizarlos. En vista de estas limitaciones, la solución sólo podía encontrarse en la combinación de medidas sin perder de vista la posibilidad de que los flujos cambiaran de dirección.

Desgraciadamente, el clima era poco favorable para adoptar políticas preventivas como las señaladas arriba, debido a que la euforia de los mercados acallaba los consejos de prudencia. Especialmente la apreciación del tipo de cambio favorecía la remisión de ganancias financieras efectuadas por extranjeros y aumentaba el poder de los inversionistas nacionales que adquirirían activos en el exterior. Además, la apreciación cambiaria aumentaba el poder de compra de los sueldos y salarios, lo cual en un marco de apertura comercial, alentaba una actitud social positiva hacia la reforma económica de libre mercado. Al respecto, el Banco Mundial declaró que el respaldo político a los gobiernos reformadores se facilitaba si se volvían palpables los beneficios de una moneda fuerte entre las grandes mayorías.

Además de los efectos macroeconómicos, el anclaje del tipo de cambio tuvo otra influencia decisiva: sobredeterminó la modalidad de la apertura comercial que se estaba verificando a partir de los ochenta. El resultado de ello fue la tendencia a sobreexponer a la planta productiva a la presión de las importaciones, minando el potencial exportador que estaba tomando ímpetu. Este fue el caso, antes de la devaluación de diciembre, de Argentina a partir del segundo Plan Austral. Brasil (con el Plan Real) y Perú, aun con posterioridad a la devaluación mexicana, se apegaron al principio de moneda fuerte. Resulta irónico el hecho de que fue el tropiezo de México el que envió una señal de advertencia sobre los peligros de la combinación entre apertura acelerada y anclaje cambiario.

Pero el éxito de la apertura comercial quedó comprometido en este periodo por la carencia de una propuesta sistemática para garantizar el aprendizaje tecnológico. La concepción ortodoxa que

sustentaba la escuela neoclásica y que fundamentó la cancelación de las políticas proteccionistas, sostenía que al exponer a los productores domésticos a la competencia se garantizaría una asignación más eficiente de los recursos productivos. Los productores no aptos saldrían del mercado, facilitando con ello la reutilización más eficiente de esos recursos en la producción de bienes susceptibles de exportarse o que compitieran exitosamente contra las importaciones. Como se advierte, esta concepción llevaba implícita un principio de automaticidad que garantizaría la mejor reasignación de los recursos productivos.

Numerosos autores habían puesto en tela de juicio estas ideas, pero no fue sino hasta la publicación del libro *La economía del cambio tecnológico y el comercio internacional* de Dosi, Pavitt y Soete, en 1990,¹⁶ que se fundamentó sólidamente la crítica al modelo neoclásico, retomando aportaciones previas de otros autores. La contra argumentación de Dosi et al establece que, aun en las economías industrializadas, las firmas ven limitadas sus posibilidades de aprendizaje tecnológico por un conjunto de factores que fueron englobados en las categorías de “paradigmas y trayectorias tecnológicas”. Probablemente el más importante de estos factores es el denominado “acumulatividad” del conocimiento tecnológico, que establece que lo que la empresa hará en el futuro en materia de tecnología está fuertemente determinado por lo que fue capaz de hacer en pasado. (*Dosi et al, 1993, p. 99*).¹⁷ Una de las conclusiones más pertinentes de la obra de Dosi et al, era la siguiente: si bien sería imposible prescindir de las fuerzas de mercado para mantener el proceso de innovación tecnológica, estas fuerzas constituyen una condición necesaria pero no suficiente para alcanzar el éxito, como

16 Se trata naturalmente de la edición original en inglés a cargo de Harvester Wheatsheaf. Para la edición en español ver al final del libro las obras consultadas.

17 Otros factores señalados por los autores son los de apropiabilidad (condiciones de rentabilidad generadas por las innovaciones potenciales) y las diferencias sectoriales derivadas del perfil de las ramas de la economía (*Ibid, pp. 100-104*).

lo demuestra la experiencia de Japón que se convirtió de imitador en líder tecnológico (*Amsden, 1994 y Madisson, 1995*).¹⁸

En fechas relativamente recientes, el Banco Mundial ha dado al menos dos pasos muy importantes para reconocer la importancia de estos planteamientos, abriendo con ello la posibilidad de ampliar el campo de opciones que brinda a los gobiernos sobre los cuales tiene una gran influencia en lo que atañe al diseño de sus respectivos planes de modernización. Uno de ellos fue el auspicio de la publicación del artículo: “*Accumulating Technological Capability in Developing Countries*”, de Bell y Pavitt (1992). En este artículo se hace un esfuerzo por transferir las principales conclusiones del estudio de Dosi et al a la realidad de los países en desarrollo. La principal conclusión de estos autores es que los responsables a nivel nacional de formulación y ejecución de políticas públicas en este campo se han movido bajo la idea, producto de una paradigma de posguerra, de que la acumulación de capital y la acumulación de capacidades tecnológicas son procesos simultáneos, en el cual el primero presupone automáticamente al segundo. Aun más, cuando las estrategias de estos países han ido más allá de este precepto, han cometido serios errores debido a una caracterización incorrecta de los paradigmas tecnológicos, y es probable que los más importantes de éstos son desconocer el papel de las firmas y subestimar la importancia de la investigación básica (*ibid 267-273*).

El otro paso del Banco Mundial se dio como parte de la mencionada publicación de el *East Asian Miracle...*, en el cual se dedica un capítulo a discutir la efectividad de las políticas industriales de inspiración japonesa.¹⁹ Desafortunadamente el estudio llega a conclusiones ambiguas, desestimando explícitamente las políticas in-

18 A prácticamente las mismas conclusiones que Dosi et al llega Porter (1991), especialmente tercera parte), pero su obra no está desarrollada dentro del marco del debate teórico metodológico que se requiere para cuestionar eficazmente el ascendiente de la escuela neoclásica.

19 Se entiende en este contexto por política industrial la canalización de apoyos públicos a empresas o ramas consideradas estratégicas.

dustriales calificándolas de ineficaces, innecesarias y costosas pero, por otro lado, avalando indirectamente sus resultados al explicar el éxito de las industrias altamente exportadoras de los países de Asia Nororiental. El único punto en el que el Banco Mundial dio un apoyo resuelto fue el de la promoción de las exportaciones, pero su ejercicio se volvía problemático para los países supervisados, debido al virtual veto sobre la política industrial.²⁰

Fue en el contexto de predominio neoclásico de la política del Banco Mundial que el gobierno de Salinas reformuló la estrategia de fomento para dar paso al Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior, 1990-1994, que de acuerdo a Clavijo y Valdivieso es un producto de los principios ortodoxos de libre mercado. Las implicaciones de este Programa serán discutidas en el siguiente capítulo.

El último aspecto por analizar, antes de pasar a los cuestiones de globalización, es el concerniente a la liberalización financiera. A mediados de los ochenta el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional descargaron todo el peso de su autoridad a favor de la liberalización financiera en el países en desarrollo, como la había definido Ronald McKinnon (1973). El interés de las dos instituciones era adecuar los sistemas financieros de estos países a la profunda transformación que se estaba verificando en los grandes centros mundiales (ver apartado siguiente). En particular buscaban desmantelar los instrumentos que posibilitaban la llamada “represión financiera” y la asignación directa del crédito.

20 Los artífices de la llamada nueva teoría del crecimiento dieron su aval al diagnóstico del BM sobre las políticas de apoyo a las exportaciones. Reconocieron que los incentivos fiscales y la concesión de crédito preferencial a los exportadores eran medios muy efectivos para lograr la integración a la economía mundial, pero advertían, como después lo harían el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, que debían sujetarse a principios de uniformidad, esto es, que no debían aplicarse discriminatoriamente (*Krueger 1995, pp. 19-20*). El rechazo a la discriminación de los incentivos condensaba la evaluación negativa de la política industrial japonesa o coreana efectuada por estos autores y organizaciones (*World Bank, 1993, p 292 y ss.*).

Curiosamente, al igual que con la apertura comercial y el tipo de cambio, México jugó un papel central en la concreción de los planes de reforma avalados por el Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional. En 1988 llegó al país una delegación de expertos del Fondo Monetario Internacional que traía la misión de asesorar al gobierno mexicano en la liberalización del sistema financiero. Sus recomendaciones fueron asumidas casi al pie de la letra, a tal grado que México fue definido como un país modelo y un pionero del proceso de liberalización en el mundo en desarrollo (Coorey 1992, p. 41 y ss.).

Paradójicamente, a medida que comenzaba a concretarse el proyecto de liberalización financiera, surgió una reacción intelectual en su contra incentivada por la debacle de las casas de ahorro y préstamo en Estados Unidos, una de las primeras catástrofes atribuidas a la liberalización imprudente y mal diseñada. Los trabajos de varios economistas entre ellos, Stiglitz, Summers, Greenwald y Weis, establecían que los mercados financieros son los más propensos a fallas de coordinación y son incapaces de asignar su producto, el crédito, al mejor postor, con lo cual fracasan al ejercer la función mercantil por excelencia. Stiglitz ponía en entredicho la noción de que la liberalización capacitaría al sistema financiero para ejecutar más eficientemente su función de asignar el crédito. Añadía que la mayor parte de la racionalidad para dicha liberalización no estaba basada en la comprensión económica de la forma en que operan esos mercados, ni en las posibilidades que tiene la intervención estatal es esa área (Stiglitz, 1993, p. 20). Estos planteamientos, aunque no cerraron el debate, tuvieron una influencia enorme que obligó al Banco Mundial a variar su posición a la hora de evaluar los sistemas de represión financiera, en particular de asignación directa del crédito ejercidos en los países de Asia Oriental. El vehículo de esa rectificación fue el ya citado *East Asian Miracle...* (ver en particular pp. 273-290). Desgraciadamente este giro de la discusión no tuvo influencia en México y el deficiente diseño que determinó la liberalización y reprivatización bancaria en el periodo 1989-94, predispuso al sector a graves desequilibrios que serán discutidos en los capítulos II y III.

La globalización financiera

Entre todos los aspectos del cambio mundial y de la reestructuración capitalista la conformación de un nuevo sistema financiero mundial globalizado es posiblemente el que ha tenido, en la última media década, mayor influencia directa entre un puñado de economías dinámicas de ingresos medios como la de México, a las que se les ha llamado mercados o economías emergentes (*Economist*, 7 de octubre de 1995).

La revolución financiera que desembocó en la globalización de estas actividades constituye básicamente el resultado de dos procesos dominantes que venían manifestándose en el periodo anterior de manera dispersa y fragmentaria y que fueron amplificadas por una serie de cambios legales y normativos que se realizaron primero en Estados Unidos a comienzos de los ochenta. Se trata de la bursatilización, o sea, la vinculación directa entre prestamista y prestatario y la desregulación. La bursatilización da lugar a un enorme desarrollo de nuevos instrumentos financieros que intensifican la actividad de las bolsas de valores en las cuales se comercian. Por su parte, la desregulación se da en tres sentidos: como liberación de las tasas de interés sobre préstamos y depósitos; la reducción de la protección contra competidores extranjeros; y la apertura de áreas antes restringidas a ciertos agentes financieros (reducción de la segmentación). Estas medidas a su vez favorecieron la multiplicación de los instrumentos financieros vinculados a la administración del riesgo que se incrementaba considerablemente en las nuevas condiciones (*Swary y Topf*, 1993: capítulo I; *Guttman*, 1994: p. 266 y ss.). Además, la multiplicación de los instrumentos financieros derivó de las enormes posibilidades de lucratividad creadas por la desaparición de los tipos de cambio fijo y el surgimiento de una gran volatilidad entre las diferentes monedas.

En tanto la bursatilización y desregulación coincidieron con la revolución de las telecomunicaciones, producto de la tecnología informatizada, sus efectos se expandieron rápidamente en todo el mundo, primero entre los países industrializados y luego desde aquéllos a las economías emergentes.

El propósito de las reformas era intensificar la competencia con el fin de elevar la eficiencia en el manejo del dinero de crédito. La intensificación de la competencia acompañaba el abandono de las normas keynesianas de represión financiera (compresión de las tasas de interés y asignación directa de crédito) en favor de la estrategia monetarista centrada en el control de la oferta monetaria.

Desde mediados de los ochenta, la competencia se intensificó efectivamente como lo demuestra la reducción de los márgenes de operación de los intermediarios financieros, principalmente los bancos que llevaron la peor parte (*Guttman, 199-201*). No obstante, las tasas de interés reales se mantuvieron por encima de los niveles de los años sesenta. En el cuadro 1.1 se muestra la evolución de las tasas de interés reales, como rendimiento de los Bonos del Tesoro de los Estados Unidos a 10 años, en el periodo 1978-1991. Aunque las tasas reales casi disminuyeron a la mitad entre 1984 y 1990 siguieron estando casi al doble del nivel promedio para los años sesenta.

Como señala correctamente Guttman, las altas tasas de interés elevaron la tasa mínima de retorno requerida en los proyectos de inversión, convirtiéndose esto en un factor que acentuó la declinación de la inversión productiva en los ochenta. El efecto negativo de las altas tasas en el valor presente de los futuros flujos de efectivo creó un sesgo a favor de los proyectos de rendimiento rápido, más que nuevas plantas o capacitación de trabajadores. Además, las altas tasas hicieron que el rendimiento en los instrumentos financieros fuera más atractivo que las inversiones productivas, determinando que las corporaciones prefirieran comprar activos en la bolsa para obtener ganancias especulativas (*ibid, p. 187*).

CUADRO I.1

Tasas de interes real en los Estados Unidos, 1978-1991 (Promedios anuales y porcentajes)

Año	<i>Rendimientos de bonos del tesoro (10 años)</i>		Crec. de deuda	Tasa de ahorro	Prima de riesgo
	Nominal	Real			
1960-64	4.30	2.42	5.06	16.48	0.97
1965-69	5.32	1.70	6.14	17.96	0.99
1970-74	6.82	0.66	8.16	16.87	1.89
1975-79	8.14	0.35	10.76	17.41	1.93
1980	11.46	7.96	8.80	17.20	2.21
1981	13.91	3.91	9.40	18.39	2.13
1982	13.00	6.80	8.80	16.16	3.11
1983	11.10	7.00	11.00	14.74	2.45
1984	12.44	8.04	13.90	16.79	1.75
1985	10.62	6.92	13.90	15.13	2.10
1986	7.86	5.26	12.60	13.47	2.71
1987	8.39	5.19	9.40	13.65	2.19
1988	8.85	4.95	8.90	14.38	1.98
1989	8.49	4.19	7.60	14.19	1.69
1990	8.55	4.35	6.30	12.91	1.81
1991	7.86	4.26	4.55	12.23	1.94

Fuente: Council of Economic Advisers, Economic Report of the President, 1992.
Tomado de Guttman 1994, p. 210.

Se esgrimen varias razones para explicar la persistencia de altas tasas de interés: además de la “explosión de deuda” (*Cuadro I.1*), la declinación a largo plazo de las tasas de ahorro en Estados Unidos y en otros países, o la subordinación de la política monetaria al obje-

tivo de controlar la inflación. De cualquier modo, el manejo del dinero de crédito se hizo más complejo y sofisticado, pero parte del efecto favorable sobre la acumulación de capital se perdió debido a que los agentes financieros centraron su esfuerzo en el aprovechamiento de enormes posibilidades especulativas creadas por la desregulación de las tasas, como se explica arriba.²¹ El exorbitante incremento de la especulación financiera multiplicó los riesgos individuales y sistémicos y agravó las crisis periódicas de los diversos países. El ejemplo más elocuente es Japón, en el cual el estallido de la llamada burbuja especulativa, creada en torno a la inflación de los activos como acciones, bonos o bienes inmuebles, agravó severamente la crisis estructural japonesa de principios de los noventa (*OECD, 1992, p. 21*).

La extensión de los flujos financieros a los mercados emergentes puede considerarse una extensión del proceso de revolución y globalización financiera iniciado con los años ochenta. Como tal abrió la posibilidad de que los recursos de millones de pequeños, medianos ahorradores y rentistas de los países industrializados se integraran a los circuitos de valorización en otros países, en los cuales el capitalismo estaba pugnando por ampliar su desarrollo. Esta expectativa se cumplió limitadamente, pero la reestructuración capitalista en los países emergentes quedó profundamente influenciada por la lógica de la globalización financiera.

21 Stiglitz, cuyos trabajos revolucionaron la comprensión de la forma en que funcionan los mercados financieros liberalizados, opinaba que, al contrario de la creencia popular, los mercados de bonos y acciones no son instituciones centrales para el funcionamiento del capitalismo, ya que una fracción relativamente pequeña del total de la inversión es financiada por bonos y acciones. Para Stiglitz, el mercado de valores es ante todo un foro en el cual los individuos intercambian riesgos, asemejándose más a un casino de apuestas que a un aparato para financiar las actividades fundamentales de la economía (*ibid pp.20-21*).

CUADRO I.2
Flujos de capital agregados a largo plazo a países en desarrollo, 1989-1994
(Miles de millones de dólares)

Categoría	1989	1990	1991	1992	1993	1994¹
Flujos netos agregados (largo plazo)	84.5	103.4	124.7	153.0	213.2	227.4
Asistencia oficial al desarrollo	42.6	57.9	61.9	50.3	53.9	54.5
Donativos oficiales	19.2	28.7	32.6	29.9	30.1	30.5
Préstamos de deuda	0.6	4.3	6.0	2.0	-	-
Préstamos oficiales netos	23.4	29.2	29.2	20.4	23.8	24.0
Bilaterales	11.6	14.0	14.2	7.7	9.3	10.8
Multilaterales	11.8	15.2	15.0	12.7	14.5	13.2
Flujos totales privados	41.9	45.5	62.9	102.7	159.2	172.9
Flujos de deuda netos	12.7	15.0	18.5	41.4	45.7	55.5
Bancos comerciales	0.8	0.1	3.9	12.8	-2.2	-
Bonos	5.3	3.4	12.5	12.9	42.1	-
Oferentes	1.1	7.3	-2.2	0.0	2.0	-
Otros	5.5	4.2	4.3	15.7	3.8	-
Inversión extranjera directa	25.7	26.7	36.8	47.1	66.6	77.9
Inversión de portafolios accionarios (estimado)	3.5	3.8	7.6	14.2	46.9	39.5

Fuente: World Bank 1995.¹Proyectado.

La globalización financiera y los mercados emergentes

De acuerdo a las Tablas de Deuda del Banco Mundial, los flujos anuales de inversión privada a las economías emergentes entre 1989 y 1994 se cuadruplicaron, al pasar de 41.9 mil millones de dólares a 173 mil millones. De sus tres principales componentes, inversión directa, flujos de deuda privada y los portafolios accionarios, el primero siguió siendo mayoritario, pero el mayor crecimiento correspondió a la adquisición de acciones que se elevaron de 3.5 mil millones en 1989 a 47 mil millones en 1993 y 40 mil millones en 1994 (*Cuadro I.2*).

La rápida expansión de estas inversiones hacia las economías emergentes se explica por la conjunción de diversos factores. La adopción de las reformas de libre mercado en un contexto de estabilización económica y de superación del conflicto en torno a la deuda externa bancaria constituyó el determinante más general, ya que dio paso a procesos que atrajeron fondos del exterior en cantidades sustanciales. La privatización de las grandes compañías estatales, junto con la apertura de las bolsas de valores locales a los inversionistas extranjeros, fue el principal motivo propulsor que actuó desde el interior de las economías emergentes. El régimen de inversiones extranjeras directas también fue liberalizado, y las grandes compañías orientadas a la exportación incrementaron sustancialmente la contratación de deuda en moneda extranjera (*Griffith-Jones, Marr y Rodríguez, 1993*).

En los países industrializados, sobre todo en Estados Unidos, la desregulación financiera alentó a los inversionistas a buscar opciones más atractivas de inversión sobre todo a partir del descenso en las tasas de interés en los primeros años del noventa y que se extendió hasta finales de 1993. Nuevos tipos de intermediarios (los fondos mutuales, los de protección y las casas de corretaje de Wall Street) desplazaron a los bancos comerciales y se encargaron de colocar masivamente las acciones y bonos emitidas por empresa y gobiernos de las economías emergentes (*IMF, 1995; The Economist, 25 de septiembre de 1993*).

El nuevo régimen de inversiones es sumamente volátil, tanto a nivel doméstico como internacional, debido a las posibilidades de recolocación de fondos creadas por la desregulación. Un retiro masivo puede poner a un país en serios aprietos tanto financieros como cambiarios, como sucedió en 1992 en los países de la Unión Europea en la víspera de la fallida unificación monetaria o un año después en Turquía (*Financial Times*, 26 de mayo de 1994). Sin embargo, no se presentó al menos hasta la debacle mexicana un cuadro de ataques especulativos generalizado o que se repitiera de manera sucesiva en una cadena de países. Esto se explica porque aunque existe el peligro potencial de retiro de fondos, la rentabilidad de los mercados emergentes comenzó siendo muy alta. De acuerdo a estimaciones de la Corporación Financiera Internacional, la tasa anual de retorno en dólares para inversiones extranjeras en cartera en América Latina fue de 38.8% para el periodo de 1988-1993, comparada con 14.4% del índice Standard y Poor 500 (*Claessens*, 1995: p.5). Esto significa que la alta rentabilidad neutralizaba temporalmente la volatilidad subyacente (*Claessens, Dooley y Warner* 1995).

La rentabilidad en los mercados emergentes no fue un fenómeno estático, ya que produjo un ciclo en el cual los factores concurrenciales fueron agotando las vetas más atractivas de colocación de fondos. Después del breve periodo de euforia suscitado por la colocación internacional de acciones de TELMEX, los índices de rentabilidad promedio empezaron a disminuir a medida que “maduraban” varios de los más importantes mercados emergentes.²²

El agotamiento del primer ciclo de alta rentabilidad de los mercados emergentes pareció presentarse en 1993 cuando por primera vez, desde 1988, se produjo una declinación absoluta del flujo anual invertido en acciones y bonos. También existían factores co-

22 Tomando como base la relación precio/ganancia se consideraba que la Bolsa de Valores de México estaba alcanzando su madurez hacia comienzos de 1994. Esto significaba que estaba superado el periodo de rendimientos espectaculares, pero podía disfrutarse de un periodo de ganancias a largo plazo, aunque inferiores, más estable (*Wall Street Journal*, 31 de agosto de 1994).

yunturales que afectaban este mercado y el principal eran las condiciones de liquidez en Estados Unidos. En tanto la baja de tasas de interés en dicho país aumentó la colocación de fondos, el aumento posterior desincentivó la actividad inversora. En consecuencia, al comenzar la inflexión del ciclo de rentabilidad de los mercados emergentes aumentó la volatilidad de los flujos debido a que, intermediarios claves como los fondos mutuales, intentaron compensar la baja de los márgenes de rendimiento, efectuando recolocación entre plazas. El aumento de la volatilidad estaba destinado a afectar en mayor medida, a los países que mostraran debilidades estructurales que habían pasado desapercibidas en tanto predominó la euforia o el sobreoptimismo.

La debacle mexicana detonada por la devaluación de diciembre de 1994 constituyó el factor que produjo la inflexión definitiva del ciclo de los mercados emergentes (*Cuadro I.2*). Con ello quedó cortada la posibilidad de que tuviera lugar un proceso gradual y moderado de ajuste cíclico. Lo que resta por clarificar es la gravitación que tuvieron en la debacle del peso los factores que comúnmente se engloban en el rubro de “ataques especulativos”, frente a otras influencias como las fallas institucionales en el manejo del tipo de cambio. Se responderá a esa cuestión en los capítulos II y IV.

II. Las bases y repercusiones de la modernización salinista

Antecedentes: el comienzo de la modernización capitalista, 1983-1987

La conjunción entre el agotamiento de la modalidad de desarrollo capitalista, adoptada desde las reformas cardenistas y la llamada crisis de la deuda, forzó al gobierno de Miguel de la Madrid, a principios de los ochenta, a emprender un giro de estrategia económica que puede considerarse como el inicio de la modernización o reestructuración del capitalismo mexicano.²³ De este modo, México se convertía, después de Chile, en un pionero de las reformas de libre mercado en América Latina, pero el curso que siguió en estos años se diferenció de éste en varios aspectos claves (señalados más adelante).

Por la naturaleza del sistema político desde el cual emergía, la modernización tuvo una fuertemente definición autoritaria que se reflejó en su diseño y en sus instrumentos operativos. Las medidas de austeridad que pretendían preparar el terreno a las reformas estructurales se cargaron sobre las espaldas de los trabajadores, sin contemplar la posibilidad de liberar los enormes recursos inmovilizados por el aparato burocrático del Estado, ni la afectación de los intereses de las capas sociales parasitarias. De este modo, aunque el derrumbe del nivel de vida de las clases mayoritarias antecedió al estallido abierto de la crisis en 1982 (*Rivera, 1992, p. 94*), el carácter clasista de la reforma se tradujo en la configuración de una verdadera debacle social de magnitudes históricas.

El núcleo promotor y ejecutor de la modernización capitalista, esto es, un sector de la ascendente tecnoburocracia mexicana, no pudo romper el aislamiento en que se encontró desde el momento en que formuló los primeros proyectos de reforma (*Rivera, 1986, p. 124 y ss*). Dicho aislamiento derivaba de su incapacidad para crear una nueva base social que hiciera políticamente viable el proyecto

23 Sobre el proyecto de reforma en este sexenio ver *Rivera, R., 1986* especialmente caps. VI y VII; *Lustig 1994, cap. II* y *OECD, 1992, cap. I*.

de ruptura con el pasado. La embestida antipopular alentó en diversos sectores de la población reacciones defensivas de sesgo antimodernizador. Del mismo modo, el empresariado y el grueso de la dirigencia del partido oficial y del aparato del Estado, temiendo perder sus privilegios, adoptaron una postura de resistencia de carácter igualmente antimodernizador.

El aislamiento del núcleo impulsor del proyecto limitó su margen de maniobra y expuso a la economía a dos serios reveses, uno en 1985-86 y otro en 1987,²⁴ que aunque estaban asociados en diverso grado a choques externos reflejaban, tanto la resistencia a la reforma como el cuestionamiento a las prioridades que le asignaba el núcleo tecnocrático. Consecuentemente, se agudizó la crisis económico-social y ésta adquirió dimensión política.²⁵

A fines de los ochenta, poco antes de las elecciones presidenciales, estaba a punto de producirse un dislocamiento de los patrones de funcionamiento de la sociedad y del Estado que hubiera abierto un capítulo inédito en la historia moderna de México. La ausencia de un nuevo sujeto político que capitalizara el descontento popular impidió que se diera la ruptura definitiva del viejo orden de dominación.²⁶ La ausencia de una alternativa viable permitió que las

24 Uno se expresó como desequilibrio virulento de la balanza comercial y el otro como crack de la bolsa (*Rivera, 1992, pp. 100, 110 y 122*)

25 Nora Lustig en su libro (*1994 p. 49 y ss.*) reconoce los tropiezos del proyecto impulsado por el gobierno de De la Madrid, pero los circunscribe al ajuste macroeconómico. Para esta autora, la agudización de la crisis pasa fundamentalmente por el shock petrolero posterior (comienzos de 1986) y la devaluación del peso de finales de 1987. El papel que tuvo en todo ello la falta de acuerdo con los grupos monopólicos financieros (particularmente los que controlaban las casas de bolsa) es desestimada a pesar de las numerosas evidencias que demuestran que la caída de la bolsa de noviembre de 1987 estuvo asociada a una lucha de poder (*Rivera 1992 pp. 118-120*).

26 El Frente Democrático Nacional (FDN) que constituyó el bloque electoral para la candidatura a la presidencia de Cuauhtemoc Cárdenas a las elecciones de 1988, capitalizó, a través del "voto de la crisis" gran parte del descontento popular, pero no pudo lograr la ruptura del viejo orden de dominación debido a

fuerzas dominantes se rehicieran en torno a un nuevo planteamiento del proyecto de modernización.

Los ejes y la lógica de la modernización salinista

El liderazgo salinista, al advertir el peligro de que el régimen de dominación política se colapsara, intentó redefinir ciertos ejes del proceso de modernización para lograr un nuevo acuerdo en las altas esferas del poder, y dar una respuesta a la crisis económica y social. Este esfuerzo se vio favorecido por el cambio en las condiciones mundiales. Como se señaló al inicio del capítulo 1 la mayor parte de la década del ochenta estuvo dominada por el esfuerzo, tanto de bancos como de organismos financieros y gobiernos, para evitar el repudio generalizado a la deuda bancaria internacional contraída por los países en desarrollo, especialmente los de América Latina. Ello implicó, en ese periodo, condiciones de pago abiertamente favorables a los acreedores. Esa situación cambió a partir de los últimos años de la década, cuando se aceptó de que en tanto el servicio de la deuda externa absorbiera un porcentaje tan alto de los ingresos por exportación, los incentivos para efectuar ajustes estaban limitados. Como se sabe, de este reconocimiento surgió el plan Brady y México fue el primer país que renegoció su deuda bajo este procedimiento. Por otra parte, a mediados de los ochenta prevalecía la apreciación de que los quebrantos económicos en América Latina constituían desajustes transitorios que podían combatirse con prescripciones convencionales. En contraste, como ya se explicó, a partir de fines de los ochenta se empezó a estudiar más seriamente la situación de los países sobreendeudados y agobiados por la inflación y otros desajustes, llegándose a la conclusión, después del fracaso de los planes heterodoxos de estabilización en Argentina y Brasil, que debían aplicarse correctivos más profundos (privatización, apertura comercial acelerada, reforma fiscal, etc.).

la capacidad de autoregeneración del partido oficial, lo que le permitió a la clase política superar sus divisiones internas.

Aunque el nuevo presidente reconoció en su primer discurso anual a la nación que la forma histórica del Estado mexicano estaba agotada, no existió en rigor un proyecto de reforma política para acompañar la reforma económica. Más bien se dio paso a una suerte de democratización “administrada”²⁷ que intentaba, con base en ciertas concesiones sociales y políticas, impedir que la clase política dirigente se dividiera y perdiera el poder. La estrategia de concesiones parciales arrancó, con efectismo, con la detención de la “Quina”, pero tendió después a agotarse con las llamadas concertaciones aplicadas a los conflictos poselectorales de San Luis Potosí y Guanajuato a mediados de 1991. Pero lo relevante fue que Salinas, a través de esta mezcla de concesiones parciales y preservación del statu quo, logró reunificar a la “familia revolucionaria” cuya unidad se había roto como consecuencia de la lucha interna desatada por la sucesión presidencial. La reunificación y la consolidación de la autoridad del nuevo presidente fueron posibles por la interacción de varios factores, entre los que destacan los siguientes: a) el apoyo de un contingente de viejos políticos que supieron insertarse en el proceso de transformación de la economía mexicana²⁸ y actuaron como enlace para negociar con la vieja guardia en su conjunto en nombre de la tecnocracia; b) la ausencia de liderazgo y propuesta alternativa entre los cuadros mayoritarios del partido oficial que les permitiera prescindir del equipo de Salinas, para sostener las complejas relaciones con instituciones multilaterales y las potencias extranjeras, en un periodo de redefinición radical del orden mundial²⁹ y c) la naturaleza misma de la estrategia de “de-

27 El término se le debe a William Orme (1993 pp. 135 y ss.) quien efectuó un análisis de la correlación de fuerzas en las filas del partido oficial con la llegada de Salinas.

28 Ver al respecto en la revista Forbes (5 de diciembre de 1994) la breve biografía de uno de los políticos más influyentes de la “familia revolucionaria” que volvió su apoyo al gobierno de Salinas. Dicho artículo se titula sugestivamente “La evolución de un dinosaurio”.

29 Entre los factores que permitieron a la dirigencia salinista imponerse y subordinar a la vieja guardia del PRI, es que esta última, como sugiere correctamente Orme (*op. cit.* 139), había perdido las bases del poder político real (“son sobrevivientes caracterizados por su servilismo no por su

mocratización administrada”, que impidió una ruptura ideológica y garantizó la preservación de espacios regionales subordinados a los grupos tradicionales del PRI. De este modo, aunque la vieja dirigencia del PRI actuó como bastión de resistencia contra la modernización tecnocrática de los ochenta al actuar como “grupo de interés”, desde el momento en que Salinas consolidó su poder (una vez firmado el PSE e iniciado el Pronasol) la vieja guardia dejó de ser un obstáculo a la reforma de libre mercado.³⁰

Pero la verdadera innovación de la dirigencia salinista radicó en la alianza cupular entre la dirigencia tecnocrática y los grupos de capital monopólico-financiero. Para el gobierno esta alianza tenía dos motivaciones, una a largo plazo y otra de incidencia más inmediata. La primera estaba determinada por la percepción de que, ante la debacle del capitalismo de estado y los retos que impone la globalización y la regionalización, México requería una sólida base de acumulación e integración al mercado mundial, cuyo eje articulador debía ser la empresa monopólica.³¹ Con relación a los retos inme-

ferocidad”), aunque conservaran cierto control sobre los aparatos estatales y en esa medida podían preservar hasta cierto punto su poder por medios ilegítimos. Ante esa situación, que fue corroborada por los niveles de votación sin precedentes obtenidos por el FDN, el salinismo llevó a cabo una iniciativa para crear una nueva estructura de poder para ligar al partido de estado con la base de la sociedad (vía Pronasol, etc.). Al mismo tiempo que lanzó esta iniciativa, procedieron a negociar con los dueños de la riqueza privada para lograr la sustentación social y política del proyecto de reforma económica (ver texto más adelante). Pero además de la indefección política de la vieja guardia estaba su falta de cuadros para sostener las negociaciones habituales con potencias extranjeras y organismos multilaterales en un momento en que el mundo que les había servido de referente había quedado históricamente superado.

- 30 La caracterización de la vieja guardia del PRI como “grupo de interés” capta la esencia de la situación que presentaba este sector en la mayor parte de la década del ochenta, en particular su resistencia a los aspectos más cruciales de la modernización, como la privatización. El punto de vista que se sugiere es afín al planteado por Kornai (1990, p. 50 y ss) en términos del papel del partido comunista en la primera etapa de la reforma de libre mercado en los países de Europa del Este.
- 31 Una valoración de los retos de la globalización y regionalización confirmarían que la elección de una vía pro-monopólica era viable y podía dar resultados

diatos, los miembros del equipo de Salinas, partiendo de las frustraciones del sexenio anterior, concluyeron por aceptar que sería muy difícil allanar el camino a una reforma económica profunda sin el apoyo expreso del gran capital.

La alianza o acuerdo cupular, cuyo aspecto visible era el Pacto de Solidaridad Económica (PSE), hizo surgir un bloque histórico en el sentido gramsciano, toda vez que la alianza entre tecnócratas y gran capital presenta los atributos de dominación y hegemonía que derivaban precisamente del proyecto histórico de transformación del capitalismo mexicano que unificaba a ambas partes. En esa medida, el pacto cupular tuvo implicaciones políticas decisivas en el terreno de la correlación de fuerzas: dio fin al trato paternalista y autoritario que el Estado dispensaba a la gran clase capitalista. El reconocimiento oficial del poder y autonomía de la gran burguesía mexicana hizo común, desde entonces, el ejercicio de una nueva modalidad de negociación entre el poder público y el privado que colocó a ambos en plano de igualdad.³²

El aspecto progresivo de esta alianza se encontraba en su vinculación al proceso de modernización económica, bajo una lógica en la cual ambas partes hacían concesiones para asegurar el avance de la reforma. De un lado, los representantes del gran empresariado aceptaron la disciplina de precios que se requería para anular la inercia inflacionaria; aceptaron también la irreversibilidad de la apertura comercial y las nuevas reglas de competencia que traía aparejadas. El gobierno por su parte se comprometió con la disciplina fiscal y a poner en marcha una privatización profunda e integral.³³

más inmediatos, pero planteaba, como se verá más adelante, costos y riesgos que fueron subestimados. Sobre los retos de la globalización y regionalización para países como México, ver *Oman 1994*, especialmente pp. 44-50.

- 32 Un ejemplo adicional de ese nuevo tipo de negociación cupular se encuentra en la decisión de Salinas de someter la designación de su sucesor al escrutinio del Consejo Mexicano de Hombres de negocios (*Orme 1993*, pp. 128-129).
- 33 Para la mayoría de los observadores y figuras de la alta administración pública, el PSE era sólo un plan innovador para estabilizar la economía mexicana,

Como parte de la nueva relación con el gran capital, el gobierno de Salinas moduló la reforma impositiva que comenzó a implantarse desde 1987. Los objetivos fundamentales de esta reforma eran superar la caída de los ingresos tributarios que se produjo a mediados de los ochenta (*García, 1995*) y armonizar el sistema impositivo con el avance de la reforma de libre mercado en otros campos. Pero más tardíamente (hacia 1992-93) la reforma incorporó elementos que afectaron adversamente la capacidad global de captación de impuestos. A diferencia de Estados Unidos y Chile, en México las ganancias de capital generadas en la bolsa de valores y los ingresos por intereses obtenidos en el mismo ámbito, quedaron exentos para individuos.³⁴ Dada la naturaleza del cambio económico que estaba teniendo lugar en el mundo y en México, la bolsa de valores se convirtió en la mayor receptora de plusvalía de toda la economía (entre 1988 y 1994 el valor real de capitalización de la bolsa se multiplicó por un factor mayor de 10). Pero el Estado, al renunciar a una fuente sustancial de ingresos tributarios, no sólo perdió la oportunidad de hacer prevalecer el interés público, sino que envió una señal equivocada a los mercados financieros. Las desgravaciones que se mencionan aumentaron la rentabilidad de las operaciones en la Bolsa de Valores, en particular las de corto plazo, provocando un fenómeno de saturación de inversiones de orientación especulativa. Por esas desgravaciones el impuesto sobre la renta (ISR) como proporción del PIB prácticamente se mantuvo al mismo nivel que tenía antes de la crisis de la “deuda”, en tanto que el ISR de las sociedades mercantiles declinó en términos relativos (*Poder Ejecutivo Federal, 1995, p. 51; 1996, p. 58*).

incorporando las lecciones brasileña, argentina e israelí de lucha contra la inflación (*Kiguel y Liviatan, 1992 y Ten Kate, 1992*). Pero detrás de la fachada formal se encuentra un entendimiento mucho más amplio y complejo entre la alta burocracia y la gran burguesía. Autores como Ten Kate insinúan la existencia de este acuerdo al declarar que el éxito del PSE se debió a la cooperación de las grandes empresas que ejercen el control casi oligopólico de la economía. La caracterización del PSE como parte de un acuerdo más profundo se detalla en *Rivera, 1992, p. 123 y ss.*

34 En contraste los intereses devengados fuera de la bolsa de valores (o sea, una parte sustancial del pequeño ahorro) no quedó exento.

Aunque la relación entre la dirigencia estatal y la gran burguesía adoptó forma cupular y fue proclive a procesos degenerativos como el que se menciona en el párrafo anterior, el cambio en la correlación de fuerzas Estado-burguesía era un hecho inevitable, producto del acelerado fortalecimiento de la primera y el retardo en reconocerlo tuvo serias implicaciones durante el gobierno de Miguel de la Madrid. Pero tratar de convertir a los grupos monopólicos en el agente dinámico de la modernización e internacionalización de la economía implicaba, dadas las insuficiencias institucionales y regulatorias, diversos riesgos. Además de quedar desvirtuada la reforma impositiva, estaban los riesgos obvios de toda estrategia promonopólica. La relación cupular con el gran capital se tradujo en el otorgamiento de privilegios especiales a grupos empresariales muy poderosos. Sobre la base de esa relación privilegiada, cuyos justificados eran los mismos que los del proyecto oficial de modernización, surgió un nuevo grupo que, de acuerdo a la terminología propuesta por Olson (*Williamson, 1994, p. 13*), puede denominarse como de “interés especial”,³⁵ como sería el caso de los neobanqueros, es decir, el grupo compacto que adquirió la banca reprivatizada. Este grupo logró una sobrerrepresentación en las instancias de poder, que les permitió ejercer un control monopólico de una área vital para la acumulación de capital como lo es la banca, con las consecuencias que se expondrán sucesivamente en este capítulo y en el siguiente (*Cypher, 1996, p. 453*).

Al apoyarse en la posición ganada al interior de la clase política y de la nueva relación con la burguesía monopólico-financiera,

35 Generalmente se identifica a los grupos de interés especial como coaliciones que se contraponen al proceso de reforma ante el temor de perder privilegios, como el ejemplo ya presentado de la vieja guardia de caciques y políticos (ver nota 8). Pero puede suceder, como lo confirma el caso de los neobanqueros, que las coaliciones surjan como consecuencias de la reforma misma, aprovechando diseños regulatorios deficientes o la creación imprevista de espacios de poder. En ambos casos la consecuencia es la misma, esto es, queda en peligro la continuidad de la reestructuración debido al bloqueo que ejercen estos grupos. Pero el último caso es más peligroso, porque los grupos surgidos recientemente tienen mayor poder de autojustificación y su poder de representación política es ascendente.

Salinas llevó adelante una iniciativa muy ambiciosa para incorporar al nuevo liderazgo en formación a sectores sociales más amplios, utilizando varios instrumentos. Primeramente estuvieron los de tipo asistencialista que cabe dividir en dos categorías: a) el gasto social convencional que se fortaleció gradualmente gracias al saneamiento de las finanzas públicas y b) Pronasol y más tarde Procampo, que dirigían el gasto discrecionalmente y al margen del aparato burocrático hacia sectores sociales específicos.³⁶ La promoción de un sindicalismo modernizante (sindicato de Telmex, SENTE, FESEBES) intentó conectar distribución con modernización productiva. A su vez la sobrevaluación del tipo de cambio (ver capítulo 1), al traducirse en aumento del poder de compra, elevó el consumo y las importaciones, extendiendo los beneficios a la población laboralmente activa, que se volvió proclive a respaldar electoralmente la modernización salinista.

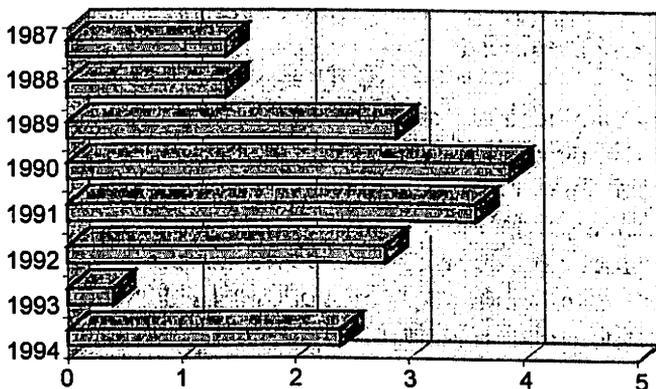
La viabilidad de esta política de integración y participación subordinada dependían no sólo de la capacidad para fortalecer el gasto social a partir del saneamiento de las finanzas públicas y la racionalización del aparato burocrático, sino también del dinamismo del polo productivo en proceso de modernización (el sector de grandes empresas monopólicas y oligopólicas). El elevamiento continuo de su productividad y competitividad internacional sentaba la base para elevar los salarios del sector de trabajadores del sector modernizado. Pero además de lo anterior, se requería la utilización de diseños e instrumentos innovadores de regulación y gestión para evitar que preponderara el uso improductivo de la riqueza acumulada, se concentraran los frutos de la modernización y se fracturara el aparato productivo.

36 De acuerdo a José Córdoba, Salinas no sólo estaba directamente comprometido en el diseño del Programa Nacional de Solidaridad sino también en su manejo. Se mantenía en contacto con los comités locales durante viajes regulares al interior del país, como norma, dos veces a la semana (Córdoba, 1994, p. 269).

La respuesta económica a las reformas

Aunque subsistió el rezago del agro y de la minería, las reformas tuvieron un impacto positivo en la tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto (*Gráfica II.1*) ya que la manufactura, comunicaciones y transportes y servicios financieros aceleraron su ritmo de crecimiento (*Cuadro II.1*) La respuesta de la economía sorprendió a los promotores de las medidas modernizadoras y alentó el comienzo a una etapa de optimismo³⁷ que llegó a su clímax con el inicio de las negociaciones para el TLC (*Ortiz, 1992; Lustig, 1994*).

GRÁFICA II.1
CICLOS DE CRECIMIENTO DEL PIB EN MÉXICO
(TASAS DE CRECIMIENTO)



FUENTE: Banco de México, Informes anuales

37 Este optimismo se reflejó en un flujo de libros y artículos que comenzaron a aparecer en 1992 en el extranjero y en México, que planteaban el cuadro de una economía finalmente rehabilitada. Probablemente la obra más importante fue la de Lustig (1992 edición en inglés y 1994 en español) cuyo subtítulo en idioma original era *La reconstrucción de una economía*. Bajo ese mismo tenor aparecieron luego dos tomos coordinados, además de Lustig, por Bazdresch, Bucay y Loaeza (1992), cuyo título era también sugestivo: *México: auge, crisis y ajuste*. El segundo tomo de esta compilación daba la palabra a uno de los arquitectos de la reforma (Pedro Aspe) y a otros prominentes funcionarios del gabinete de Salinas.

CUADRO II.1

TASAS DE CRECIMIENTO REAL DE PRODUCTO SECTORIAL
(%, Precios de 1980)

	1988-91	1992	1993	1994
Agricultura, ganadería, caza y pesca	1.6	-1.4	2.6	2.0
Minería, petróleo y gas	1.0	1.8	0.9	1.6
Manufacturas	5.7	2.3	-0.8	3.6
Construcción	3.8	7.8	2.8	6.4
Electricidad	4.4	3.0	4.2	7.7
Comercio	4.1	3.6	-1.3	2.8
Transportes y comunicaciones	5.5	7.6	3.3	7.8
Servicios financieros e inmuebles	3.5	3.7	4.7	5.2
Servicios comunales, sociales y personales	2.3	0.6	1.2	1.9

FUENTE: INEGI, tomado de OECD, 1995, p. 7

El objetivo de atraer capital extranjero se cumplió a partir de 1990 más allá de los cálculos más optimistas y llegó a representar, para el periodo 1992-1994, el 8.5% del PIB y cerca de la mitad del capital recibido por el conjunto de los países de América Latina y el Caribe.³⁸ Además del efecto positivo del TLC, influyó el Plan Brady y el fortalecimiento de la alianza entre el gobierno y el gran empresariado debido al acuerdo para la reprivatización de la banca. Con la euforia desatada por la colocación internacional de las acciones de Teléfonos de México, se produjo una verdadera “detonación de la confianza” (*Lustig, 1994, p. 82*), que representó el pasaje a la alta coyuntura de los mercados emergentes. La euforia llegó al grado de

38 Dicho porcentaje superó al correspondiente al periodo 1977-81, *Devlin, French-Davis y Griffith-Jones 1995, p. 88*.

activar la repatriación de los capitales que se habían fugado a lo largo de los años ochenta.

Sin embargo, el grueso del capital extranjero que se recibió en el periodo 1991-1994 fue predominantemente para inversión en cartera y, por lo tanto, más susceptible de verse influido por una crisis de confianza. La inversión directa representó sólo el 27% del monto acumulado en ese periodo (*OECD, 1995, p. 19*). La excesiva apertura de la cuenta de capital que practicó México debió haber jugado un papel en la determinación del monto y la composición de las inversiones, ya que a diferencia de Chile, que adoptó restricciones para desalentar el ingreso de capitales a corto plazo, el de México cabe catalogarlo como uno de los más libres entre los países emergentes (*Griffith-Jones, 1995, p. 61*).

La reactivación económica que se inició propiamente en los últimos meses de 1988 se anticipó casi dos años al plan original.³⁹

En 1989 las tasas de crecimiento real del PIB fue del doble del año anterior, lo que parecía presagiar un periodo de crecimiento acelerado. Por desgracia, dicha recuperación tocó techo prematuramente en 1990, al expandirse el Producto Interno Bruto a una tasa real de

39 Ortiz (1992) argumentaba que el repentino aumento de la actividad económica en el último trimestre de 1988 los tomó por sorpresa. Consideraban que la reactivación tomaría más tiempo debido a que el sistema bancario no estaba preparado para financiar la recuperación. Lo que no previó Ortiz (*Rivera, 1993*) es que las grandes empresas que dirigían el repunte de la actividad estaban autofinanciándose debido a que al ser parte de grupos de capital, contaban con tesorerías muy activas que manejaban flujos sustanciales de recursos líquidos o semilíquidos. Además, para 1978-88 el sobreendeudamiento externo de la empresa privada había quedado temporalmente superado gracias a prepagos alimentados por enormes ganancias financieras (*Rivera, 1993, pp. 111-112; Basave 1994, p. 87; Vargas 1994, p. 211*). Entre quienes más han insistido en que el bajo crecimiento en el periodo 1988-1994 ponía de manifiesto una grave anomalía en la estrategia económica practicada por Salinas son, sin duda, Dornbusch y Werner. Desgraciadamente limitan la caracterización de los obstáculos a la sobrevaluación del tipo de cambio, sin considerar otros aspectos como el papel de los bancos, la excesiva orientación especulativa de la apertura financiera, etc. (*Dornbusch y Werner 1994*).

3.9%. En los siguientes tres años se registró una declinación continua hasta llegar a una tasa mínima de 0.4% en 1993 (*Gráfica II.1*).⁴⁰

La flaqueza del ciclo de crecimiento, tanto más desconcertante cuanto que se habían reunido condiciones tan favorables y excepcionales, proyectó, aun antes de que terminara el sexenio, una interrogante sobre la capacidad de respuesta de la economía en proceso de modernización (*Dornbusch, 1994; Rivera, 1994*).

Aunque en principio puede aceptarse la opinión expresada oficialmente por la OECD de que el limitado desempeño económico de México, durante el periodo 1988-94, era en parte inevitable debido a la profundidad del ajuste que se estaba efectuando, varios hechos apuntan a una evaluación más compleja.⁴¹ Pocos países del mundo, si acaso alguno, vieron coincidir condiciones tan favorables en un periodo dado de tiempo. Además, la estrategia mexicana había estado jugando a favor de un grupo de ganadores (los grandes

40 Entre quienes más han insistido en que el bajo crecimiento en el periodo 1988-1994 ponía de manifiesto una grave anomalía en la estrategia económica practicada por Salinas son, sin duda, Dornbusch y Werner. Desgraciadamente limitan la caracterización de los obstáculos a la sobrevaluación del tipo de cambio, sin considerar otros aspectos como el papel de los bancos, la excesiva orientación especulativa de la apertura financiera, etc. (*Dornbusch y Werner 1994*).

41 El informe de la OECD para el bienio 1994-95, tuvo que dirimir una pesada carga: explicar en retrospectiva una crisis de cuya responsabilidad no puede sustraerse completamente. La primera cuestión que intentan resolver, pero de manera poco afortunada, es la debilidad del ciclo de crecimiento del periodo 1988-94. Se argumenta (*ibid, p. 4*) que hasta cierto punto el bajo crecimiento era inevitable, en tanto la economía se ajustaba a las profundas reformas que se habían emprendido y a la apreciación del tipo de cambio. Pero es un error considerar que la reforma comenzó en 1988, como sugiere el informe de la OECD. Antes de 1988 tuvo lugar un proceso de reforma estructural más gradual que el iniciado a fines de los ochenta. Tal es el caso de la apertura comercial que propiamente se inició en 1985. Por lo tanto hacia comienzos de la década del noventa, la economía mexicana estaba por cumplir 10 años de reformas y era de esperarse que retornara el crecimiento económico, si es que la reforma había sido eficaz. Pero aunque el crecimiento económico fuera débil, el otro aspecto controversial era el de su vulnerabilidad, cuestión sobre la cual el informe de la OECD no se pronuncia.

compañías modernizadas) que podían capitalizar las oportunidades que generaba el cambio y arrastrar a otros sectores. El fondo del problema es el ya señalado en los dos apartados anteriores: las reformas, en sí inevitables, como son la apertura y la privatización en cuya ausencia era imposible dinamizar al sistema, carecieron de un marco institucional que posibilitara ejercer una nueva regulación integral y eludir los enormes riesgos que acompañaban a las extraordinarias oportunidades que se estaban presentando.

Además de las fallas regulatorias ya mencionadas están las que se relacionan con la reforma tributaria del sexenio. Como ya se señaló, la reforma tributaria de 1989, además de que no logró elevar significativamente la captación relativa del impuesto sobre la renta de las empresas,⁴² tuvo efectos adversos sobre la inversión ya que privilegió la especulación y el consumo sobre el ahorro. Lo anterior ayuda a explicar la caída del ahorro doméstico entre 1990 y 1994, que pasó de representar el 19.2% del Producto Interno Bruto en el primer año a 15.8% en 1994⁴³ (*Cuadro 2.2; OECD, 1995; Cypher, 1996, p. 456*). La sobreexposición a las importaciones creada por el anclaje cambiario acentuó la tendencia a que la recuperación de la producción se diera desigualmente, lo cual produjo diversos efectos adicionales que conformaron un cuadro de “fractura del aparato

42 En 1980, bajo el viejo sistema tributario, las empresas contribuían con un equivalente al 2.7% del Producto Interno Bruto. En 1994 ese porcentaje, pese a que implementó la reforma tributaria y se multiplicó la riqueza privada como lo reflejan los extraordinarios incrementos del índice de capitalización de la bolsa de valores, sólo se elevó modestamente. El mayor sacrificio tributario fue hecho por los asalariados quienes además vieron desplomarse su participación en el ingreso nacional (*OECD, 1992, p. 287; Banco de México, 1995*).

43 La vinculación entre la caída del coeficiente de ahorro privado que se verificó entre 1988-1994 y el comportamiento del sistema financiero ha sido reconocida por la OECD (*op. cit. p. 8*). Atribuye el descenso a lo que se puede llamar “efecto riqueza” (o sea, la concentración inusitada y acelerada de riqueza financiera creada por la reconversión y la apertura). El efecto riqueza se vio fortalecido por las desgravaciones tributarias ya explicadas y por el papel de los bancos como activadores del crédito. Este conjunto de efectos elevó la especulación, aumentando más el consumo (esencialmente el suntuario) que el ahorro.

productivo". Este fenómeno de fractura del aparato productivo tuvo dos manifestaciones e implicaciones principales. Una de ellas fue el producto del desigual avance de la modernización e implicó el rezago del agro y de la minería y la persistencia de fenómenos sociales y productivos muy regresivos en ambos sectores. Entre 1988-91, según lo indica el *Cuadro II. 1*, el agro tuvo un tasa crecimiento promedio de 1.6% y la minería de 1.0%. Ello compara muy desfavorablemente con la manufactura (5.7%), electricidad (4.4%), transportes y comunicaciones (5.5%) y servicios financieros (3.5%). La otra implicación de la fractura productiva fue que en la manufactura, o sea, el sector donde se generan los bienes comerciables y en el cual se aplicó la política de competir o morir, el dinamismo quedó confinado a un puñado de actividades (ver capítulo III). Estas actividades dinámicas estuvieron dominadas por grandes empresas integradas que, pese a los intentos de la política industrial, se escindieron de su contraparte pequeña y mediana, provocando la ruptura de cadenas productivas. A continuación se pasará a discutir a continuación las condiciones de ambos tipos de ruptura.

El rezago del agro, condicionante del primer tipo de fractura, no era un fenómeno nuevo; presentaba desde mediados de los sesenta, conforme se agotaba el potencial de crecimiento extensivo de la agricultura y el minifundio ejidal entraba en crisis (*Rubio, 1988, pp. 146 y ss.; Moguel, 1988*). Es probable que lo único nuevo del fenómeno fuera la falta de instrumentos de regulación para dirimir con los efectos de este tipo de fractura, por lo que deben haberse afectado negativamente los eslabonamientos⁴⁴ entre agricultura e industria y contribuido a aumentar el déficit comercial.⁴⁵

44 Hirschman desestimaba los encadenamientos originados a partir de la agricultura por considerar a ésta fuente de creación de producto en bruto (sin elaboración). Pero el industrialización del agro ha cambiado esta situación y originado amplias posibilidades de encadenamiento entre ambas actividades (*Hirschman, 1961, p. 115*).

45 El cambio en las pautas sectoriales determinadas por el rezago del agro propiciaron problemas de interpretación del cambio estructural en marcha. Si se partía de indicadores agregados, especialmente de productividad aparecían resultados casi nulos que oscurecían la existencia de respuestas sectoriales

En cuanto a la segunda fractura, la que se produjo al interior de la industria manufacturera, estuvo acompañada de cambios de estructura muy importantes. Todo indica que los propósitos del Pro-namice, esto es, que desaparecieran los productores que no lograran adaptarse a la competencia externa, tendió a cumplirse. Se produjo un retroceso importante de la frontera productiva medida como la participación comparada de la producción sectorial en el Producto Interno Bruto manufacturero entre 1981 y 1993) en la división II (textiles, vestido y cuero) y en la división III (madera y sus productos). Por su parte la división VIII (productos metálicos, maquinaria y equipo) mantuvo su participación, en tanto varios de sus grupos experimentaron cambios negativos y positivos muy contrastantes: hubo una declinación muy importante de la producción de aparatos electrodomésticos, equipo y material de transporte (distintos de automóviles) y de otros productos metálicos, excepto maquinaria. El dinamismo se concentró en la división V (químicos, derivados del petróleo, caucho y plásticos) principalmente en grupos como resinas sintéticas y fibras artificiales, química básica y artículos de plástico y en la rama 56 (*Anexo, Cuadros 1 a 6*).

Los datos anteriores sugieren que se dio un importante proceso de adaptación con una sustancial desaparición de empresas no eficientes, casi exclusivamente de tamaño pequeño y medio. Desafortunadamente, no se mantuvo el encadenamiento entre los sectores dinámicos y las pequeñas y medianas empresas independientes que estaban sobreponiéndose a la apertura, porque en las actividades que componen la división I a III las tasas de crecimiento fueron más bien bajas. Otros datos que confirman la falta de encadenamiento fue la excesiva concentración de las exportaciones de manu-

ascendentes. Por ejemplo, los cálculos de productividad total de los factores para el periodo 87-91 arrojaban cifras inferiores a las correspondientes al periodo que cerró con el inicio de la crisis, lo cual no era raro debido al comportamiento muy desigual de las ramas y actividades. Pero si se obtenían datos más desagregados para la manufactura, la tasas de productividad se elevaba. La productividad total de los factores para esta rama se dinamizaba a partir de 1985, situándose por encima de la correspondiente al periodo 1960-70 (*Edwards, 1995, pp. 132-134*).

facturas en las grandes empresas. Las 500 empresas altamente exportadoras del país (las Altex) que se distinguen por su tamaño, llegan a generar más del 80% del total de la industria manufacturera.

A continuación se sintetizarán los efectos de la fractura el aparato productivo relacionándolo con los aspectos más relevantes del funcionamiento global de la economía.

a) Los nuevos problemas de estructura y funcionamiento:

a.1) Fractura del aparato productivo. Se dió en dos sentidos: a nivel más agregado persistió el rezago del agro, lo cual debilitó los encadenamientos que hubieran favorecido un mayor crecimiento de la actividad económica. Dentro de la manufactura, donde se verificó el mayor cambio estructural, la fuerza motora quedó constituido por un grupo relativamente compacto de grandes empresas modernizadas y altamente internacionalizadas, que generan la mayor parte de la inversión productiva y las exportaciones. Este núcleo dinámico se escindió del sector independiente de la pequeña y mediana empresa que sobrevivió a la apertura comercial, cuya modernización se vio limitada por el encarecimiento del crédito y la excesiva apertura cambiaria.

a.2) Vacío institucional. Las fallas del nuevo diseño regulatorio impidieron no sólo aprovechar en mayor medida el potencial de crecimiento creado por los nuevos vínculos con la economía internacional y la supresión inicial de controles burocráticos, sino que propiciaron repercusiones que perturbaron el desempeño de la economía. Las repercusiones adversas del vacío institucional pueden agruparse en tres rubros: 1) desplome del ahorro interno como consecuencia de la desafortunada combinación de reforma impositiva fallida, excesivo aliento a la especulación financiera e inadecuada regulación bancaria; 2) incapacidad para desarrollar una política productivista en el agro, debido a que el retiro precipitado del Estado impidió cortar con la tradición de subsidio paternalista, que condiciona la respuesta de los agentes productivos bajos y medios y 3) constitución de un régimen de sobreganancias en sectores privilegiados, con lo cual se asfixió a los productores no monopolísticos y se minó el potencial de crecimiento de toda la economía.

a.3) Hiperactividad especulativa. En la medida en que la apertura financiera careció de contrapesos regulatorios (requisitos de reserva para operaciones extranjeras a corto plazo), se favoreció una excesiva absorción de capital externo especulativo, arrastrando a los agentes financieros a asumir posiciones sumamente riesgosas. El sesgo especulativo de la inversión extranjera de portafolio expuso a la economía nacional a las presiones provocadas por la inestabilidad de los mercados financieros y complicó la estabilización macroeconómica. Aunque en la expansión exterior de los consorcios no predominó del sesgo especulativo, hubo una tendencia a sobredimensionar la capacidad de manejo de activos externos en perjuicio de la inversión productiva a nivel doméstico que empezó a flaquear en los últimos años del sexenio. Como complemento de lo anterior se produjo una actividad muy intensa de manejo ilícito de fondos financieros, gracias al cobijo que proporcionaban la ampliación del espectro de operaciones especulativas semilegales o francamente ilegales. Este proceso provocó posteriormente la virtual paralización de los bancos más vulnerables (*Cuadro II.2*).

b) Las nuevas fuerzas dinámicas y sus contradicciones

b.1) El nuevo desequilibrio externo. El polo dinámico descrito en el punto *a.1)* se constituyó en un poderoso imán de atracción de recursos externos que se canalizaban como empréstitos, colocaciones de acciones, bonos, o importaciones de bienes de capital. Esta masa de recursos, aunque en principio benéfica para el desarrollo, al alcanzar una magnitud tan desusada provocaban efectos que trastornaban el funcionamiento del conjunto del aparato productivo. Esos efectos pueden separarse en dos grupos: por un lado, al favorecer el ingreso de capitales la apreciación del tipo de cambio, expuso a la planta productiva a una mayor presión de las importaciones y disminuyó su competitividad externa. Por otro lado, en la medida que la actividad del polo dinámico rebasaba al resto de la economía, aumentaban desproporcionadamente las importaciones de medios de producción, aun con una tasa decreciente de aumento del producto.

b.2) Excesivo rol del ahorro externo. La modernización de un sector de la economía dinamizó la productividad, lo cual posibilitaba elevar la tasa de acumulación de capital. Desafortunadamente, el au-

mento del consumo, en especial el suntuario y el de las actividades especulativas, erosionaron el ahorro privado de tal manera que fue preciso importar cantidades crecientes de capital para sostener el funcionamiento del nuevo circuito productivo y especulativo (*Cuadro II.2*).

CUADRO II.2

INDICADORES BÁSICOS DEL DESEMPEÑO DE LA ECONOMÍA MEXICANA (Tasa anuales en porcentos y valores en dólares)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO	10.1	6.3	13.2	8.5	10.8	-1.4	8.1
PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO MANUFACTURERO	3.2	4.1	4.3	5.6	6.4	3.3	8.0
DEFICIT EN CUENTA CORRIENTE (Miles de mill. de dólares)	2.4	4.0	7.1	14.9	24.8	23.4	28.0
Porciento del PIB	1.4	3.0	3.0	4.7	5.3	6.4	7.7
TASA DE AHORRO (% del PIB)							
Interna	19.3	18.8	19.2	17.8	16.1	16.7	15.8
Externa	1.1	2.6	2.7	4.6	7.2	6.5	7.7
CONSUMO PRIVADO (Tasa de crec.)	1.8	6.3	5.7	5.0	3.9	0.2	3.7
INDICE DEL TIPO DE CAMBIO REAL ¹ (1988=100)	100.0	91.9	91.3	83.6	77.9	75.7	77.3

NOTAS: 1/ Estimación propia, de acuerdo a la información y metodología del Banco de México, con base en 1988. Donde $Q = (P^*/P)/(E/E^*)(8.5/2250.3)$, es el índice del tipo de cambio real del peso mexicano, indicando sobrevaluación por debajo de cien. Dato de 1994, hasta noviembre.

FUENTE: Banco de México, *Informes Anuales*.

III. El diseño regulatorio de la reforma de libre mercado 1988-1994

Implicaciones de la reforma institucional

Durante el gobierno de Salinas de Gortari se verificó un cambio institucional y reglamentario muy amplio destinado a sustentar, mediante la creación de un nuevo sistema regulatorio, las principales reformas de libre mercado, esto es, la apertura, la liberalización y la privatización. Este cambio, al que se le denominó ambiguamente desregulación,⁴⁶ era en muchos sentidos inevitable, dado el agotamiento del viejo sistema de regulación, gestión e intervención directa de tipo “mixto”. Sin embargo, se produjeron graves fallas en el nuevo diseño que derivaron fundamentalmente de dos factores: a) la naturaleza cupular que adoptó la reforma salinista según lo explicado en el capítulo II, favoreció el surgimiento de lo que ahora se llaman “grupos de intereses especiales”, o sea, propiamente facciones dentro del nuevo bloque de poder, cuya actuación tuvo el efecto de limitar los alcances de las fuerzas pro-competitivas liberadas por la reforma. b) las nuevas normas reglamentarias contenían elementos contradictorios (ver capítulo I) derivado de la insuficiente comprensión instrumental de aspectos claves de la reforma. En este sentido, se puede hablar de fallas “técnicas” de diseño que propiciaron la apertura inesperada de espacios de poder e influencia que fueron acaparados por grupos privilegiados que aplicaron, gracias a quedar exentos de la presión positiva del mercado, criterios de maximización de rentas a expensas de otros sectores o grupos sociales.

⁴⁶ El término resulta ambiguo porque la eliminación de interferencias burocráticas y la liberalización de las transacciones mercantiles, implican a la larga no sólo la eliminación de viejas reglamentaciones, sino, en la mayoría de los casos, su sustitución por otras nuevas. Claro está, debe buscarse que las nuevas normas sean simples, pero el criterio más importante a satisfacer es la concordancia con la realidad creada por la apertura y la liberalización (*Bazdresch y Elizondo 1993, p. 50*).

Las bases y alcances del diseño reglamentario y regulatorio

Dentro de esta reforma institucional tan amplia cabe distinguir el aspecto puramente interno, del externo, es decir, aquél con alcance supranacional cuyo esencia la constituyó evidentemente el TLC de Norteamérica. A continuación se efectuará una evaluación global sobre el aspecto interno de la reforma, al que por comodidad se designará como desregulación. En seguida, se efectuará una agrupación sectorial del mismo (industria, agricultura y servicios financieros) para discutir sus principales implicaciones productivas. Finalmente, se abordará el TLC al que se le denomina la pieza maestra del cambio reglamentario. Una vez discutidas las implicaciones globales y sectoriales de la desregulación, se revalúa la apertura comercial y la liberalización financiera, para determinar sus principales repercusiones en el conjunto de la economía. La desregulación doméstica en el sentido integral del término fue muy amplia y diversificada (*Martínez y Fáber, 1994*, especialmente cap. 6), ya que afectó a los principales campos de actividad económica. De acuerdo a una de las personalidades más comprometidas con el perfil de su diseño, los cambios más importantes se refieren a la generación de energía eléctrica, minería, salud y abastecimiento de alimentos, puertos y aerolíneas (*Córdoba, 1994, p. 250*). Se modificó también la reglamentación concerniente al régimen de inversión extranjera, transferencia de tecnología, telecomunicaciones y transporte de carga. Pese a la potencialidad social y productiva de la desregulación, las nuevas normas presentaron diversas fallas específicas y probablemente las más ostensibles son las concernientes a aerolíneas⁴⁷ e

47 La desregulación en las aerolíneas resultó ser un desastre para Aeroméxico y Mexicana, lo cual en si no era una sorpresa, dadas las fallas de diseño mencionas arriba y la situación del mercado nacional e internacional de esta industria. Lo sorprendente fue la respuesta posterior del gobierno, dados sus compromisos con la vertiente neoclásica de la política industrial. En lugar de permitir la bancarrota de una empresa inviable como lo era la segunda, permitió una alianza entre las dos modulando arbitrariamente la aplicación de la Ley Federal de Competencia Económica. La influencia de los grupos de interés especial fue evidente en ese giro, como quedó corroborado después por los escándalos que roderaron la gestión de Gerardo de Prevoisin (*México Service, 19 de marzo de 1993*).

ingenios azucareros.⁴⁸ Las fallas globales se pueden agrupar en dos categorías. Una tenía que ver con la noción de mercado que sustentaba la reforma: a fines de la década del ochenta, aún prevalecía la idea de que las fuerzas de mercado eran autosostenibles, es decir, que bastaba eliminar los obstáculos burocráticos para que éstas se impusieran y determinaran una asignación eficiente de los recursos productivos. Como se señaló en el capítulo I, esta noción fue abandonándose gradualmente a medida que se percibía que el mercado era en realidad una entidad social, por cuya complejidad cabía equipararla al lenguaje, así, su desarrollo dependía del desarrollo de los agentes que se desenvolvían en él.⁴⁹ Por lo que a eso respecta, el enfoque salinista, siendo cupular, privilegiaba los cambios formales en la cúspide del poder, proyectándolos hacia la base. Aunque no se carecía enteramente de mecanismos de retroalimentación que recorrieran el camino inverso, esto es, desde la base hacia la cúspide, su actuación estaba deformada por dos elementos: a) las autoridades creían conocer mejor los requerimientos regulatorios, en tanto que los afectados eran supuestamente proclives a boicotear el cambio reglamentario al plantear amenazas a sus intereses; b) los beneficios reales eran acaparados por los agentes monopólicos, quienes estaban en mejores condiciones de interpretar los reglamentos y presionar para una aplicación favorable de ellos.

La segunda falla tenía que ver con un aspecto complementario, pero imprescindible, del cambio de diseño reglamentario. Al li-

48 Los ingenios azucareros fueron privatizados a precios muy bajos (*Bazdresch y Elizondo, 1993, p. 57*) porque no existió la determinación para reestructurar previamente el sector, de modo que perduraron sus problemas estructurales y el Estado tuvo que mantener el subsidio aunque la industria quedó privatizada.

49 Este nuevo enfoque queda patente en la obra del Banco Mundial dedicada a Asia Oriental. En el capítulo 2 se señala que la función principal del mercado es la coordinación, y el sistema de precios es el instrumento primordial para ejecutar esa función. Agrega que incluso en los países desarrollados la información converge por mecanismos distintos a los precios, como por ejemplo el periodismo especializado, las asociaciones de productores, etc. En este sentido, se requiere un alto nivel de cooperación para que fluya la información, lo cual hace obsoleto el paradigma de la mano invisible de Smith, añade el Banco Mundial. (*ibíd, 90-91*).

berarse las fuerzas de mercado, tenía que actuarse paralelamente para evitar que los agentes privilegiados abusaran del poder adquirido. Es decir, se debía diseñar complementariamente una ley antimonopólica o procompetitiva. El principal obstáculo para ello no eran en sí los agentes específicos, sino la relación establecida entre el poder público y el poder privado. El propósito declarado de la Ley de Competencia Económica (LFCE), el vehículo para evitar prácticas depredadoras de mercado se vio obstaculizado por el régimen especial, de facto o de jure, que se dispensaba a las grandes entidades productivas o financieras que formaron parte del Pacto cupular según lo ya explicado. De este modo aunque la Ley de Competencia Económica, era un instrumento comparativamente avanzado,⁵⁰ la entidad encargada de aplicar esa ley, o sea, Comisión Federal de Competencia Económica se convirtió en inoperante. Su principal función consistía en sancionar, es decir, dar bendición legal, a acciones respecto a las cuales ya existía un acuerdo informal entre las partes (gobiernos y grupos empresariales o magnates). Lo anterior queda corroborado por casos como el de las Aerolíneas (ver nota 2), bancos,⁵¹ telefonía, o en muchos más en los cuales la Comisión Fe-

50 La Ley Federal de Competencia Económica se inspiraba en la reforma pragmática de las leyes antimonopólicas que se dieron principalmente en Norteamérica y Europa Occidental bajo el influjo de la filosofía de libre mercado y la realidad de la globalización. Su principal característica es liberar al monopolio del estigma social que cargó por décadas, al distinguir entre prácticas monopólicas absolutas (o per se) que pueden ser denunciadas por cualquier persona y las prácticas monopólicas relativas, que sólo pueden ser denunciadas por el afectado y no implican, a diferencia de la primera categoría, sanciones penales. En otras palabras, la nueva ley contempla la posibilidad de que exista un monopolio u oligopolio que no afecte la libre competencia y si en algún momento incurre en prácticas lesivas, éstas serían susceptibles de revertirse sin afectar necesariamente la estructura de mercado existente. De este modo, la ley será efectiva si dispone de un agente o comisión que aplique de manera autónoma e inteligente estas principios pragmáticos. Como se argumenta en el texto eso no sucedió en México (sobre los alcances de la Ley Federal de Competencia Económica véase *Martínez y Fárber 1994, pp. 304-305*).

51 Como se explica más adelante la banca comercial se organizó para actuar como cartel desde mediados de 1992. Su estrategia consistió en elevar las comisiones y márgenes de intermediación a través de un acuerdo concertado entre todos los

deral de Competencia Económica no actuaba, a pesar de que estaba facultado para hacerlo, por caer en la categoría de “prácticas monopólicas absolutas”, en las que no se aplica la “regla de razón” (*Martínez y Fárber, 1994, p. 305*).

En suma, la efectividad social del diseño regulatorio creado para liberalizar las fuerzas de mercado, se vio adversamente afectado por la naturaleza cupular del pacto salinista. De este modo se dieron casos graves de colusión entre proveedores (banca) o se estableció un status especial a favor de otros (telecomunicaciones, consorcios carreteros, productores de artículos básicos, etc.). En ambos casos se impactó negativamente la capacidad global de acumulación de capital, fuera por inducir incremento de los costos de producción o por fortalecer las actividades especulativas.

La reglamentación sectorial

En cuanto al nuevo papel del Estado en la economía se presentaron diversas contradicciones equiparables a las del rubro anterior. Primeramente, a partir de 1988-89 se dismanteló la política industrial concebida para brindar, al estilo japonés, apoyo selectivo a ciertas industrias. Sólo subsistió el apoyo a la industria automotriz. (*OECD, 1992, p. 160*). Tiene particular relevancia la eliminación de los controles de precios que fue prácticamente concluida a finales de 1995.

directivos de la banca. El nivel al que se elevaron los márgenes correspondió a los costos de operación del banco marginal (sistema de renta relativa). Pese a las continuas protestas del público, la Comisión Federal de Competencia Económica no actuó, aunque estaban presentes elementos contundentes para probar prácticas monopólicas absolutas. Al gozar de impunidad, los bancos fueron posteriormente más lejos, como lo demostró el estudio del SAC. En la relación contractual con sus clientes-deudores, los bancos acreditan los pagos de éstos en un orden inverso al que siguen los propios bancos en caso de ser deudores. Los pagos se acreditan primero a cargos accesorios, luego a cargos moratorios, seguidamente a intereses financieros y por último al capital. De este modo con tasas de interés crecientes, el público encontraba enormes dificultades para pagar sus deudas.

El nuevo ordenamiento quedó codificado tanto en el Programa Nacional De Modernización Industrial y Comercio Exterior, 1990-1994 (Pronamice) como en el Programa Nacional para la Modernización del Campo, 1990-1994. Los ordenamientos para el sector financiero, aunque igualmente profundos, no se codificaron de manera tan compacta como los otros dos y, por lo tanto, se discutirán en un apartado posterior. Ambos programas definieron el compromiso del gobierno de Salinas con la escuela neoclásica en la formulación de las políticas sectoriales (*Clavijo y Valdivieso, 1994, p. 27 y ss.*). La expedición de estos programas cerró un breve capítulo comprendido entre los años 1985-87 en el cual se intentó rehacer sin éxito los instrumentos de intervención bajo una nueva lógica más apegada al modelo de Asia Oriental y no al inoperante y desacreditado modelo tradicional de sustitución de importaciones. El fracaso en renovar las políticas sectoriales activas, primordialmente en la industrial, se explica por varias causas, entre las que se encuentran las siguientes: a) los beneficiarios del subsidio a la acumulación de capital en la industria, en la medida que habían acumulado un enorme poder, estuvieron en condiciones de rechazar la propuesta de condicionar el subsidio a las normas de desempeño,⁵² parte indispensable de una política disciplinada de fomento (*Amsden, 1995*); b) entre los altos cuadros de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial no se logró un acuerdo para tipificar las fallas de instrumentos claves de la política tradicional de fomento, como era la Ley de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología, y con ello se perdió la oportunidad de aprovechar la experiencia de Corea y Taiwan (*Pérez 1990*) y c) se produjo un relevo generacional que colocó en posiciones claves a nuevos cuadros formados bajo la vertiente neoclásica de la política industrial.

El eje de la nueva normatividad que se impuso a partir de 1990 era garantizar estructuras de mercado competitivas que forzarían a los productores, que no lograran adaptarse a la competencia, a

52 Parte de este esfuerzo fallido fueron los efímeros intentos por administrar los ingresos de divisas de exportación de acuerdo al modelo de Asia Oriental de "contenidas" (*Rivera, 1986, p. 154; World Bank, 1993, pp. 93-94*).

cerrar sus instalaciones; paralelamente se procuraba, especialmente en el Pronamice, que los recursos liberados se orientaran hacia la producción de bienes exportables (*ibid*, p. 34), todo ello contextualizado por un Estado esencialmente “pasivo”.

Como base y articulador de la política industrial el Pronamice se proponía cuatro objetivos: promoción de las exportaciones, del desarrollo tecnológico, de la inversión, de la pequeña empresa y de la competitividad del aparato industrial (*Clavijo y Valdivieso, 1994, pp. 36-38*). En concordancia con la nueva ortodoxia se pretendía alcanzar los cuatro objetivos señalados, fundamentalmente a base de medidas desregulatorias, de protección de los derechos de propiedad (marcas y patentes), esquemas de consulta con los grupos empresariales y medidas específicas de fortalecimiento de la infraestructura (parques industriales). El único aspecto donde el Programa rompió con la ortodoxia fue el de fomento a la pequeña empresa. En este rubro se propusieron mecanismos de subcontratación inspirados en el modelo italiano, junto con una estrategia de canalización de crédito basado en la articulación entre la banca de desarrollo y las uniones de crédito (*ibid*).

De este modo, excepto la pequeña empresa, cuyo caso merece un comentario por separado, el resto de los productores quedó expuesto a las leyes de la competencia con opciones seriamente limitadas para recibir subsidios. Por las razones que se expusieron en el capítulo I, esta situación no favoreció el aprendizaje tecnológico, excepto entre los productores más poderosos e influyentes. El régimen a favor de la pequeña empresa podría haber revertido esta situación, pero se vio limitado por dos factores. Por una parte, el status de la banca de desarrollo quedó subordinado a la banca comercial, al operar en “segundo piso”.⁵³ Esto implicó que la pequeña empresa no pudiera sustraerse del proceso de encarecimiento del

53 El status de segundo piso implica que la evaluación del riesgo la efectúa el banco comercial, quien a su vez determina el colateral y el margen de intermediación. A lo sumo la banca de segundo piso puede absorber una parte de los costos financieros a través de operaciones de descuento.

crédito que comenzó a verificarse a partir de 1992; por otro lado, como se explicará en el capítulo III, la relación entre Nacional Financiera y las uniones de crédito fue pobremente monitoreada, de modo que se vio viciada por numerosas irregularidades, entre ellas la corrupción. Los desvíos de fondos restaron efectividad a uno de los aspectos más vitales del programa del que dependía la futura integración de la planta productiva.

El tratamiento que se le brindó al agro difirió en varios aspectos claves del correspondiente a la industria manufacturera. La apertura fue diferida varios años, y fue hasta 1989 cuando se dieron los primeros pasos, y en 1993 cuando se aceleró la apertura ante la firma del TLC. Aunque el programa para la modernización del campo anteponía la elevación de la eficiencia como condición para aumentar el empleo y la producción, reconocía la existencia de fallas de mercado y la necesidad de que el Estado brindara apoyo a productos específicos (*Tellez, 1994, p. 153*). El gradualismo y el otorgamiento de apoyos especiales derivaba obviamente del reconocimiento de la compleja situación del sector, pero además de consideraciones tácticas que condicionaron la modificación del régimen de tenencia de la tierra, como se explicará más adelante.

La lógica para someter al agro a las leyes de mercado giraba en torno a la supresión del antiguo mecanismo de fijación de precios. Como se sabe, los precios de garantía tenían la función de generar un ingreso mínimo a los productores amparados bajo el sistema oficial de comercialización, centrado en Conasupo. Como tales, además de la función asistencial, pretendían influir en la asignación de recursos (en el uso productivo de la tierra). En tanto era el vértice de un complejo aparato de gestión económica y control político del campo, los precios de garantía sólo funcionaban si los restantes eslabones del sistema estaban operando con relativa fluidez. Esto último fue haciéndose más difícil a lo largo de la década del setenta, pero fue prácticamente imposible en el contexto de crisis fiscal, la racionalización del gasto público y la apertura de otras áreas de la economía.

Paradójicamente, el sistema que sustituyó a los precios de garantía, el Procampo, era también un programa de apoyo al ingreso de los productores, desligando los pagos asistenciales del desempeño de la producción (*Tellez, op. cit., p. 292*). Esta pretendida “neutralidad” tenía dos finalidades: a) proteger a los productores más vulnerables de los rigores del ajuste, más que prepararlo para responder productivamente, lo cual hubiera exigido una política de tipo productivista que privilegiara los programas de inversión pública (mantenimiento de caminos rurales, programas de extensión y capacitación, etc.);⁵⁴ b) evitar que el apoyo transitorio tuviera un efecto distorsionante en la asignación mercantil de recursos y no se contrapusiera con las otras reformas liberalizadoras. Estas últimas implicaban la privatización casi total de las diversas empresas estatales dedicadas a la producción y comercialización de productos agrícolas. Uno de los aspectos más destacados y controversiales de la privatización agropecuaria fue el retiro de Conasupo como entidad comercializadora. Como lo admiten los propios diseñadores y ejecutores de la reforma, este retiro provocó un vacío que trajo aparejados múltiples problemas de distribución, almacenamiento y venta (*ibid., p. 183*). El vacío natural provocado por la falta de cultura comercial de la mayoría de los productores e insuficiente infraestructura alternativa, se vio exacerbado por la depresión de los precios mundiales de los productos agrícolas, con lo cual los efectos fueron devastadores, impidiendo que la apertura fuera acompañada de aprendizaje tecnológico.⁵⁵

54 La determinación asistencialista y no productivista de Procampo es subrayada por la OECD, quien ciertamente reconoce que el sistema era más equitativo, pero ello a un costo que duplicaba el correspondiente a los precios de garantía, limitando las posibilidades de inversión pública. Además, destaca la OECD, el programa estaba orientado a los productores, pero no a los trabajadores agrícolas sin tierra (unos 3 millones), cuya posibilidades de empleo decaerían sustancialmente, viéndose obligados a migrar a centros urbanos. La OECD enlista una serie de alternativas a favor de los productores de subsistencia, que perfilan un nuevo rol para el estado que desgraciadamente no tuvo cabida en el programa de modernización del campo 1990-1994 (*ibid., pp. 91-92*).

55 El mismo efecto de sobreexposición provocado por la excesiva apreciación del tipo de cambio se produjo en el agro y en la industria, pero en el primer caso, el

Aunque entre 1990-91 se ensayaron apresuradamente mecanismos transicionales (precios de concertación y aranceles temporales para algunas cosechas), el efecto conjunto de la sobreapertura y desmantelamiento de las redes estatales de comercialización no pudo ser revertido y se produjo un fenómeno de “coyotaje”, que saturó los circuitos comerciales, especialmente en detrimento de productores medios y pequeños. El campo quedó después en una situación de ruina virtual cuando a los efectos anteriores se añadió el de cartera vencida.

El otro pilar de la modernización de régimen de producción en el campo fue la reforma del Artículo 27 constitucional. Esta medida poseía una gran potencialidad productiva, dado el agotamiento de la modalidad minifundista-ejidal de explotación agrícola. Pero aunque hubiese intentado usarse como un instrumento de impacto productivista, esto es, elevar la producción amplificando las posibilidades de cooperación entre distintos agentes (ejidatarios, empresas capitalistas, entidades públicas), la situación caótica provocada por el retiro precipitado del Estado, hubiera mermado drásticamente su efecto, coadyuvando a situaciones explosivas de concentración e inequidad. De cualquier modo, no existió una estrategia destinada a apoyarse en esta reforma constitucional para obtener dividendos productivos más o menos inmediatos. Esto explica por qué no se produjo un auge de asociaciones entre ejidos y grandes empresas capitalistas y la producción y la inversión permanecieron estancados. La explicación de lo anterior se encuentra en consideraciones tácticas que asumió el gobierno de Salinas, como respuesta a posibles levantamientos campesinos derivados de las medidas de reforma.

La reforma al régimen de tenencia de la tierra fue una medida contrapesada por la orden presidencial de congelar el otorgamiento de títulos de propiedad, que era condición para que los comités ejidales tomaran la decisión de vender o asociarse. El contrapeso se institucionalizó con la creación del PROCEDE (o sea la instancia le-

efecto fue más grave debido al retiro precipitado e irreflexivo del Estado y la depresión de los precios mundiales.

galizadora de títulos de propiedad) que, al operar con extrema parsimonia, limitaba las posibilidades de absorción de capital en el agro y con ello la reactivación productiva. El contrapeso fue una medida preventiva para evitar un hipotético levantamiento campesino provocado por el cambio del régimen de tenencia de la tierra.⁵⁶

La pieza maestra de la nueva regulación: el TLC

Corrientemente se le han asignado al TLC, desde la perspectiva mexicana, los siguientes objetivos: a) favorecer las exportaciones asegurando un acceso estable y creciente al mercado norteamericano; b) atraer inversiones, preferentemente directas, tanto de Estados Unidos como de terceros países (europeos, de Japón y de los tigres asiáticos; c) proteger a México del unilateralismo norteamericano al establecer un mecanismo bilateral de resolución de controversias comerciales que superara las limitaciones del acuerdo de 1985⁵⁷ y d) acelerar la recuperación y la reestructuración de la industria al exponer a ésta a una mayor competencia (*Oman, 1994, p. 69 y ss; Ramírez de la O, 1993, p. 87*).

Pero como señala correctamente Oman, el TLC podía alcanzar esos objetivos en la medida en que era capaz de alcanzar otros. El Tratado fue diseñado conjuntamente por la administración Bush y el gobierno de Salinas para servir primeramente de “candado” y garantizar la permanencia y continuidad de las reformas de libre mercado, o sea, proteger las reformas profundas de la presión de los grupos de intereses especiales (*Oman, pp. 21 y 70*). Al tratar de ase-

56 Ciertamente el deslinde de tierras y la expedición de nuevos títulos no podía hacerse a la ligera, pero la impresión entre los observadores como el Financial Times, era que había una lentitud deliberada, para evitar efectos sociales explosivos. En ese sentido se prefirió la estabilidad al crecimiento, tanto por la definición paternalista del Procampo, ya explicada, como por los contrapesos a la reforma del Artículo 27 y la ausencia de instrumentos articulados para la rehabilitación productiva del agro.

57 Como parte del intento mexicano de eliminar los mayores aranceles que enfrentaban sus exportaciones a Estados Unidos, se firmó en 1985 un acuerdo sobre subsidios y derechos compensatorios, que no produjo los resultados que los exportadores mexicanos esperaban (*Ramírez de la O., 1994, pp. 86 y 87*).

gurar la irreversibilidad y fortalecer la autonomía política y la credibilidad del gobierno mexicano,⁵⁸ el TLC podía reducir los riesgos percibidos de invertir en México y consecuentemente se estimularían las exportaciones y la recuperación económica (*ibid*).

Aunque pudiera actuar como un “candado” y un instrumento para debilitar a los grupos de intereses especiales y, simultáneamente, reducir el espacio para que futuros gobiernos revirtieran el Tratado, existía siempre el peligro de que algún grupo de interés se organizara para conferirle al Tratado, o a algunos aspectos del mismo, un sesgo proteccionista. En tal caso la amplitud de las fuerzas competitivas se vería limitado, reduciendo el potencial para promover la competitividad y el crecimiento económico.⁵⁹ Desafortunadamente ese peligro se materializó en México en el rubro de los servicios financieros, en el cual los neobanqueros pudieron imponer un estatuto proteccionista que limitaba la competencia extranjera.⁶⁰ Como se insiste en éste y en el siguiente capítulo, ese estatuto proteccionista favoreció la cartelización de la banca con consecuencias muy adversas para el resto de la economía. Cabe ade-

- 58 Como señala Oman la firma de un acuerdo de regionalización como el TLC permite una mayor integración al promover una homogeneización política que previamente era considerada de interés puramente nacional (legislación laboral, ambiental, estándares de producto y políticas de competencia). Tal grado de homogeneización es imposible o muy difícil de lograr entre países que no tienen una identidad cultural; además, en tanto el Tratado es más difícil de cambiar o revertir que una legislación puramente nacional, puede aumentar la estabilidad y credibilidad de los estados signatarios, lo cual a su vez puede traducirse en mayores inversiones (*op. cit*, pp. 21-22).
- 59 Si los grupos de intereses especiales son incapaces de detener el proceso de regionalización de jure, pueden transformarlo en un instrumento de protección regional (*Oman*, p. 15). Esa regla se cumplió en México con dos salvedades: a) el proteccionismo resultante fue sectorial y no global, b) no fue un grupo de interés tradicional, sino uno nuevo, como los neobanqueros, el que jugó el papel señalado.
- 60 Como grupo, la participación de los bancos canadienses y norteamericanos quedó limitada al 8% del capital total del sistema bancario mexicano, porcentaje que se podía elevar al 15% a los seis años y al 25% a los 10; pero después de los 10 años el límite de 25% podría mantenerse por otros tres a juicio de los banqueros mexicanos.

lantar que fue únicamente a raíz de la crisis financiera en 1995 que el gobierno modificó unilateralmente las salvaguardias y se aceleró la apertura financiera.

La apertura comercial y el nuevo diseño regulatorio

La apertura comercial que se verificó en América Latina a partir de fines de los ochenta fue un proceso con características históricas singulares. Obviamente, como ya es costumbre señalar, constituyó una respuesta al fenómeno de baja competitividad industrial internacional que limitaba las exportaciones, o sea, el legado en América Latina del llamado modelo sustitutivo.⁶¹ El estudio pionero de Little, Scitovsky y Scott (1975) sobre las limitaciones de la industrialización sustitutiva fue ganando consenso y orientando el trabajo posterior de autores como Balassa y Corben y definiendo la estrategia del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional.⁶² Era casi incuestionable que las barreras a las importaciones habían limitado el progreso tecnológico y condicionado una actitud “buscadora de rentas” (Krueger, 1974), pero era más difícil justificar que la liberalización por sí sola permitiría alcanzar los logros de las economías dinámicas de Asia Oriental.

En los país es de Asia Oriental se pasó gradualmente de la protección a una exposición gradual a la competencia externa, más

61 Sobre esto el consenso es casi total, véase *Edwards, 1995, Sunkel, 1994, Agosin, 1993 y Balassa, 1981*.

62 El carácter pionero del libro de Little, Scitovsky y Scott radicaba en poner de manifiesto rasgos intrínsecos del proceso proteccionista en América Latina, que lo diferenciaban de otros procesos de protección en el resto del mundo. El proteccionismo latinoamericano al perpetuarse creó estructuras anticompetitivas que cobijaban a empresas monopólicas, explotadoras de los consumidores, manteniendo una relación de intercambio a su favor con los productores rurales que estaban sometidos un régimen de virtual apertura (cuasi-equiparación entre los precios nacionales y los externos). Ver principalmente cap. III. Esta obra propuso conceptos como el de protección efectiva para diferenciarla de la protección nominal, lo que fue clave para descubrir con los trabajos posteriores de Balassa, el sesgo antiexportador de las empresas que proporcionaban insumos a los exportadores directos.

no de liberalización absoluta (*World Bank 1993*, principalmente capítulo 6). En América Latina en cambio, las condiciones para aplicar una apertura gradualista eran sumamente limitadas según lo explicado en el capítulo 1. Igualmente, la previsión de contrapesar la velocidad de la apertura con la subvaluación del tipo de cambio (protección cambiaria) tendió a ser abandonado a medida que se intensificaba el flujo de capitales internacionales. Como consecuencia de ambos factores, se produjo un fenómeno de sobreexposición a las importaciones que limitó las posibilidades de aprendizaje tecnológico y produjo efectos desindustrializantes.

Cuando comenzó a hacerse visible la magnitud del impacto de la apertura en la estructura económica se propuso la tesis del efecto neto (*Edwards, : p.121*). El argumento indicaba que la pérdida de producción y empleos en ciertas ramas podría ser compensado más que proporcionalmente por el aumento en otras. Los datos de producción manufacturera indican que en México se produjo un efecto neto positivo porque un núcleo de ramas que hemos llamado dinámicas compensó la pérdida de producción provocada en otras actividades. En 1990 se sobrepasó el valor real de la producción manufacturera que se había logrado antes de la crisis, en 1981. En los siguientes años, al menos hasta 1994, no se retrocedió en la frontera productiva (ver *Anexo, Cuadros 1 al 6*).

En términos de empleo el fenómeno fue diferente. El efecto neto fue negativo, ya que la recuperación y redistribución de la producción de la industria manufacturera se produjo con un coeficiente menor de empleo. En 1990, el empleo manufacturero medido como personal remunerado promedio estuvo a punto de alcanzar el máximo logrado en 1981, pero en los siguientes tres años, esto es, de 1990-1993 se perdieron 185 mil empleos (*Anexo, Cuadros 7 a 11*). La explicación que se ofreció fue que la rigidez en el mercado laboral había propiciado la inelasticidad de la demanda de fuerza laboral. Sin embargo, la razón más fundamental parecía encontrarse en la naturaleza misma del ajuste provocado por la apertura. Si había una compensación de producto no la había en el empleo debido a la suma de dos efectos: a) el cierre de empresas no competitivas y b) el

“adelgazamiento” de las que estaban intentando sobrevivir.⁶³

Regulación y reforma financiera

La privatización de los bancos tuvo efectos determinantes sobre la evolución de la economía mexicana y en la debacle financiera posterior. A partir del retorno de los bancos a manos privadas comenzó un proceso que puso en peligro la ampliación de las fuerzas competitivas que se requerían para dinamizar la economía e impulsar la reestructuración productiva: el poder de los neobanqueros quedó patente en el status proteccionista que lograron en la negociación del TLC.

Poco antes de la privatización bancaria, o sea, a fines de 1988, comenzó el proceso de eliminación de las viejas regulaciones y la creación de un nuevo diseño regulatorio para el sector financiero (Ortiz, 1994; Peñaloza, 1995). Las tres principales medidas desregulatorias fueron: a) la liberación de las tasas pasivas y activas; b) eliminación del encaje legal c) desaparición de los cajones de crédito obligatorio (crédito de asignación directa). A su vez el nuevo diseño regulatorio se fue conformando gradualmente y comprendió las siguientes medidas: a) creación del denominado coeficiente de liquidez, o sea, un porcentaje del 30% de la captación de los bancos invertido en valores gubernamentales en sustitución del encaje legal y b) la prerrogativa posterior de autodefinir por cada banco el coeficiente de liquidez;⁶⁴ c) la calificación y creación de reservas para cubrir la cartera crediticia; d) fijación de un índice de capitalización para garantizar los activos de riesgo (el índice de capitalización, es

63 Esta impresión se corrobora en los estudios sectoriales como el de Márquez (1994), Mattar (1994) y Warman (1994).

64 Ortiz en su recuento del proceso de privatización y desregulación financiera explica que la conversión del coeficiente de liquidez a un régimen voluntario fue un resultado del cabildeo de los neobanqueros que “demostraron” que en las condiciones de desregulación era absurdo mantener un coeficiente obligatorio (*ibíd*). El coeficiente voluntario fue el centro de lo que se dio en llamar autoregulación financiera.

decir, la razón capital neto activos de riesgo, se incrementó para pasar de 6% a 10% en 1995).

Cuando quedó concluida la privatización bancaria, en julio de 1992, quedó en evidencia que los objetivos formales que habían justificado la transferencia de los activos, o sea, el deseo de aumentar la competencia para abaratar el crédito, difícilmente se cumplirían y que las nuevas normas regulatorias serían insuficientes para modular adecuadamente la actuación de estos agentes. Los principales competidores de los bancos cuando éstos estaban en manos del sector público, es decir, las casas de bolsa, fueron los principales compradores de bancos.⁶⁵ De los dieciocho bancos que fueron privatizados trece de ellos fueron adquiridos por casas de bolsa. Además, el precio pagado fue exageradamente alto, ya que en promedio se pagaron 3.06 veces el valor en libros y en cinco de ellos se pagó más de 5 veces dicho valor (*Peñaloza, p. 44*). El pago exagerado fue el motivo para emprender una agresiva política de recuperación de la inversión,⁶⁶ primero expandiendo el crédito y luego aumentando los márgenes de intermediación y las comisiones bancarias..

65 Las casas de bolsa ya habían demostrado en el periodo 1988-90 una capacidad extraordinaria para coludirse con el fin de obtener ganancias monopólicas. Cuando el gobierno multiplicó la colocación de Certificados de la Tesorería a partir de 1985 se cartelizaron para obligar a la Secretaría de Hacienda a elevar las tasas (*Rivera 1993, p. 111*).

66 Para Peñaloza, que se desempeñó en el Banco de México y luego se integró a los grupos financieros, la reprivatización abrió una nueva era para la banca que fue la de su orientación hacia el crédito (basada en la desregulación de las tasas pasivas). En contraste, en el pasado, de acuerdo a este autor, el papel de la banca y la medida de su desempeño era la captación. En la nueva era iniciada con la privatización, la medida de éxito pasó a depender, de acuerdo con Peñaloza, de la capacidad para expandir el crédito (*ibid, p. 61-63*). Peñaloza lamenta que varios factores hallan mermado las vertiginosa tasas de expansión del crédito bancario a partir de 1991. Pero lo que no parece percibir es que esa expansión, en el contexto de una débil regulación, fue la semilla de la debacle bancaria.

Además de los problemas de regulación del riesgo que, como se sabe, se incrementó con la liberación de tasas y la discrecionalidad del coeficiente de liquidez, se estaba empezando a reconocer internacionalmente la existencia de nuevos problemas relacionados con la asignación eficiente del crédito, que debieron ser escuchados con más atención en México. Gracias principalmente a los trabajos de Stiglitz se reconoció que los mercados financieros adolecen de las mayores imperfecciones. Esas imperfecciones resultan en una alta acumulación de poder de mercado por los bancos (y por ello en acumulación de sobreganancias), en una fuerte propensión a asignar los recursos ineficientemente y a financiar riesgos excesivos. En consecuencia el beneficio social en esas actividades tiende a ser inferior al beneficio privado (*Stiglitz, 1993. p. 23 y ss.*).

Estas fallas de mercado justifican la intervención estatal por diversas vías, varias de las cuales han recibido el aval del Banco Mundial en su reciente estudio de las economías de Asia oriental (*World Bank, 1993, p. 273 y ss.*). Como se señaló en el capítulo I, este estudio del Banco Mundial modificó los marcos del debate sobre la regulación financiera, porque demostraba que si se reunían ciertas condiciones, la intervención estatal en el sistema financiero podía ser exitosa. A continuación se examinará brevemente estas formas de intervención para destacar las omisiones en México y sus principales consecuencias.⁶⁷

Una primera respuesta pública a las imperfecciones de los mercados financieros debieran ser requerimientos más exigentes para lograr la diversificación de la cartera de préstamos, con el fin de minimizar el riesgo y favorecer las actividades productivas. La preocupación por hacer prevalecer una actitud prudente conduce efectivamente a la asignación directa del crédito por medio de entidades públicas.⁶⁸ Sin embargo, la regulación que favorece un desempeño

67 Lo que sigue sobre este tópico proviene de *World Bank, 1993, pp. 273-291.*

68 Japón y Corea llevaron a cabo con éxito una política de asignación directa del crédito que se vio razonablemente libre de corrupción y distorsiones. Entre las razones que explican el éxito de dichos programas está la prioridad asignada al

prudente y el aumento de la solvencia puede limitar la competencia, dando lugar a incrementos excesivos del margen de intermediación bancaria. En consecuencia se requieren instrumentos para regular dichos márgenes (*World Bank, 1993, p. 273 y ss.; Stiglitz, p. 33 y ss.*)

En México, la regulación para impedir un aumento excesivo, tanto de las tasas activas de interés (las que cobran los bancos) como de los márgenes de intermediación, se definió originalmente de manera muy precaria. El único mecanismo contemplado fue la colocación masiva entre los bancos de los llamados bonos ajustables o Ajustabonos que supuestamente protegerían a éstos de eventuales daños provocados por un aumento inesperado de la inflación, con lo cual teóricamente se evitaría una respuesta alcista en las tasas activas (*Euromoney, enero 1993*). Esta medida además de insuficiente era ingenua porque las tasas pasivas desde 1985 se fijaban por la interacción entre oferta y demanda en el piso de remates de la Bolsa Mexicana de Valores, la cual presenta un grado sustancial de apertura internacional y por tanto de exposición a “ataques especulativos”. La crisis de confianza que sacudió la bolsa de valores a mediados de 1992 y que se tradujo en un elevamiento de las tasas pasivas de interés y luego de las activas, rompió el precario mecanismo de regulación erigido en torno a los Ajustabonos y dio comienzo a la cartelización activa de los bancos.⁶⁹

sector privado, y no como en México, al financiamiento de las empresas públicas. Al concentrar la asignación directa de crédito en el sector privado era más fácil definir consistentemente la viabilidad comercial del proyecto y en función de ello lograr altas tasas de recuperabilidad de los préstamos (cercasas al 98% en Japón). Ver *World Bank, 1993, p.284*.

69 El *crack* de la Bolsa Mexicana de Valores de mediados de 1992 es un episodio que pese a su enorme importancia, ha recibido poca atención en los círculos académicos. La fuerte caída del índice de cotizaciones, que llegó a su máximo en el mes de junio de ese año fue el producto de un repentino cambio de actitudes respecto a los ADR emitidos por Telmex en la Bolsa de Valores de Nueva York y tuvo tal profundidad que provocó un reflujo temporal de capital externo en cartera invertido en la BMV. A consecuencia de la caída de la bolsa se suspendieron temporalmente la colocación internacional de títulos por las grandes empresas mexicanas que estaba llegando de todas maneras a un punto

Los nuevos bancos no fueron sometidos a ninguna regulación para alentar un comportamiento prudente a la hora de prestar y como ya se señaló fueron eximidos del requisito de reserva obligatoria. En consecuencia, motivados por el deseo de acelerar la recuperación de la sustancial inversión efectuada en la compra, iniciaron un proceso de sobreexpansión crediticia (*Cuadro III.1*).

CUADRO III.1

CRÉDITO AL SECTOR PRIVADO 1988-1994 (Porcentaje)							
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Empresas	9.9	13.2	15.8	18.9	22.9	26.0	35.5
Familias	4.3	6.8	8.6	11.7	15.9	18.3	19.8
Total	14.2	20.0	24.4	30.6	38.8	44.3	55.3
Préstamos en moneda extranjera como porcentaje del total	25.1	19.2	20.2	22.6	18.5	20.58	27.2

FUENTE: Banco de México, tomado de OECD, 1995, p. 37

En la medida en que dicha expansión favoreció el consumo en detrimento de la producción, tuvo efectos negativos adicionales. La libertad para elevar las tasas en el contexto de expansión del cré-

de saturación. El deseo del gobierno de neutralizar rápidamente la salida de capital en lugar de atacar las causas de fondo y dada la lógica con que estaba organizada la colocación de títulos de deuda gubernamental entre inversionistas extranjeros, determinaron que el *crack* bursátil se tradujera en un fuerte incremento de las tasas pasivas de interés. Este incremento, al presentarse en pleno proceso de expansión del crédito en condiciones regulatorias sumamente endeble, desestabilizó a los bancos y dio comienzo a su cartelización como respuesta autodefensiva. Ante este hecho de tan graves consecuencias, ya que constituye el preludio de la crisis deudora, el gobierno se cruzó de brazos adoptando una línea de respuesta de "dejar hacer dejar pasar", que demostró su peligrosidad al detonar la crisis financiera dos años después. Para un seguimiento de los hechos relacionados con el *crack* bursátil, ver *México Service, Nueva York, boletines correspondientes a junio-julio de 1992*.

dito demostró una perversidad asombrosa. Contribuyó a desacelerar la marcha de la economía, lo cual a su vez provocó un aumento de la insolvencia que se duplicó entre diciembre de 1991 y diciembre de 1993, al pasar de 3.15% a 7.27% (*Cuadro III.2.*).

CUADRO III.2

INDICADORES DEL DESEMPEÑO DEL SECTOR BANCARIO, 1990-1995 (Porcentaje)						
	1990	1991	1992	1993	1994	1995 ¹
Cartera vencida/ cartera total	2.0	3.1	5.7	7.4	7.4	9.8
Cart. venc. de consumo/ cartera total consumo	5.9	5.0	10.7	15.1	19.0	22.2
Cart. venc. hipotecaria/ cartera total hipotecaria	0.8	0.6	2.5	4.0	5.5	5.5
Reservas s/c. v./ cartera vencida	10.7	35.6	48.3	42.7	48.3	55.4
Reservas s/c. v./ total préstamos	0.2	1.1	2.7	3.2	3.6	5.4
Beneficios netos/ ingresos totales	4.4	5.0	6.5	7.1	2.7	1.9
Cart. venc. (-) coefic. de reservas de capital	17.7	22.6	34.0	47.2	49.9	52.3

FUENTE: 1/Datos de marzo. Tomado de *OECD, 1995, p. 37*

Del lado de la asignación directa de crédito se ensayó un procedimiento a cargo de la banca de desarrollo o fomento, cuyos dos principales pilares fueron Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior. Desafortunadamente, como se explicó arriba, operaron como bancos de segundo piso (*OECD, 1995, p. 27*). Además, hasta 1992 la mayor parte del crédito concedido por la banca de fomento iba dirigida al propio sector público, el 54.5% en promedio, de acuerdo a la *OECD (ibid, p. 35)*. En los dos siguientes años aunque esa proporción declinó a 41% representaba una absorción excesiva que mermaba la efectividad de los programas de fo-

mento crediticio.⁶⁸ Además, cuando este tipo de crédito creció explosivamente en 1994 con fines expansionistas, la existencia de graves omisiones en el proceso de supervisión favoreció desvíos millonarios por medio de operaciones fraudulentas.

La incapacidad para regular adecuadamente la banca en las nuevas condiciones, además de restringir el crecimiento de la economía, aumentó su inestabilidad y el riesgo potencial de una crisis financiera, como se reveló después de la devaluación de diciembre de 1994, asunto que se abordará en el capítulo IV.

68 Una de las razones del éxito de los programas japoneses y coreanos de fomento crediticio era la baja canalización de crédito a las propias entidades del sector público porque éste se concentraba en proyectos viable desarrollados por el sector privado (*World Bank*, p. 284).

IV. La devaluación de diciembre y la detonación de la crisis financiera

Los orígenes de la inestabilidad

La aparición de serios problemas de regulación de la economía a partir de 1990, hacían necesario efectuar una rectificación de estrategia macroeconómica que afectara los instrumentos de regulación sectorial y, como veremos, el manejo del tipo de cambio. La fractura del aparato productivo relacionada con el rezago del agro y de la pequeña empresa exigía modificar el enfoque de la política de fomento para dar paso a un programa de corte más activo que pasivo.

Esta rectificación no se produjo porque el único ajuste que se efectuó consistió en contraer levemente el gasto público a lo largo de 1993 con fines recesivos.⁷¹ Esta medida pretendía acumular fuerzas para desplegar mecanismos reactivadores en el año electoral, en 1994 en el que también entraba en vigor el TLC. Las medidas contraccionistas implementadas temporalmente en 1993 constituían el preámbulo de una política de manipulación electoral de la economía, cuyo corazón se encontraba en el empuje a la reactivación el siguiente año.

A partir de 1993 las condiciones en los mercados emergentes variaron desfavorablemente por primera vez desde fines de los ochenta ya que los tres principales componentes (deuda privada, in-

71 El gobierno de Salinas tenía previsto aplicar en 1993 y 1994 una política expansionista que constituía un cambio respecto de los años anteriores que fueron de consolidación fiscal (*OECD, 1995, p. 22*). El relajamiento de la disciplina fiscal tenía el propósito de fortalecer sus planes de transición sexenal. Esos planes tuvieron que modificarse, por lo que a 1993 respecta, ante la incertidumbre sobre la aprobación parlamentaria del Tratado de Libre Comercio en Estados Unidos. El sector privado postergó en buena parte sus proyectos de inversión para 1993, por lo que no le quedó al gobierno sino moderar el incremento del gasto público, para evitar presiones inflacionarias. No obstante, como el cambio de planes fue repentino, la reducción presupuestaria se dejó sentir hasta la segunda mitad del año (*Banco de México, 1994. p. 9; Poder Ejecutivo Federal, 1996, p.62*).

versión directa e inversiones en cartera) experimentaron una inflexión sincronizada (*capítulo I, Cuadro I*).

Debido al status privilegiado que le confería la firma del TLC México hubiera estado posiblemente entre los países menos afectados por la incremento de la volatilidad en los flujos de capital. Sin embargo, la debilidad subyacente de la economía dada por las fallas regulatorias explicados en los capítulos II y III creaban una predisposición a experimentar tropiezos. El aumento de la incertidumbre política provocado por el levantamiento armado en Chiapas, al tener un determinante tan profundo como era la franca agonía del sistema político-institucional heredado de la Revolución Mexicana, necesariamente amplificaba los efectos de la inestabilidad, provinieran de mercado cambiario o no. Con todo, cabe señalar que los rasgos de una catástrofe como la que se produjo finalmente no estaba preestablecida a comienzos del año. Lo que fue determinante para el resultado final fue el curso de acción por el que se optó después del asesinato de Colosio.

El limitado, pero valioso margen de maniobra disponible, se aprovechó para dar paso a una política aventurera y peligrosa que se mantuvo obstinadamente hasta sus últimas consecuencias. A continuación examinaremos ese curso de acción para mostrar que aún entrado el año era posible evitar la catástrofe, aunque ciertamente debía pagarse un costo por no haber intentado oportunamente la corrección de la estrategia a la que se alude arriba.⁷²

72 Como se argumentó en el capítulo II, a partir de 1991 la economía mexicana fue perdiendo parte de su potencial de crecimiento. Esa situación, que se manifestó como crecimiento declinante, aunque poseía una carga subyacente de inestabilidad, podía conducir a una catástrofe, sólo si se añadían elementos adicionales a los que ya existían a fines de 1993. Si la situación provocada por el cambio cíclico y coyuntural de los mercados emergentes y la inestabilidad política hubieran sido manejados con prudencia, casi seguramente se hubiera resentido un shock moderado, con pérdida de producción y empleo, pero difícilmente de la magnitud que se produjo finalmente.

El asesinato de Colosio repercutió fuertemente en el equilibrio financiero y cambiario de México debido a la magnitud del déficit en cuenta en corriente y a la vulnerabilidad del tipo de cambio que existía entonces (*Cuadro II. 2.*) El déficit en cuenta corriente creció aceleradamente desde 1991 en el que representaba el 4.7% del PIB hasta llegar a representar, en 1994, casi el 8% del PIB. Dicho nivel era desusadamente alto y constituía, de acuerdo a la opinión de prácticamente todos los observadores, un clara señal sobre los riesgos potenciales.

Sin embargo, no existía consenso de cómo interpretar la sobrevaluación del tipo de cambio real, debido a las fallas que existen en la teoría económica para determinar el valor de equilibrio de una moneda. Por ejemplo Dornbusch y Werner (1994, p. 271) se inclinaba resueltamente por la hipótesis de sobrevaluación, que sostiene que la apreciación real del tipo de cambio era el resultado del programa de estabilización que se basaba en políticas de ingreso y en el establecimiento de metas cambiarias (o sea, el virtual anclaje del tipo de cambio). En contraste, casi toda la alta dirigencia gubernamental, con la posible excepción de Guillermo Ortiz, compartían la opinión del director del Banco de México de que no existía sobrevaluación.

El Banco de México reconocía que desde 1988 la orientación antiinflacionaria de la política cambiaria y la llegada de grandes montos de inversión extranjera habían producido una continua apreciación del tipo de cambio (debido a la presión ascendente en el precio de los bienes no comerciables), pero que ello no había impedido mantener la competitividad cambiaria y la comercial. Subrayaba que en ese periodo la competitividad internacional de México se había incrementado, como lo demostraba la evolución histórica de los costos laborales unitarios que eran en 1992, 26% inferiores al nivel de 1988-89. Este margen, decía, permitía compensar sobradamente la mayor apreciación de la paridad peso-dólar que se produjo con posterioridad a 1992, de tal modo que los costos salariales unitarios relativos a un grupo de seis países industrializados, a comienzos de 1994, aún eran favorables a México (*Banco de México, 1993 y 1994*).

Aunque ciertamente la evolución de los costos salariales unitarios de México habían permitido mantener la competitividad internacional de las exportaciones, la excesiva apreciación cambiaria había implicado un “boom” de importaciones que era una carga cada vez más onerosa para la economía del país (ver capítulo VI). Para los agentes económicos era sumamente atractivo, por consideraciones de precios relativos, sustituir crecientemente bienes nacionales por bienes extranjeros lo que estaba llevando el déficit comercial y en cuenta corriente a niveles insostenibles. En otras palabras, México estaba viviendo más allá de sus posibilidades materiales en virtud de la existencia de un circuito innovador en el mercado financiero que ponía los recursos de los inversionistas extranjeros privados en manos de los importadores nacionales, en condiciones de creciente abaratamiento relativo de los precios de los bienes externos.

Para la tecnocracia salinista, pero también para la mayoría de su contraparte internacional, ese circuito no estaba en peligro. El hecho de que creciera el déficit en cuenta corriente era, argumentaban, el resultado de que el efecto de la reconversión industrial en las exportaciones se rezagaba, al mismo tiempo que se dejaban sentir los efectos de la estabilización macroeconómica (aumento del poder de compra de la población activa gracias al anclaje del tipo de cambio). De este modo, añadían, era sólo cuestión de tiempo restablecer el equilibrio.⁷³ En lo que si coincidían todas las partes era que el derrumbe de la confianza internacional provocaría una catástrofe, ya que podría cortarse dicho circuito. Para la dirigencia gubernamental, la clave para evitar una crisis se encontraba en sostener la credibilidad lo que implicaba, a su vez, sostener el régimen cambiario y

73 Esta era en esencia la “hipótesis de equilibrio” que declaraba que la economía mexicana no experimentaba problemas y por lo tanto no se requerían respuestas de política. De acuerdo a este enfoque el TLC reforzaría la confianza y la resolución de los inversionistas. Al mismo tiempo el banco central, independiente, institucionalizaría la estabilidad financiera y fortalecería la reforma beneficiando al mercado de capitales (ver el resumen de esta interpretación en Dornbusch y Werner 1994, p. 280).

en segundo lugar el conjunto de regulaciones que ya se han discutido.

Veremos a continuación cómo estas consideraciones condicionaron la respuesta a la inestabilidad creada por el asesinato de Colosio. Para conjurar el pánico que sacudió a los mercados, la Secretaría de Hacienda y el Banco de México siguieron básicamente la estrategia que se había utilizado para enfrentar el shock en la bolsa de valores de mediados de 1992 (Capítulo II). La presión sobre el tipo de cambio se desvió hacia el mercado de dinero aceptando un incremento de casi 100% de la tasa aplicable a los Certificados de la Tesorería.⁷⁴ Esta medida se complementó con la colocación masiva de Tesobonos que amortiguó considerablemente la salida inmediata de capitales de la bolsa de valores.⁷⁵ La relación entre Tesobonos y CETES, se invirtió a como resultado del plan de garantías a los inversionistas tanto nacionales como extranjeros. De este modo, si a fines de 1993 existía una tenencia pública de CETES por unos 24.3 mil millones de dólares y Tesobonos por 1.3 mil millones, al finales de 1994 la composición era de 2.5 mil millones contra 26 mil respectivamente. Sin embargo, como indica la información del *Cuadro IV.1*, la participación de no-residentes en la tenencia de Tesobonos disminuyó en 1994, comparativamente a 1993. En 1993, el 81% de los Tesobonos en circulación, estaba en poder de no-residentes. En 1994, en cambio, la proporción disminuyó al 75%, cantidad que no obstante siguió siendo considerable.

74 Como lo describe brillantemente Craig Torres del Wall Street Journal al reseñar la reacción tras bambalinas que se dio en las altas esferas del gobierno tras el asesinato de Colosio, la respuesta que adoptó la Secretaría de Hacienda y el Banco de México se basó en medidas transitorias (aceptación de mayores tasas de interés y mayor emisión de Tesobonos) y en una negociación con los inversionistas extranjeros considerando que no existía básicamente un problema de fondo (*Wall Street Journal*, 28 de marzo de 1994)

75 Aunque el asesinato de Colosio provocó una importante salida inmediata de capital externo de la bolsa de valores (unos 8 mil millones de dólares), la fuga había comenzado desde febrero y continuó hasta abril. Sin embargo, desde mayo comenzó una recuperación y para septiembre había alcanzado el nivel que existía en diciembre de 1993, o sea, poco más de 54 mil millones de dólares (ver *gráfica V.4*).

CUADRO IV.1**ESTRUCTURA DE LOS VALORES GUBERNAMENTALES¹ EN PODER DEL PÚBLICO**

Fines de Diciembre
(miles de millones de dólares)

	1993		1994	
	<i>Total en poder del público</i>	<i>De los cuales No residentes</i>	<i>Total en poder del público</i>	<i>De los cuales No residentes</i>
TOTAL	38.7	21.9	29.6	19.6
CETES	24.3	15.4	4.2	2.5
BONDES	4.5	0.8	0.6	0.0
AJUSTABONOS	8.2	4.4	2.8	0.5
TESOBONOS	1.6	1.3	22.0	16.5

NOTA: 1/ Excluye acuerdos de recompra

FUENTE: *Secretaría de Hacienda, tomado de OECD 1995, p. 26*

Aparentemente hubo un tercer elemento con el que se trató de asegurar el sostenimiento del régimen cambiario. Se trató de la negociación directa entre las autoridades mexicanas y los fondos mutuales de Estados Unidos, representados por el llamado Foro Weston. Se tienen testimonios de que los fondos ofrecieron al gobierno mexicano inversiones adicionales si obtenían garantías que el régimen cambiario no se modificaría. Posiblemente, parte del objetivo de dicha negociación era limitar el ajuste cambiario a una discreta ampliación del límite superior de la banda de flotación de 9%, efectuado a mediados de 1994.⁷⁶

Esta estrategia funcionó muy limitadamente ya que su mayor logro consistió en postergar una verdadera devaluación. A pesar de las garantías que ofreció el gobierno mexicano, fuera bajo la forma de colocación masiva de Tesobonos o los acuerdos secretos con los fondos mutuales, la situación no pudo ser enteramente controlada, como lo demuestra el hecho de que continuó la fuga de capitales (aunque no en la magnitud de los primeros meses del año) y el deterioro de la balanza comercial.⁷⁷ Esta situación lleva la discusión a la cuestión si existían alternativas a la política de sostenimiento del ré-

76 A pesar de que la negociación entre el gobierno mexicano y el Foro Weston fue secreta trascendió ampliamente. Los detalles no son conocidos en su totalidad, pero la sustancia del acuerdo era evitar la devaluación condicionando un paquete adicional de inversiones de los fondos mutuales a cambio de garantías de que no se rompería el régimen cambiario. Aparentemente no quedó excluido del acuerdo una ampliación de la parte superior de la banda de flotación, merced de lo cual se dio un ajuste de un 9% a mediados de año (*Wall Street Journal*, 14 de junio de 1994).

77 De acuerdo a la Organización Económica de Cooperación para el Desarrollo, (1995, p. 21) durante 1994 antes de la devaluación, tuvo lugar en México una fuga de capitales de aproximadamente 16 mil millones de dólares. De acuerdo a esta fuente, las salidas que afectaron a la bolsa fueron de unos 6 mil millones; los 10 mil millones restantes constituyeron básicamente capital de rentistas muy susceptible de retirarse ante la inestabilidad política. Como se argumenta más adelante, la fuga verdaderamente dañina se produjo a raíz de la devaluación y fue el producto de una ruptura temporal con los inversionistas extranjeros, incluidos aquellos más comprometidos con el proyecto salinista.

gimen cambiario. Entre el dilema de sostener el régimen cambiario o devaluar ¿existía al menos teóricamente una alternativa?

En retrospectiva se señaló que existió siempre una tercera opción consistente en aplicar una política monetaria fuertemente restrictiva, que hubiera permitido retener al capital especulativo, con lo cual se dice, se hubiera aliviado la presión sobre el peso mexicano. El autor de esta opinión, Jeffrey Sachs, añade que el Banco de México en lugar de proceder por esta vía aumentó la circulación relajando la disciplina crediticia.⁷⁸

De haberse seguido esta vía, que es de hecho la que eligió la Argentina de Menen, habría habido un cambio de forma de la crisis, es decir, la aceptación de una recesión inmediata sin afectar el régimen cambiario. No obstante, esto habría dejado sin resolver el problema de la especulación en la bolsa de valores y su gravitación permanente sobre el sistema productivo.⁷⁹

78 La crítica formulada por Sachs (*Financial Times*, 30 de enero de 1995; Sachs et al, 1995, pp. 11-13) no sólo señalaba ésta alternativa basada en la restricción del crédito, sino también que el Banco de México había seguido una vía opuesta al expandir la circulación crediticia uno de cuyos conductos fueron los bancos de desarrollo. Los cargos contra el Banco de México iban sin embargo más allá porque Sachs apuntaba también que no hubo un manejo correcto de las cuentas del sector público, ya que las operaciones financieras de los bancos de desarrollo fueron separados. Esta separación ayudó a ocultar el deterioro del balance operacional del sector público que se produjo desde fines de 1993 (*OECD 1995 pp. 22-23*). La respuesta del director del Banco de México se presentó primeramente en Banco de México (1995 p. 22 y ss.), señalándose que la autoridad monetaria se había limitado a realizar operaciones de compensación en vista de la continua salida de capitales. No se dio otro paso, añade, ya que se consideraba que el tipo de cambio era competitivo.

79 Argentina a raíz del “efecto tequila” se apegó por necesidad al plan formulado por Sachs dado el ajuste automático implicado en el mecanismo de Consejo Monetario. Los efectos resultantes fueron en varios sentidos semejantes a los que México experimentó a partir de diciembre de 1994, esto es, recesión económica, pánico bancario, desplome de la bolsa y de las importaciones. Pero a diferencia, Argentina empezó a experimentar también una deflación que presagiaba la absorción del desequilibrio cambiario. Pero quedaba por ver, al igual que en México, el paso de la recesión a la recuperación.

La restricción del crédito como medio de defensa del régimen cambiario estaba excluido por definición de los planes del gobierno, dado que éste se guiaba por una política que aquí se llama de manipulación electoral de la economía, que consistía en abrir las compuertas del crédito para fortalecer la recuperación y sacar un dividendo político-electoral. De esa manera ante la imposibilidad de evitar la fuga de capitales y el debilitamiento de las reservas internacionales la única opción viable era devaluar.

Anatomía del error de diciembre

Muy pocas personas en México conocían la magnitud del derrumbe de las reservas internacionales a partir de octubre, debido a que existía la costumbre de mantener esos datos en secreto y revelarlos de manera discrecional. El haber dado en el último Informe Presidencial un dato de reservas a todas luces inflado proyectó una imagen de falso optimismo entre la opinión pública. El dramático descenso de las reservas, sin embargo, no hizo variar la resolución del entonces Secretario de Hacienda de mantener el régimen cambiario, pese a las divergencias que empezaban a surgir con el equipo entrante.⁸⁰

El hecho de que la devaluación se estuviera postergando con una reserva mínima implicaba que el ajuste tendría un costo potencial mayor. Pero el origen de la debacle, o sea, de la aguda crisis cambiario financiera, se originó en el incompetente manejo de la devaluación, es decir, en el llamado “error de diciembre”. El error consistió en que cuando ya la devaluación era impostergable, en lugar de actuar de manera decidida y rápida para proteger lo que quedaba de las reservas y penalizar la especulación, el ajuste se efectuó en dos etapas.

80 Sergio Sarmiento en su columna del diario Reforma documentó los hechos que dieron vida a los llamados “errores de noviembre y diciembre”. En la crónica del error de noviembre se advierte que el responsable de no haber variado el régimen cambiario hasta el último día de octubre fue el Secretario de Hacienda, tal como lo reconoció posteriormente. Obviamente, el equipo entrante tampoco adoptó la decisión de devaluar sino hasta que fue impuesto por las circunstancias.

Primeramente, el 19 de diciembre en la tarde, se efectuó una tímida ampliación de la banda de flotación (de 15%) en condiciones sumamente cuestionables, puesto que la medida se tomó en un círculo abierto, el comité de seguimiento del Pacto. En él se hizo del conocimiento de un reducido grupo de notables (los representantes sectoriales ante el pacto) la situación ruinoso de las reservas internacionales, como también la propuesta (del Director del Banco de México), de que se procediera a la libre flotación. Como se sabe, el Secretario de Hacienda, a través de su Subsecretario de Ingresos, contrapuso limitar el ajuste a la ampliación de la banda de flotación.⁸¹

Obviamente, una vez filtrada la información de un ajuste incompleto, se inició un proceso masivo de compra especulativa de divisas y asignación irregular de Tesobonos.

Aquellos que poseían conexiones privilegiadas con el poder, empezando por los que estaban representados en el Pacto, fueron los beneficiados por la fuga de información. Ello les permitió cubrirse parcialmente contra las pérdidas cambiarias, pero al costo de precipitar una segunda devaluación o, más bien de hecho, una caída continua del tipo de cambio, del cual se originó una aguda crisis cambiario-financiera.

Es imposible asegurar a ciencia cierta si la fuga de información que condujo a la crisis cambiario-financiera fue un acto intencional o una mera torpeza producto de circunstancias excepcionalmente críticas.⁸² Pero de una u otra manera tuvo un cos-

81 Se impuso el criterio de la Secretaría de Hacienda debido a que ésta tiene mayoría en el Comisión que determina el manejo del tipo de cambio.

82 El semanario inglés *The Economist* en su edición del 28 de octubre de 1995 señaló que Serra Puche, entonces Secretario de Hacienda, había sido el responsable de la fuga de información previa al 20 de diciembre. Pero si se analizan los testimonios sobre las circunstancias que rodearon la devaluación (ver crónica de Enrique Quintana en *Reforma* del 20 de diciembre de 1995) hay pocas bases para una acusación personal. La responsabilidad de Serra ciertamente fue la de cambiar la decisión de Mancera de libre flotación por una

to altísimo para la estabilidad financiera del país. A los ojos de los inversionistas extranjeros que habían aceptado las promesas del gobierno fue una traición para favorecer a magnates y funcionarios mexicanos. Esto condujo a un rompimiento temporal entre el nuevo gobierno y los inversionistas extranjeros con dos consecuencias inmediatas: a) un retiro continuo de inversiones extranjeras de la bolsa de valores y b) la imposibilidad de renovar los Tesobonos bajo el procedimiento normal de subasta en el piso de remates de la bolsa de valores.⁸³ Lo primero fue sintomático ya que revelaba el desmoronamiento de la confianza del capital extranjero comprometido más directamente con la reforma económica. Resulta revelador que este capital se haya mantenido relativamente estable, entre el asesinato de Colosio y el día de la devaluación, periodo en el cual osciló, de acuerdo a fuentes oficiales de la bolsa de valores, entre los 45 a los 55 mil millones de dólares. Pero una vez devaluado el peso, en el curso de unas 8 semanas se produjo un derrumbe hasta ubicarse en los 17 mil millones y permanecer por debajo de los 25 mil millones hasta mediados de 1995. Por ello, en cierto sentido, cabría señalar que la devaluación no fue provocada por la fuga de capitales, sino a la inversa, la devaluación expulsó temporalmente al capital de inversión de portafolio más comprometido con la reforma económica y que había mostrado una actitud más bien flemática hacia la sucesión de hechos políticos perturbadores, empezando por el levanta-

ampliación de la banda, cuestión que puede ser un error de criterio, pero no da base a una acusación. En la medida en que existía un mecanismo institucional para sancionar las decisiones sobre política cambiaria en el Pacto, la propuesta de ampliar la banda fue presentada allí, de tal manera que se hizo semipública con las consecuencias que se señalan en el texto. Pero un hecho inquietante que se desprende de la crónica es que existió una sorprendente despreocupación, en el círculo oficial, sobre las consecuencias de la devaluación. El presidente no fue informado la noche del 19 porque estaba dormido y el jefe de su oficina sólo se comprometió a informar hasta el día siguiente, el Secretario de Hacienda no informó a los inversionistas extranjeros como había ofrecido, etcétera.

83 A partir de los primeros días de enero de 1995 fue prácticamente imposible hacer nuevas colocaciones de Tesobonos, convirtiéndose las subastas de los mismos en procesos de redención de los títulos, con la consiguiente salida de los inversionistas. El corolario fue la suspensión de las operaciones con Tesobonos a mediados de febrero de ese año.

miento armado en Chiapas, etcétera. En el capítulo V se rediscutirá el punto para establecer una estimación más precisa de la fuga de capitales extranjeros de la bolsa de valores.

El comportamiento de la inversión extranjera en la bolsa ayuda a explicar también por qué la devaluación no se produjo simplemente por un “ataque especulativo” montado por inversionistas extranjeros. Más bien resultó de la acumulación de factores tendenciales y coyunturales, cuyo último episodio fue una especulación desenfrenada efectuada por un círculo estrecho con acceso a información privilegiada y por ello integrado mayor o totalmente por nacionales. Entre el 20 y 21 de diciembre, antes de que se decretara la libre flotación del peso, las reservas se redujeron en casi 5 mil millones de dólares y se demandaron Tesobonos por otros 3,3 mil millones. Según el informe oficial del Banco de México al momento de declarar la flotación las reservas se habían reducido a 5.84 mil millones (*Banco de México 1995a*), casi tres veces menos del monto que se declaró el 11 de noviembre (16.22 mil millones de dólares) y casi la mitad del correspondiente al 16 de diciembre (11.14 mil millones). (*Banco de México, 1995, p. 27*).

V. La crisis financiera y su transformación en crisis productiva: la fractura del Pacto de Concertación, 1995

El pánico financiero

A los pocos días de haberse devaluado el peso, se desató el pánico en los mercados cambiario y financiero de México. La causa era la percepción de que al coincidir el colapso de las reservas internacionales con una extraordinaria acumulación de deuda pública a corto plazo indexada en dólares (Tesobonos), el Estado estaba a punto de declararse en suspensión de pagos. Como sucede frecuentemente en situaciones de pánico, se produjeron fenómenos de “autorrealización” (es decir, los peores pronósticos tendieron a hacerse realidad por el pesimismo prevaleciente), subestimando los factores que garantizaban la solvencia a largo plazo (*Sachs et al, 1995, p. 1*).

El gobierno mexicano buscó una solución inmediata a partir del acuerdo de cooperación cambiaria México-Estados Unidos (Acuerdo Financiero de América del Norte), que brindaba la posibilidad de un apoyo de hasta 6 mil millones de dólares, si el peso mexicano quedaba sometido a presiones devaluatorias. Las autoridades consideraron que si el Acuerdo Financiero se incrementaba, podía generar una especie de fianza (garantías crediticias) que posibilitara la renovación ordenada de los Tesobonos por los procedimientos normales de subasta. Lo que nadie pudo prever, sin embargo, fue que la administración Clinton sería incapaz de lograr la anuencia del Congreso para apoyar financieramente a México. Esto significó que el manejo de la crisis quedó en manos de dos gobiernos debilitados políticamente. Lo anterior determinó el retraso del paquete de rescate internacional a favor de México, provocando repercusiones totalmente inéditas no sólo en el país (propagación del pánico y empeoramiento de la crisis), sino también a nivel internacional (emergencia financiera, caída de las bolsas de valores en países latinoamericanos y contagio del pánico, principalmente en Argentina). El paquete de rescate financiero por poco más de 50 mil millones de dólares que se logró finalmente, a fines de febrero de 1995 mediante un plan coordinado multilateralmente (Tesorería de los Estados Unidos, el Banco de Canadá, Fondo Monetario Interna-

cional, Banco de Pagos Internacionales y Banco Mundial),⁸⁴ era muy distinto al concebido originalmente ya que además de su alto costo financiero, implicaba un reforzamiento de las restricciones crediticias y fiscales que ya el Fondo Monetario Internacional había previsto para México a pocas semanas de la devaluación. La restricción crediticia consistió en limitar la expansión del crédito interno neto para 1995 en 10 mil millones de pesos, lo que, como se verá más adelante, virtualmente paralizó a la economía. La restricción fiscal consistió en recortar un 10% real promedio las erogaciones netas en dicho año.⁸⁵

La esencia de la crisis financiera consistió en la irradiación del pánico del mercado cambiario al financiero (retroceso de la bolsa a su nivel de 1993 e interrupción virtual del crédito bancario con tasas superiores al 100%). La intensa presión sobre los bancos, producto de la devaluación y el aumento fulminante de la cartera vencida añadió un elemento adicional de incertidumbre que retroalimentó la crisis financiera.

El clímax de la crisis financiera se alcanzó a fines de marzo de 1995, cuando el tipo de cambio rebasó los 7 pesos por dólar, a partir de entonces la presión fue cediendo gradualmente y la bolsa de valores, el mercado de dinero y el tipo cambiario se estabilizaron (*Cuadro V.1*). El peligro de ruptura de la cadena circulatoria había quedado conjurado al cabo del segundo trimestre, gracias principalmente a dos elementos. Obviamente, el rescate financiero interna-

84 El paquete financiero se formó con las siguientes aportaciones: El Tesoro de los Estados Unidos comprometió 20 mil millones de dólares a través del Fondo de Estabilización; el Fondo Monetario Internacional, 17.750 mil millones; el Banco de Pagos Internacionales 10 mil millones; el Banco Interamericano de Desarrollo y el Banco Mundial 2.787 mil millones. Finalmente el Banco de Canadá 1.100 mil millones. En 1995 se utilizaron 26.2 mil millones (*Banco de México, 1996, p. 179*).

85 Al cierre de 1995 el gasto programable presupuestal se redujo 14.8% en términos reales, más allá de la meta prevista debido a que se incrementaron los objetivos de superávit primario para llegar a alcanzar el 4.4% del PIB (*Poder Ejecutivo Federal, cuarto trimestre de 1995; Secretaría de Hacienda, 1996*).

cional permitió a la vez iniciar la redención de los Tesobonos y elevar las reservas internacionales; en segundo lugar, a la expedición de una programa de rescate bancario que comprometió al gobierno con los accionistas de los bancos. Dicho paquete será discutido más adelante.

CUADRO V.1 INDICADORES DEL PROCESO DE AJUSTE MENSUAL EN 1995			
	Inflación	Tasa de interés ¹	Tipo de cambio ²
Enero	3.8	37.7	3.80
Febrero	4.2	41.2	4.20
Marzo	5.9	70.5	5.90
Abril	8.0	74.8	6.20
Mayo	4.2	58.4	5.90
Junio	3.2	47.2	6.20
Julio	2.0	40.9	6.03
Agosto	1.7	35.1	6.25
Septiembre	2.1	40.3	6.26
Octubre	2.1	40.3	6.70
Noviembre	2.4	59.7	7.45
Diciembre	3.2	52.1	7.30

FUENTE: *Banco de México 1996*
 NOTAS: 1/ CETES a 28 días, mediados de mes. 2/ Medios de mes.

La superación de la crisis financiera implicó la aparición de otra de carácter productivo y social, en virtud de la aguda restricción del crédito y el recorte del gasto público. Las implicaciones de la crisis productiva y social serán analizadas después de discutir el significado de la crisis en los mecanismos de concertación (el Pacto).

La crisis del pacto y del aparato de concertación

Como se señaló en el capítulo II, uno de los rasgos centrales del proyecto salinista consistió en la alianza entre la dirigencia tecnocrática y el capital monopólico-financiero, que puede designarse como “cupular”. Dicha alianza constituyó la expresión de un nuevo bloque histórico en el sentido gramsciano, ya que ambos sectores pasaron a ocupar los principales espacios de poder (dominación) y ejercer una función de liderazgo conforme a un proyecto estratégico, subordinando a otros capas o sectores (hegemonía). Este bloque logró legitimarse temporalmente gracias a la integración subordinada de otros sectores por medio del ejercicio de varios instrumentos redistributivos (Pronasol, gasto social no inflacionario, peso fuerte, etc.). Adicionalmente, la alianza posibilitó crear un mecanismo de concertación y legitimación institucionalizado (o sea, el Pacto de Solidaridad Económica y sus variantes posteriores), que permitía tomar y justificar socialmente decisiones cruciales en el manejo de la economía (política de ingresos). La naturaleza cupular del pacto salinista, que propició el incremento del poder monopólico de grupos privilegiados, entró, empero, en contradicción con los esfuerzos redistributivos que animaban la faceta proconcertadora del pacto. En consecuencia, aunque se inició la recuperación salarial, el ingreso se reconcentró, expresando el hecho de que los frutos de la modernización estaban quedando en pocas manos.

Cuando estalló la crisis cambiaria y se desató temporalmente el pánico financiero, el nuevo gobierno intentó utilizar el aparato de concertación para efectuar importantes medidas correctivas y hacer frente a la emergencia. Sin embargo, el esfuerzo fue fallido y el complejo aparato de consulta y legitimación, aunque sobrevivió como mimbrote, quedó fracturado en su esencia debido a los siguientes factores:

- a) El nuevo gobierno fue incapaz de lograr el respaldo tripartita para aplicar medidas claves como un aumento de impuestos al capital y un control temporal de precios, que hubieran ampliado el margen de maniobra para hacer frente a la crisis en gestación. La propuesta de aumentar los impuestos al capital que presentó el nuevo Secretario

de Hacienda fue tajantemente rechazada por la representación patronal en su conjunto.⁸⁶ Tampoco prosperó la idea de aplicar un control temporal de precios, debido a la negativa de los neobanqueros de incluir en el mismo las tasas de interés. De este modo, el llamado Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (AUSEE), firmado el 3 de enero de 1995, constituyó una pseudo-concertación que difícilmente ocultaba las pugnas internas y los cuestionamientos a su liderazgo. El camino hacia un ajuste fuertemente impopular había quedado abierto.

- b) El manejo irregular de la devaluación (filtración de información privilegiada) y el trato preferencial otorgado a los neobanqueros provocó división entre la élite de magnates mexicanos, dándose varios casos de rebelión abierta. No se trataba fundamentalmente de la rebelión de empresarios independientes, sino de hombres muy poderosos por su ubicación en los círculos internos de poder como los Martínez Guitrón, que llevaron su protesta a nivel internacional al declarar unilateralmente en suspensión de pagos al grupo empresarial que controlan (el grupo Sidek).
- c) Las concesiones a favor de los banqueros, que se reflejaron en la modalidad del rescate posterior (que fue más bien rescate de los accionistas como grupo) y en la ausencia de controles al manejo de las tasas activas de interés y de las comisiones bancarias, agudizó la crisis social al aumentar la carga de los deudores. Ello provocó un amplio movimiento social de cuestionamiento y rebeldía centrado en la lucha contra los cobros excesivos de los bancos (Barzón, Asamblea Ciudadana de Deudores de la Banca, etcétera).

86 *Diario Reforma*, 5 y 6 de enero de 1995.

El vacío dejado por el pacto de concertación fue ocupado por un nuevo tipo de instrumento, más bien unilateral representado por el Parausee⁸⁷ y la Are,⁸⁸ en el cual el gobierno partía de los compromisos ya establecidos con el Fondo Monetario Internacional y el Tesoro de los Estados Unidos e intentaba legitimarlos con lo que quedaba del aparato de concertación. Aunque la representación tripartita no fue eliminada, su presencia fue más bien decorativa, al no tener ya atribuciones reales en la fijación de la política salarial. El incremento de salarios pasó a ser fijado directamente por la Secretaría del Trabajo sujetándose estrictamente a los objetivos de abatimiento de la inflación.

La coincidencia entre la crisis del partido de estado, el debilitamiento del poder presidencial y la fractura del Pacto de concertación pareció dejar al gobierno de Zedillo a la deriva. Pese a ello no se produjo un vacío de poder merced a la concurrencia de varios factores como los siguientes: no se perfiló una alternativa viable debido tanto al divisionismo político de la oposición, como a la falta de realismo para proponer nuevas soluciones.⁸⁹

- 87 El Programa de Acción para Reforzar el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica dado a conocer el 9 de marzo, constituía un reforzamiento de las medidas de austeridad anunciadas por el programa anterior, estableciendo directrices en cinco rubros (marco macroeconómico, política fiscal, monetaria y cambiaria, bancaria y salarial y social).
- 88 La Alianza para la Recuperación Económica, fue una iniciativa (octubre de 1995) tomada por el gobierno de Zedillo y avalada por la CTM y grupos empresariales para justificar el control salarial, el aumento del impuesto al valor agregado y los precios y tarifas del sector público. Todo ello como corolario de las medidas perfiladas en el Parausee.
- 89 Las alternativas que propuso la izquierda giraron en torno a la renegociación o cancelación del Tratado de Libre Comercio, la ruptura con el Fondo Monetario Internacional o el control de cambios, todos los cuales tendían a exacerbar la situación de México más que a solucionarla, dado que la superación inmediata de la crisis dependía de la ayuda y no de la confrontación internacional. En contraste, el gobierno de Zedillo cedió enteramente a las presiones internacionales sin poder construir, como se explica más adelante, una posición negociadora sólida, lo cual, aunque permitió una recuperación relativamente rápida de la estabilidad macroeconómica y financiera, agudizó la crisis social.

De este modo, el grupo gobernante no quedó aislado. El respaldo de la administración Clinton y de los organismos internacionales también fue decisivo. Además, aunque se rompió el mecanismo de concertación y legitimación, no pasó lo mismo con la alianza de fondo entre la tecnocracia y el gran capital monopolio financiero (que siguió gozando del poder de vetar las decisiones gubernamentales).

Pese al rigor de la crisis social, el descontento popular no se convirtió en un fenómeno masivo, de tal manera que los focos de resistencia e impugnación como el Barzón fueron vulnerables a un contraataque político que limitó su capacidad de representación. Este contraataque consistió, como se verá más adelante, en ofrecer paliativos a la grave crisis deudora que se abatió sobre la clase media.

El rescate de los bancos

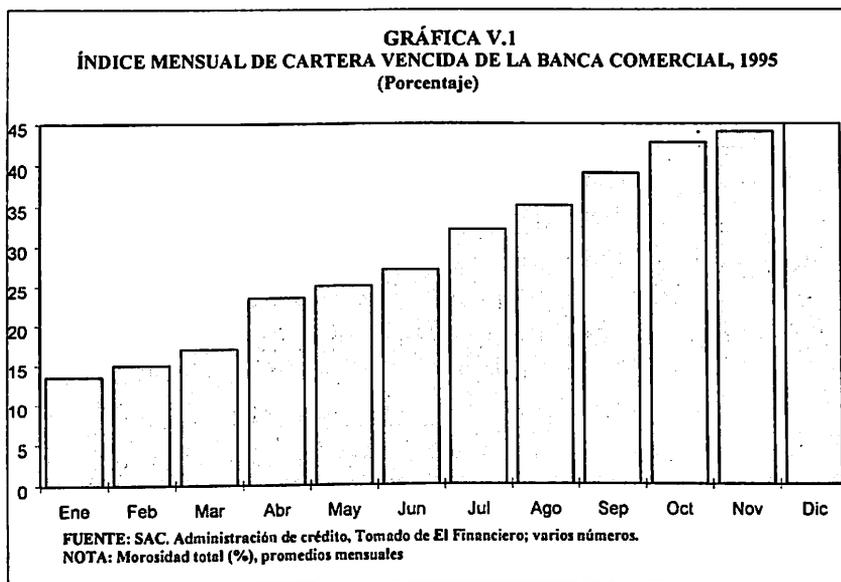
Como se explicó en el capítulo III, las fallas de la nueva regulación bancario-financiera propiciaron la sobreexpansión del crédito y la elevación desmedida de las tasas activas de interés. Entre 1988 y 1994, el crédito al sector privado como porcentaje del Producto Interno Bruto se elevó de 14% al 55% (OECD 1995, p. 36), en tanto que la diferencia entre tasas pasivas y activas se triplicó desde 1992.⁹⁰

Como se explicó, la respuesta de la banca a las restricciones derivadas del shock que sacudió la bolsa de valores y el mercado financiero en 1992, fue cartelizarse, elevando los márgenes de intermediación.⁹¹ Pero el incremento de éstos márgenes empeoró las

90 Ver OECD 1995, p. 36; también INEGI 1993, p. 5.

91 De acuerdo a la OECD (1995, p. 35), el margen bancario promedio se ubicó en 5% entre 1993 y diciembre de 1994. Esto representaba casi un 40% más que el correspondiente al periodo 1991-primer semestre de 1992, en el cual descendió considerablemente. Si bien el incremento fue importante, los datos de margen promedio subestimaban la magnitud en que se elevaron los cargos impuestos por los bancos para realizar sus funciones de intermediación crediticia, a partir de mediados de 1992, pero sobre todo a partir de la nueva crisis. Los bancos,

condiciones de recuperabilidad de los préstamos, puesto que la expansión de la economía también declinó. El índice SAC de cartera vencida (razón de cartera vencida/cartera total de préstamos) pasó de 15% en enero de 1995 a 44% en diciembre de ese mismo año (ver en la Gráfica IV.1 la evolución del índice de cartera vencida a lo largo de 1995).



El aumento de la insolvencia y de los llamados riesgos de activo obligaron a los bancos a aumentar los coeficientes de reservas y de capitalización, lo cual se tradujo en una presión mayor sobre el márgenes de rentabilidad, de tal modo que la relación beneficios netos/ingresos totales pasó de 7.1% en 1993 a 2.7% en 1994 y a 1.9 en marzo de 1995 (*OECD, 1995, p. 37*).

como existían antes de la crisis financiera tenían una estructura de costos muy heterogénea, de modo que el acuerdo de cartelización consistió en fijar los márgenes de intermediación, de acuerdo a los costos del banco marginal. De este modo, el promedio oculta la magnitud de la renta diferencial que absorbían los bancos más fuertes.

De acuerdo a la OECD, el temor sobre la estabilidad de los bancos fue uno de los motivos que impidieron que las autoridades hacendarias y monetarias manejaran libremente el ajuste del tipo de cambio. Pero una vez que se produjo la devaluación de acuerdo a lo ya explicado, la situación de los bancos recién privatizados empeoró aún más. El empeoramiento se debió a la combinación de los siguientes factores: a) aumento del coeficiente de cartera vencida como resultado de la recesión y del aumento de las tasas de interés; b) aumento del servicio de la deuda externa de los bancos como resultado de la devaluación y c) acumulación de pérdida cambiaria al haber apostado incorrectamente a una revaluación después de la elección del candidato del PRI.⁹²

El gobierno de Zedillo disponía teóricamente de tres opciones para enfrentar la crisis bancaria. La primera consistía en tolerar la quiebra de los bancos subcapitalizados o insolventes, limitándose a proteger los recursos de los depositantes (ésta podría llamarse la vía neoliberal en sentido estricto y fue apoyada enérgicamente por prominentes figuras vinculadas a las corrientes más ortodoxas como Gary Becker). Una segunda y tercera opción implican el rescate de los bancos utilizando fondos públicos, pero en un caso se restringen o anulan los derechos de los accionistas y en otro se preservan. En el caso de que se preserven los derechos de los accionistas puede hablarse de un rescate en el sentido convencional del término y se observa una transferencia de un subsidio del sector público a los bancos y un riesgo de estos últimos al sector público.

La vía por la que optó el gobierno de Zedillo fue la de rescatar a los bancos preservando el derecho de los accionistas bancarios como grupos. Únicamente se restringieron o anularon derechos de los accionistas vinculados al presunto núcleo criminal visible incrustado en la banca (Cabal Peniche, Rodríguez, etc.). Dicho núcleo criminal fue expulsado, pero eludió por largo tiempo la acción de la justicia.

92 Esta fue la táctica que siguieron los grandes bancos como Banamex, con el resultado de grandes pérdidas que minaron su hoja de balance.

Para rescatar a los bancos vulnerables se llevó a cabo un amplio programa de rescate utilizando dos tipos de fondos. Uno, destinado a elevar los coeficientes de capitalización bancaria por encima del 8% (el Procapte⁹³); el otro para resolver problemas de insolvencia absorbiendo cartera vencida (el Fobaproa⁹⁴). El Procapte podría considerarse una suerte de rescate preventivo, estando orientado a bancos en principio sanos, pero que tenían limitaciones financieras para elevar autónomamente su coeficiente de capitalización y dar cobertura a los llamados riesgos de activo, como lo requería la autoridad monetaria. El segundo fondo atendía a los bancos que bordeaban la quiebra y estaban, por lo tanto, en peligro de no pagar a los depositantes. En este caso el Banco Central compraba la cartera vencida y pagaba con un bono especial que generaba rendimientos a favor del banco, que además retenía la administración de la cartera de préstamos.

Cuando comenzó el rescate bancario, a partir de abril de 1995, se postulaba que cuatro bancos que representaban el 55% de los depósitos, tenía la suficiente solidez como para sortear la crisis sin apoyo público. Se trataba de Banamex, Bancomer, Promex y Banorte.⁹⁵ A su vez otras seis instituciones, a saber, Serfin, Inverlat, Bital, Confía, del Centro y Oriente estaban, en opinión de la Comisión Nacional Bancaria, en condiciones de entrar al Procapte, lo que significaba que se les consideraba instituciones solventes con un valor neto positivo y, por lo tanto, no representarían un riesgo para el Procapte. De este manera, del total de los 18 bancos reprivatizados, se consideraba que los 8 restantes estaban en peligro de quiebra y por ello eran candidatos naturales al Fobaproa.⁹⁶

93 O sea Programa de capitalización temporal.

94 O sea Fondo Bancario de Protección al Ahorro.

95 Diagnóstico de la Comisión Nacional Bancaria, véase *El Financiero*, 1 de abril de 1995.

96 Este diagnóstico fue rebasado porque hacia fines de 1995 todos los bancos reprivatizados, habían pasado o estaban por pasar a la red de seguridad pública, a través de la compra de cartera vencida o aportación de recursos para su capitalización.

Para evitar que los problemas de insolvencia rebasaran este marco se estableció un mecanismo complementario de reestructuración de adeudos por aproximadamente 163 mil millones de nuevos pesos, el equivalente al 23% de la cartera total de préstamos de la banca comercial. El programa funcionaría a partir de las llamadas Unidades de Inversión (UDI).⁹⁷

Este primer plan global de solución a la crisis bancaria estaba pobremente concebido y diseñado, subestimando el impacto de la crisis y su desarrollo ulterior determinado por las medidas deflacionarias. Pero la mayor falla del plan probablemente se encontraba en las escasas previsiones hechas para evitar el aumento de la cartera vencida, sabiendo de antemano que las tasas de interés subirían de manera drástica como resultado del giro fuertemente restrictivo de la política monetaria y fiscal. Esto quiere decir que los ejecutores de la política formularon un escenario demasiado optimista en el cual no quedó inicialmente previsto el empeoramiento de la salud de los bancos. De cualquier modo, el rescate bancario recibió prioridad absoluta frente al rescate de empresas productivas o a gastos extraordinarios de asistencia social para remediar el efecto de la crisis. Excepto la fórmula dos por uno,⁹⁸ no hubo restricciones al pedido generalizado de ayuda financiera que fueron presentando los bancos a medida que se profundizaba la crisis.

El programa de reestructuración de deudas hipotecarias y de pequeñas empresas vía Unidades de Inversión fue diseñado para solucionar el llamado problema de amortización anticipada del principal, que se presenta en épocas de aceleración de la inflación. En esa medida, el programa benefició desproporcionadamente a los bancos y sólo significó un alivio transitorio a los deudores, derivado de la

97 El plan de reestructuración por 163 mil millones de pesos (vía UDIs) tenía un carácter preventivo, pero la cantidad era a todas luces insuficiente, teniendo en cuenta el impacto del aumento de las tasas de interés. Además se vio paralizado por fallas de implantación que retardaron su entrada en vigor.

98 Es decir, se condicionaron los préstamos del Procapte a la aportación de accionistas, teniendo que aportar éstos un peso por cada dos aportados por el Banco de México.

reprogramación de los pagos.⁹⁹ En cuanto a los grandes deudores, si se exceptúa el llamado rescate carretero, no se tomó en 1995 ningún plan coordinado ya que se consideró, erróneamente, que a partir del último trimestre del año se restablecerían las condiciones de crecimiento económico.

Las serias limitaciones del primer diseño del plan de rescate bancario y reestructuración de adeudos determinaron que fueran rápidamente rebasado por lo hechos, lo cual exigió su replanteamiento. Por desgracia, este replanteamiento implicó borrar las especificidades de los dos fondos, o sea del Fobaproa y del Procapte, cuestión que era crucial para evitar subsidios injustificados a los banqueros.¹⁰⁰ De este modo el compromiso financiero del Estado para rescatar a los bancos se elevó considerablemente. El costo del Fobaproa y de los programas de capitalización a favor de los bancos representaron el 2.4% del Producto Interno Bruto en 1995, o sea, unos 39 mil millones de pesos. Ver en el *Cuadro 5.2* la comparación entre los distintos componentes de los programas de rescate financiero y su peso respecto del Producto Interno Bruto.

- 99 Al cabo de un año el efecto del primer programa hipotecario en UDIs fue aumentar la deuda hipotecaria (y con ella la ola de embargos), lo cual llevó al gobierno y a los bancos a ofrecer, en 1996, otro programa de alivio a deudores que contemplaba un subsidio real que fue en su mayor parte cubierto por el Estado.
- 100 La OECD en su informe sobre México del bienio 1994-95 sostiene que el éxito del rescate bancario dependía de una cuidadosa separación entre los dos fondos (*OECD, 1995a, p. 55*). Ello era una condición para evitar un subsidio excesivo e injustificado y por lo tanto una carga para el erario público y los contribuyentes. Aunque al principio el Banco de México mostró la intención de mantener la separación entre los dos fondos y brindar un trato diferenciado a los bancos, la profundización de la crisis, con la caída sustancial de los coeficientes de rentabilidad de todas las instituciones, generalizó las demandas de apoyo que fueron satisfechas con criterios más laxos, sin distinguir entre instituciones sanas (o sea aquellas con problemas temporales de liquidez) e instituciones en quiebra virtual, con un componente de mala administración a largo plazo y acumulación excesiva e imprudente de riesgos.

CUADRO V.2
COSTO FISCAL DE LOS PROGRAMAS DE RESCATE FINANCIERO EN 1995

PROGRAMA	Costo Total (mmp) Valor presente	% respecto al PIB 1995
TOTAL	83,900	5.1
UDIs	17,000	1.0
ADE	13,400	0.8
FOBAPROA	32,000	1.9
Esquema de Capacitación	7,400	0.5
Autopistas Concesionadas	14,100	0.9

FUENTE: *Poder Ejecutivo Federal, 1996.*

La expedición del Acuerdo del Apoyo Inmediato a Deudores (ADE), con un costo estimado de 13.4 mil millones de pesos (*Cuadro V.2*), cambió el enfoque hacia los pequeños deudores, porque ofreció un esquema de reestructuración de deudas que contemplaba un subsidio aplicado a la tasa nominal de los créditos. La motivación para ofrecer esta salida fue más bien política, ya que el desafío planteado por el movimiento de deudores, especialmente el Barzón, llegó a ser considerada por el gobierno como la principal amenaza política en su contra. Aunque el Ade avanzó con una gran lentitud y enfrentó un fuerte escepticismo en los primeros meses, alcanzó sus más importantes metas, tanto económicas como políticas hacia comienzos de 1996, debido a que la reticencia de la población deudora fue vencida por la desesperación.

Para diciembre de 1995, sólo dos de los bancos que antes estaban en manos del Estado, o sea, Bancomer y Banamex, no habían entrado al programa de rescate financiero, pero el aumento de las tasas de interés con que cerró el año los sometió a mayor presión e hizo inevitable el auxilio público. Los dos fueron favorecidos por el Fobaproa, pero además Bancomer se vio obligado a vender una participación accionaria del 16% a un banco canadiense. El rescate de Banamex demostraba que ninguno de los bancos privatizados se ha-

bía liberado de la crisis y que la resolución definitiva de ésta exigiría varios años.

La modalidad del rescate bancario estuvo determinada por el interés de los accionistas, puesto que sólo en seis casos se efectuaron intervenciones gerenciales. En dos de los bancos intervenidos, o sea, Unión y Banpaís se cometieron actos criminales en tanto que los otros cuatro presentaban irregularidades administrativas sumamente graves. Lo curioso es que dos bancos que inicialmente fueron calificados para entrar al Procapte, esto es, Banorient e Inverlat, estaban desde entonces en quiebra virtual al grado que uno de ellos tuvo que ser finalmente intervenido, y el otro fue posteriormente vendido con una pérdida sustancial a un banco canadiense. Las condiciones para capitalizar a los bancos con recursos públicos fueron benignas, dado que pagaron con acciones sin derecho a voto que podían recuperar en plazos que variaban de 5 a 8 años. Además, se les autorizó a deducir de las reservas de capital las provisiones extraordinarias para cubrir los préstamos dudosos o incobrables. En los casos más graves de subcapitalización que hubiera implicado una intervención gerencial, se les brindó a los accionistas la salida de hacer una aportación adicional para retener sus derechos (teóricamente un peso por cada dos aportados por el Procapte). En ningún caso, excepto en los bancos intervenidos, se intentó deslindar las responsabilidades de los Consejos de Administración o de sus gerentes. Incluso en el caso de Inverlat se le permitió al presidente del Consejo de Administración retirarse honrosamente, pese a numerosas evidencias de gestión deficiente.

La solución de la crisis bancaria no sólo implicaba inyectar cantidades sustanciales de capital al sistema bancario, sino también corregir las deficiencias en los sistemas de regulación y supervisión; sin una reforma de este tipo las transferencias financieras de rescate podrían haber sido fútiles. La reforma que se verificó paralelamente al rescate se centró en dos aspectos: a) el aumento obligatorio de las reservas para reducir los riesgos, tanto de insolvencia como de subcapitalización y b) una mayor apertura externa para permitir la adquisición total o parcial de bancos ya establecidos. A los restantes problemas como la propensión a los préstamos de complacencia, la

exposición excesiva a los riesgos cambiarios y el ocultamiento de información sobre anomalías en la cartera de préstamos, se les dio respuesta sobre base discrecional al ampliar las atribuciones de la Comisión Nacional Bancaria, que se extendió al mercado de valores.¹⁰¹ El problema de la excesiva expansión del crédito no quedó resuelto porque los requisitos de reserva (ahora llamados de liquidez) siguieron bajo principios voluntarios. Sin embargo, un paso muy importante dado con posterioridad fue la adopción de los principios contables imperantes en Estados Unidos.¹⁰²

El auge exportador

Como era previsible, la devaluación favoreció el desempeño de las exportaciones provocando el auge de una actividad que ya venía desempeñándose con gran dinamismo desde principios de los ochenta.¹⁰³ Las exportaciones totales crecieron en 1995 a una tasa de 30% casi el doble de las correspondiente a 1994 (ver *Cuadro V.3*). Dicho auge sumado al colapso de las importaciones de bienes de capital y de consumo,¹⁰⁴ dio lugar a una baja espectacular del déficit en cuen-

101 A principios de 1996 se hicieron reformas adicionales a las leyes bancarias que penalizaban los préstamos de complacencia y permitían una fiscalización más estrecha de los estados contables de los bancos.

102 Los criterios de contabilidad para medir la cartera vencida se modificaron hasta enero de 1996 para entrar en vigor en 1997. A partir de este año se considera cartera vencida la totalidad del adeudo, luego de transcurridos 90 días naturales del primer pago vencido. Antes de eso se consideraba como cartera vencida sólo el pago que no se realizó, manteniendo el resto del adeudo como vigente. El retardo en homologar los criterios contables con los de Estados Unidos era parte de un intento por ganar tiempo y consolidar el rescate de los bancos.

103 Entre 1983-1994 las exportaciones totales medidas en dólares crecieron a una tasa anual del 9.5% y las de manufacturas a una tasas anual de 15%. Esta última tasa se tomará como referencia, designándola como "tasa histórico" del periodo de referencia.

104 La participación de Estados Unidos en las exportaciones mexicanas subió rápidamente a partir de 1990-91, en el marco del inicio de las negociaciones para el Tratado de Libre Comercio. Para el bienio 1993-94 representaba el 84%, muy cerca del porcentaje de 1995.

ta corriente y a un superávit de la balanza comercial, levemente superior a los 7 mil millones de dólares para el cierre de 1995.

CUADRO V.3
COMPORTAMIENTO ANUAL DE LA BALANZA COMERCIAL
(Miles de millones de dólares)

CONCEPTO	1993	1994	1995	VARIACIÓN	PORCENTUAL
	a	b	c	1994 b/a	1995 c/b
EXPORTACIONES	51886	60882	79542	17.3	30.6
Petroleras	7418	7445	8423	0.4	13.1
No Petroleras	44468	53437	71119	20.2	33.1
Agropecuarias	2504	2678	4016	7.0	48.9
Extractivas	278	357	545	28.2	52.8
Manufacturera	41685	50402	66558	20.9	32.1
Maquiladora	21853	26269	31103	20.2	18.4
Resto	19832	24133	35455	21.7	46.9
IMPORTACIONES	65367	79346	72453	21.4	-8.7
Bienes de Consumo	7842	9510	5335	21.3	-43.9
Bienes Intermedios	46468	56514	58421	21.6	3.4
Maquiladoras	16443	20466	26179	24.5	27.9
Resto	30025	36048	32243	20.1	-10.6
Asociados a Exportación	24388	31299	40753	28.3	30.2
No asociados a Exportación	22080	25215	17669	14.2	-29.9
Bienes de Capital	11056	13322	8697	20.5	-34.7
Empresas Exportadoras	2108	2286	3048	8.4	33.4
Empresas no Exportadoras	8948	11036	5649	23.3	-48.8
BALANZA COMERCIAL	-13481	-18464	7089	37.0	s.s

FUENTE: Banco de México 1996

NOTA: s.s Sin Significado debido a que cambia de signo

¿Qué papel jugó el TLC en la reversión del déficit comercial? De los 18.6 mil millones de dólares exportados en 1995, el 83% se destinó a Estados Unidos, porcentaje muy superior al promedio de los años ochenta que fue de 62%. Las exportaciones a la Unión Eu-

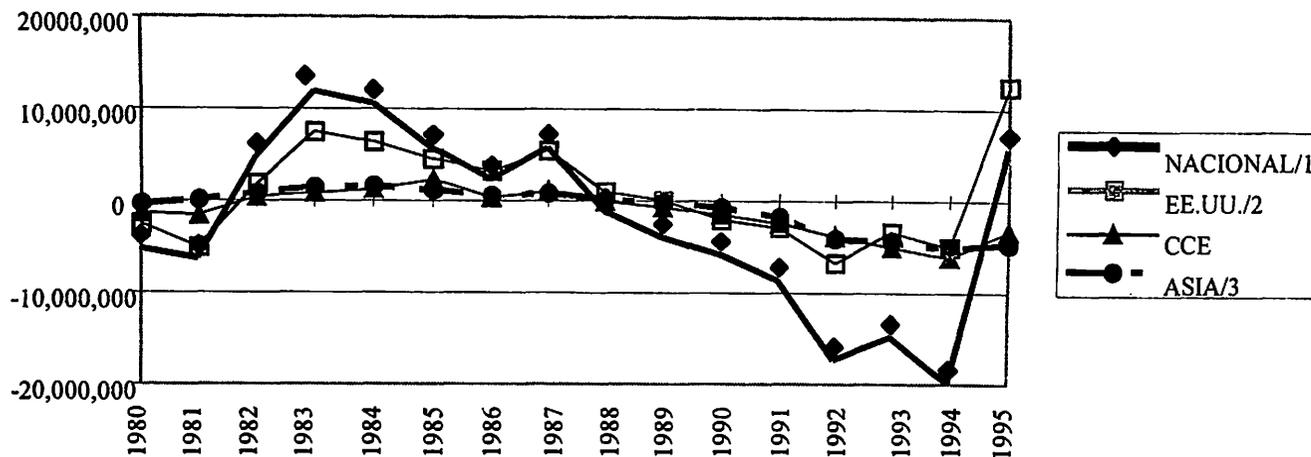
ropea y a Asia crecieron de modo muy dinámico, incluso levemente por encima de las destinadas a Estados Unidos, pero la reconcentración del comercio con este país en los últimos seis años había sido muy fuerte como para verse afectado por variaciones más bien coyunturales.

Resulta interesante constatar que si bien se registró en 1995 una elevada participación de las exportaciones a Estados Unidos, este fenómeno no es nuevo ya que se presenta desde comienzos de la década del noventa, coincidiendo con el inicio de negociaciones para el TLC.¹⁰⁵ Lo novedoso del ajuste que se efectuó en 1995 fue la reducción del monto de las importaciones provenientes del país mencionado, pero dicha reducción es prácticamente insignificante (de sólo 1.8%). En cambio las importaciones provenientes del resto de los países experimentaron reducciones considerables (35% de Europa, 31% de Asia y 28.6% del resto de América Latina¹⁰⁶). Como resultado del aumento de las exportaciones a Estados Unidos y del virtual congelamiento de las importaciones correspondientes, el déficit comercial con dicho país se revirtió para convertirse en un superávit de 12.5 mil millones de dólares (*ver gráfica V.2*). Como era de esperarse persistió el déficit con Europa y Asia, como resultado del rezago acumulado de las exportaciones a ambos continentes visible desde los años ochenta (*Anexo ,Cuadro 12*).

105 La participación de Estados Unidos en las exportaciones mexicanas subió rápidamente a partir de 1990-91, en el marco del inicio de las negociaciones para el Tratado de Libre Comercio. Para el bienio 1993-94 representaba el 84%, muy cerca del porcentaje de 1995.

106 Datos del Banco de México, 1996, p. 36.

GRÁFICA V.2
SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL MÉXICO-ESTADOS UNIDOS/CCE/ASIA; 1980-1995
 (Millones de Dólares)



FUENTE: INEGI 1996a.

Nota: 1/ VALOR COMERCIAL FOB; INCLUYE MAQUILADORAS

. 2/ NO INCLUYE TRANSACCIONES CON PUERTO RICO. 3/ EXCLUYE MEDIO ORIENTE.

En términos regionales, la corrección del desequilibrio comercial de México se dio por lo tanto como resultado de un aumento de las exportaciones a prácticamente todo el mundo, y del colapso de las importaciones con todos sus socios excepto de los Estados Unidos. Cabe subrayar, empero, que el fuerte acceso del mercado norteamericano no se construyó de la noche a la mañana, sino que fue el resultado de tendencias históricas que habían comenzado a manifestarse desde los ochenta (asociadas a la reconversión industrial), pero que se aceleraron como resultado del TLC.¹⁰⁷ En cambio, el aumento de las exportaciones a Europa y Asia parece un hecho atribuible al aumento de la competitividad en el precio, derivada de la devaluación y, en esa medida, podría revertirse rápidamente.

El ajuste del tipo de cambio duplicó la tasas de crecimiento de las exportaciones totales debido a que impactó diversas ramas, además de las manufacturas. El mayor repunte no se dio en este último sector sino en las exportaciones mineras y agropecuarias (*Cuadro V.3*), que habían estado estancadas en los 15 años precedentes. En cuanto a las exportaciones de manufacturas después de la ampliación histórica de su capacidad de exportación, del periodo 1983-94, se habrían presentado limitaciones de capacidad instalada para satisfacer la mayor demanda derivada del ajuste del tipo de cambio. Esas limitaciones fueron superadas transitoriamente porque la mayor parte del aumento de las exportaciones manufactureras en 1995, se dio a partir de la reasignación de la producción originalmente destinada al mercado interno que se colapsó.

El mejor ejemplo de las limitaciones enfrentadas por los grandes exportadores durante 1995 lo brindó la industria siderúrgica, que lideró el aumento de las exportaciones manufactureras (*Cuadro V.4*). Las exportaciones de hierro y acero crecieron a una tasa del 100% gracias al colapso de la industria de la construcción,

107 En el periodo 1990-94, las exportaciones a Estados Unidos crecieron, por el llamado efecto Tratado de Libre Comercio, a una tasa de 22% anual, casi el cuádruple de la tasa de 5% correspondiente al periodo 1982-90, pero muy próxima a la tasa de 28% correspondiente a 1995 (*Anexo Cuadro 11*).

lo cual liberó los excedentes exportables. Sin embargo, de acuerdo a la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero, hacia septiembre de 1995, la capacidad instalada quedó prácticamente agotada.¹⁰⁸ Para superar esa restricción las 9 empresas más grandes del país (Ahmsa, Hylsa, Sicartsa, Ispat, Imsa, Tamsa, San Luis, Mexinox y Simex), tuvieron que emprender cuantiosas inversiones (calculadas en mil millones de dólares para el bienio 1996-97), con lo cual su capacidad de producción se elevará en unos 18 mil millones de toneladas de acero líquido.¹⁰⁹

CUADRO V.4:
PRINCIPALES INDUSTRIAS EXPORTADORAS, 1994-1995
Variación porcentuales anuales

CONCEPTO	1994	1995
A. Hierro y acero	9.7	101.2
B. Metalúrgica no ferrosa	6.0	66.0
C. Papel, imprenta y editorial	-15.2	55.2
D. Textiles, vestuario y cuero	17.5	50.5
E. Química	17.6	44.1

FUENTE: *Banco de México, Informes Anuales.*

NOTA: No incluye maquiladoras.

En la medida en que la mayor respuesta del sector exportador provino de las ramas minera y agropecuaria, donde predominaron los elementos coyunturales, cabe esperar que la tasa de expansión tienda a estabilizarse en los próximos años aproximándose a su tasa histórica. La posibilidad de lograr un mayor desarrollo del sector exportador depende de la profundización de la reconversión productiva, más que de la manipulación del tipo de cambio. El manejo del tipo de cambio como promotor de las exportaciones plantea diversos problemas: una subvaluación elevada, como la que prevaleció

108 El dilema de los exportadores era si ampliaban la capacidad de exportación para satisfacer la demanda excepcional creada por la devaluación o simplemente esperaban el retorno de tiempos normales. La estrategia seguida por la industria siderúrgica, una excepción entre las ramas intensivas en capital, plantea el peligro de que una vez desaparecido el alto margen subvaluatorio se produjera una plétora sólo parcialmente asimilable por el mercado interno.

109 *Reforma, 8 de enero de 1996.*

en 1995, tiende a provocar una recesión profunda, en tanto que el mantenimiento de una subvaluación aunque fuera moderada, difícilmente podría mantenerse por plazos medios y largos debido a la resistencia que encontraría entre los socios del TLC (al considerarla como una forma de competencia desleal). Parece ser, por lo tanto, que el tipo de cambio viable a largo plazo sería más bien el llamado “competitivo”, (como lo definió el Consenso de Washington, ver capítulo 1 y 6).

No debe olvidarse, por otra parte, que el extraordinario desempeño de las exportaciones de manufacturas del periodo 1982-94 (y aun el de 1995) fue un fenómeno de la gran empresa monopólica y oligopólica, cuya integración horizontal o vertical le permitió resolver las restricciones que impedían su acceso al mercado externo y aprovechar posteriormente la potencialidad de la apertura y la privatización. En contraste, como se explicará en un siguiente apartado, el grueso de la pequeña y mediana empresa no integrada a la red de las grandes entidades, tuvo un papel muy limitado en el auge exportador precedente, como también en el de 1995.

Aunque México se convirtió en una de las grandes economías exportadoras del mundo, su desempeño histórico estuvo por debajo del de Corea, que representa un punto obligado de comparación (antes de la devaluación las exportaciones en México promediaron el 16% del Producto Interno Bruto, contra 25% en Corea). Con la devaluación el coeficiente exportaciones-Producto Interno Bruto se elevó al 25%, pero este nivel podría ser transitorio debido a que una recuperación posterior de la economía podría revertir parcialmente los efectos observados en 1995. De cualquier modo, México está obligado a aumentar de manera duradera el caudal de sus exportaciones debido a que el coeficiente de importaciones se mantendrá a niveles elevados a largo plazo, en tanto rigen principios de aprendizaje tecnológico y se consolidan nuevos hábitos de consumo personal; además, en las condiciones actuales es muy difícil contraer directamente las importaciones como lo ilustra la situación reciente de otros países latinoamericanos, pero también de Asia Oriental como en el caso de Malasia y Corea. La posibilidad de elevar la participación relativa de las exportaciones dependerá en lo esencial no

de las grandes empresas sino de las pequeñas y medianos exportadores. Para que esto último sea posible se requiere, a su vez, una reorientación del proceso de modernización esencialmente en lo que se refiere a la relación entre estado y mercado, en un sentido que se explicará en el capítulo VI.

Crisis productiva y crisis social

Si la sobrevaluación era un lastre, como efectivamente fue el caso, la corrección cambiaria debió haber mejorado las perspectivas inmediatas de crecimiento económico. Pero no sucedió así debido básicamente a tres razones: a) la existencia de desequilibrios estructurales provocados por la fractura del aparato productivo (ver capítulo 2) minaron el potencial de crecimiento, aun en el mejor momento, cuando la confianza estaba en su apogeo; b) el incompetente manejo de la devaluación dañó gravemente la credibilidad internacional de México y alejó temporalmente a los inversionistas extranjeros y c) la política de restricción monetaria y fiscal que comenzó a aplicarse al cabo del primer trimestre de 1995, al encarecer el crédito, exacerbó los efectos recesivos que habían comenzado ya a manifestarse (ver en el *Cuadro V.5* la magnitud de la recesión económica).

La aplicación de un paquete de ajuste basado en la contracción del crédito interno, el recorte del gasto público y la flotación del tipo de cambio, planteaba numerosos riesgos debido a la existencia de diversos factores imponderables. No obstante ello, existió unanimidad entre los agentes que aportaban la ayuda financiera a México y del propio gobierno mexicano de que ésta era la mejor solución a los problemas posdevaluatorios que enfrentaba el país. Un análisis de la crisis productiva y social debe comenzar por lo tanto analizando la lógica, la viabilidad y los riesgos del programa oficial de respuesta a la crisis.

CUADRO V.5			
COMPORTAMIENTO TRIMESTRAL DEL PIB, DE LA INDUSTRIA Y DE LA FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL 1995 ¹			
Trimestre	PIB	Industria ²	FBC
I	-0.8	0.2	-19.7
II	-10.5	-11.0	-33.9
III	-9.6	-9.2	-35.9
IV	-6.6	-5.5	-33.5

FUENTE: INEGI, 1996

NOTA: 1/ Cambio porcentual anual. 2/ Cambio porcentual con respecto al mismo periodo del año anterior

La lógica y los riesgos del programa oficial de respuesta a la crisis

Como consecuencia de la debacle devaluatoria, el gobierno mexicano enfrentó tres problemas estrechamente relacionados entre sí y que eran visualizados como integrados el uno al otro, pero que aún así tenían su especificidad. Primeramente quedó en peligro la estabilidad macroeconómica, ya que podía desatarse un proceso hiperinflacionario derivado de la retroalimentación entre devaluación e inflación. En caso de activarse la inflación el tipo de cambio podría sobrevalorarse rápidamente, lo que exigiría una nueva devaluación y así sucesivamente. Las consecuencias productivas y sociales de este fenómeno fueron bien conocidas en América Latina y otros países durante la década del ochenta (*Bruno, 1991 y Dornbusch-Edwards, 1992*).

Adicionalmente estaba la cuestión de la pérdida de credibilidad a nivel internacional, provocada no sólo por el irresponsable e incompetente manejo de la devaluación, sino por el relajamiento de la disciplina monetaria y fiscal en 1994. Las consecuencias que tuvo el "error de diciembre" en el ánimo de los inversionistas extranjeros ya han sido expuestas. En cuanto a lo segundo, la acusación de los expertos del FMI contra el Banco de México y la Secretaría de Ha-

cienda (ver capítulo IV) dieron pie a una enérgica demanda para que ambas instituciones de apegaran a principios más estrictos de política y liberalizaran su régimen de información.

La pérdida de credibilidad agudizó el pánico financiero y al mismo tiempo dificultó los esfuerzos de rescate internacional a favor de México. El endurecimiento de los términos financieros del plan de rescate, promovidos por el ala derecha del Partido Republicano, se fundaron en la visión de un gobierno corrompido, dominado por una élite con un poder prácticamente ilimitado.

Se consideró que la respuesta a los problemas inflacionarios activados por la devaluación, así como la pérdida de credibilidad y la confianza internacionales se encontraba en la aplicación de un plan de choque de modalidad ortodoxa (restricción del crédito interno y generación de ahorro público). A la generación de ahorro público neto se le concedía una importancia psicológica especial, porque se suponía que enviaría una señal a los mercados sobre la existencia de un compromiso con el comportamiento financiero y fiscal prudente.¹¹⁰ La complementación de las restricciones monetarias y fiscales con la flotación del tipo de cambio supuestamente permitirían que las fuerzas de mercado determinaran el equilibrio cambiario, obviando la insuficiencia de las reglas teóricas en la determinación de la paridad de equilibrio. La fijación del valor del tipo de cambio por medio de las fuerzas del mercado teóricamente abriría el camino a la estabilidad de precios, al facilitar la ubicación de éstos a su nivel real.¹¹¹

110 Inicialmente se planeó que el superávit primario del sector público fuera de 2.2 del Producto Interno Bruto, pero luego se logró uno equivalente al 4.4. Sin embargo, parte de ese ahorro se sacrificó en el rescate de los bancos y en la implantación de la primera etapa del ADE (*SHCP, 1996, pp. 29 y 30*).

111 En realidad el Banco de México no dejó que el tipo de cambio flotara con entera libertad, sino que aplicó una política pragmática que combinó la flotación con una intervención discreta y selectiva (vendiendo y comprando divisa), que pretendía corregir movimientos erráticos del tipo de cambio. Ello implicó el gasto de unos 1000 millones de dólares en 1995. Sin embargo, detrás del régimen de flotación "sucio", estaba la resolución de acatar las señales de

Inicialmente, en los primeros días de enero de 1995, el gobierno de Zedillo (*Nota 2*) intentó enfrentar las consecuencias de la devaluación mediante un programa con elementos heterodoxos, que contemplaban el incremento de los impuestos a las ganancias de capital y la aplicación de controles temporales de precios. Dicho esfuerzo, ventilado en el marco del Pacto de Concertación fracasó ante la resistencia del gran empresariado en general y de los neobanqueros en particular. Este revés, más la existencia de los problemas de credibilidad agudizados por el retardo del plan internacional de rescate, obligaron al gobierno a inclinarse por un programa enteramente ortodoxo, tal como lo demandaba el Fondo Monetario Internacional.

El éxito del programa de choque dependía de que la aguda recesión desencadenada por las restricciones monetarias y fiscales impidiera el desbordamiento de la inflación y, en esa medida, fuera posible mantener un margen de subvaluación cambiaria que permitiera revertir el desequilibrio externo, sin tener que recurrir para ello a una cadena sucesiva de devaluaciones adicionales.¹¹² La flotación sería eficaz en tanto se tradujera en una tasa realista que reflejara los avances del programa y la recuperación de la credibilidad.

No obstante su aparente simplicidad, las fórmulas ortodoxas planteaban diversos riesgos. El mayor riesgo derivaba de los propios efectos recesivos: la producción y el empleo se derrumbarían,

mercado para evitar acumulación inesperada de tensiones en el mercado cambiario.

112 Las autoridades, como lo declararon reiteradamente después de la fallida reunión del Pacto del 3 de enero, no intentaban evitar que los precios de los bienes importados o con contenido importado, se ajustaran en respuesta a la devaluación. Pero para los diseñadores del plan de choque era vital que el nivel general de los precios no subiera en la proporción que se devaluó el tipo de cambio, pues en ese caso se nulificaba el efecto positivo que la devaluación tendría sobre las exportaciones e importaciones. Para evitar la “absorción” del efecto devaluatorio era indispensable para la autoridad, en la medida que había descartado los instrumentos heterodoxos, contener los incrementos salariales (aplicando controles informales) y de otros bienes (activando la competencia) que tienen una función determinante en el nivel general de los precios.

provocando mayores daños a los sectores más vulnerables de la sociedad. El aumento del desempleo y la depreciación del salario, a su vez, podía provocar un estallido social cuyas consecuencias se magnificarían debido al precario equilibrio político existente. La combinación entre el derrumbe de la producción y el surgimiento de graves problemas sociales, pondrían en peligro la recuperación de la credibilidad y la confianza, lo cual, a su vez, podía debilitar el tipo de cambio. Una nueva crisis en torno al tipo de cambio obligaría a prolongar el ajuste con el consecuente incremento de las cargas sociales. La respuesta oficial a un estallido social potencial consistió en inclinarse por un procedimiento de aplicación fulminante, lo cual, al mismo tiempo que refrendaría el compromiso con la austeridad, intentaba evitar el “derramamiento” de los efectos sociales adversos provocados por el ajuste. Obviamente el peligro de un plan de choque fulminante era que predisponía a un “sobreajuste” con un impacto recesivo mayor.

Aunque la aplicación de un programa alternativo basado en un control temporal de precios, aumento de los impuestos a las ganancias de capital (incluidos ganancias especulativas en la bolsa) y manejo del gasto público de acuerdo al principio de los estabilizadores automáticos,¹¹³ se vio limitado por la correlación de fuerzas, difícilmente se podría decir lo mismo de la prioridad absoluta

113 Un programa alternativo de respuesta a la crisis además de los tres puntos anteriores implicaba una estrategia radicalmente distinta ante los bancos. Ante todo era indispensable que el estado tomara el control no sólo en los bancos en que se habían detectado conductas criminales sino en todos aquellos que estaban en peligro de quiebra (ver apartado precedente). Esto hubiera evitado un subsidio excesivo y permitido saldar cuentas con los accionistas bancarios de modo más realista. El control estatal de una parte de la banca no debía tener objetivos a largo plazo, sino generar condiciones más flexibles para enfrentar los efectos financieros de la crisis, bajo la perspectiva de un apoyo prioritario a la planta productiva, especialmente a la pequeña y mediana empresa viable. Pero aunque existieran fórmulas alternativas para proteger a la población y a la planta productiva, y distribuir de manera equitativa los costos inevitables, no podía seguirse una vía populista consistente en romper con los organismos internacionales, ni perder el control de los medios circulatorios.

otorgada al rescate bancario definido como rescate de los accionistas como grupo.

El rescate del accionistas de los bancos se explica fundamentalmente por la sobrerrepresentación lograda por los neobanqueros en el acuerdo cupular, en detrimento de otros grupos de capital de base no bancaria.¹¹⁴ Mantuvieron esta sobrerrepresentación, pese a que a partir de mediados de 1995, la situación de los bancos se deterioró rápidamente, brindándole al Estado la justificación para efectuar reformas más profundas en este sector.

Es principalmente la modalidad del rescate bancario lo que impide caracterizar el plan de ajuste como “neoliberal”.¹¹⁵ Se trató más bien de un plan pragmático de capitalismo salvaje que combinaba elementos ortodoxos con los principios de la filosofía ancestral del capitalismo de descargar el peso de la crisis sobre los sectores más débiles de la sociedad.

La implantación del plan de choque enfrentó el mayor riesgo cuando a comienzos del tercer trimestre de 1995 se percibió que se había producido un sobreajuste, esto es, que se había propiciado una caída del Producto Interno Bruto mucho mayor de la prevista inicialmente (*Cuadro V.5*). La magnitud de la caída de la actividad económica impactó negativamente a los mercados, ya que prevaleció el temor de que la recuperación se alejaba más allá de lo que resultaba política y socialmente admisible. Desafortunadamente también los datos de inflación para septiembre fueron relativamente desfavorables porque rompieron la tendencia declinante de la infla-

114 Del conjunto de los grupos financieros que surgieron o se reorganizaron a partir de fines de los ochenta, cabe distinguir aquellos de base industrial de los de base comercial o de servicios bancarios (*Basave, 1994, p. 167 y ss.*). De estos últimos surgió una élite que logró un mayor grado de representación y negociación tal como se explicó, para constituirse en un “grupo de interés especial”.

115 Tampoco se conjuga con la filosofía neoliberal el mecanismo de flotación “sucía”, del tipo de cambio que fue practicado extensamente por el Banco Central en 1995, según lo ya explicado.

ción iniciada desde mayo (*Cuadro V.1*). Ambos elementos reactivaron el pánico que se tradujo en una nueva devaluación, ya que el tipo de cambio pasó de un promedio de 6.13 pesos dólar en junio-agosto a 7.15 en octubre-diciembre.¹¹⁶

CUADRO V.6		
COMPARACIÓN ENTRE LAS METAS DEL PROGRAMA DE AJUSTE Y SUS RESULTADOS, 1995		
	METAS ¹	RESULTADOS
Crecimiento del Producto Interno Bruto, porcentaje anual	-2.0	-6.9
Tipo de cambio nominal, peso por dólar	4.5	6.0
Inflación porcentaje anual	19.6	51.9
Déficit en Cuenta Corriente (porcentaje del PIB)	4.0	n.r.

FUENTE: *Banco de México, 1996*
 NOTAS: 1/ Tal como están planteadas en el AUSEE. n.r.: no relevantes

A consecuencia de la reaparición de la inestabilidad se postergó la recuperación¹¹⁷ aumentando la cuota de sacrificio social. Pero desde el punto de vista de la racionalidad capitalista el plan de choque puede considerarse un éxito: no se produjo una desbordamiento social como se temió al principio y aunque la inflación y el ajuste cambiario rebasaron los niveles inicialmente previstos (*Cuadro V.6*), el fenómeno inflacionario fue controlado y se superó el desequilibrio con el exterior. Con esto el problema se desplazó de la viabilidad del ajuste a la viabilidad de la recuperación.

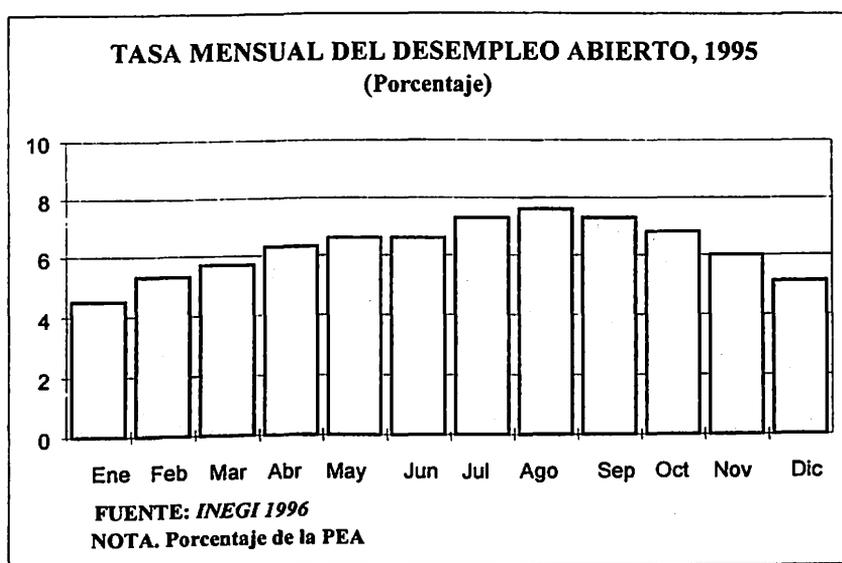
116 En los medios oficiales se intentó explicar la reaparición de la inestabilidad cambiaria señalando los rumores sobre un golpe de estado que circularon en medios noticiosos de Estados Unidos. Sin embargo, aunque se demostró que los rumores eran infundados, el tipo de cambio no regresó a su nivel anterior, lo que significaba que habían sido factores ligados al desempeño de la economía los que habían, en lo fundamental, producido la depreciación cambiaria. Sin embargo, el rumor sirvió de justificación al gobierno para desviar la atención sobre los problemas de viabilidad del plan de ajuste.

117 Como se sabe, fue hasta el segundo trimestre de 1996 cuando se logró una tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto positiva, aunque el pronóstico oficial preveía la recuperación del crecimiento para el cuarto trimestre de 1995.

Los costos sociales y productivos del ajuste

El plan de choque tuvo por lo tanto un efecto productivo devastador cuyo epicentro se localizó en el segundo trimestre de 1995 cuando el Producto Interno Bruto declinó en 10.5%, (*Cuadro V.5*) y estableció un récord en los anales de los últimos 50 años. Con el colapso de la producción y la inversión vino el aumento fulminante del desempleo (la tasa de desempleo abierto se duplicó en el lapso de tres meses) (*Gráfica V.3*).

GRÁFICA V.3



Además de su naturaleza fulminante,¹¹⁸ la crisis social adquirió una nueva dimensión desconocida en procesos anteriores. Se trata de la elevada posición deudora de empresas y de familias surgida a partir de la privatización de la banca. La acumulación de deuda dejaba al sector privado en condiciones de vulnerabilidad frente a las

¹¹⁸ Tan sólo en el cuarto trimestre de 1995 las remuneraciones salariales totales declinaron, con respecto al mismo periodo del año anterior, 26.5% (*Banco de México 1996, p. 24*).

medidas deflacionarias aplicadas por el gobierno (*Banco de México, 1996, p. 10*). En otras crisis posdevaluatorias, sobre todo en 1988, el sector público era el deudor neto, en tanto el sector privado tenía posición acreedora, lo que permitió a ciertos estratos eludir los efectos de la crisis (*ibíd.*). En cambio, con el auge crediticio iniciado en 1991 surgió una nueva categoría de deudor proveniente de la “nueva” clase media que se estaba beneficiado de la apertura y el apoyo a la pequeña empresa. Estos sectores de la población tenían condiciones muy limitadas para enfrentar la reversión del crédito y el aumento fulminante de las tasas de interés; consecuentemente, se enfrentaron a una ola de embargos que produjo pérdidas patrimoniales nunca antes vistas en México.¹¹⁹

Pero los efectos de la crisis social fueron mayores porque se conjuntaron otros factores. Primeramente, se rompió el mecanismo que aseguraba la conexión entre el sector dinámico de la economía y los mercados financieros internacionales, conexión de la que derivó el efímero anclaje del tipo de cambio. Ello eliminó prerrogativas materiales que habían beneficiado a la población laboralmente activa cuyo poder de compra había aumentado. Pero además la ruptura del aparato de legitimación y consenso en el cual se apoyó la reforma salinista, o sea, el Pacto, produjo resultados igualmente adversos. Al quedar vetada la aplicación de un control temporal de precios por parte de la representación patronal, aumentó la virulencia inmediata de la inflación y su impacto en sectores vulnerables. El veto al aumento de los impuestos al capital restringió el margen de maniobra, determinando que el ajuste se diera a partir de aumentos en impuestos regresivos (como el IVA). La prioridad absoluta conferida al rescate bancario y la aplicación de un ajuste monetario y fiscal con las características ya señaladas cerraron opciones socialmente menos regresivas.

119 La ola de embargos comenzó al cabo del primer bimestre de 1995 e implicó la reposición diaria de centenares de casas, apartamentos, ranchos, maquinaria, vehículos, etc. La parte más valiosa de estos activos intentó ser subastada en un mercado binacional (México-Estados Unidos), pero por la existencia de vacíos y contradicciones legales en México, el proceso abortó.

La gran empresa ante la crisis

La crisis puso a prueba la consistencia del núcleo dinámico de grandes empresas modernizadas e internacionalizadas que habían emergido desde fines de los ochenta como el motor de la economía. Uno de los principales riesgos era que la devaluación de diciembre provocara una combinación letal entre caída de la demanda interna y el incremento del servicio de la deuda externa, lo que colocaría a las grandes empresas al borde de la quiebra, ameritando un nuevo rescate tipo Ficorca. Al verse debilitadas internacionalmente, estas empresas adoptarían acciones defensivas ante acreedores, socios e inversionistas extranjeros, poniendo en peligro el vínculo privilegiado con la economía global y el TLC, que había jugado un papel decisivo en su expansión desde 1990-91.

Pese a que la deuda externa privada no bancaria pasó de 6.3 mil millones de dólares en 1989 a 26.7 mil millones en 1995 (*Vargas, 1994, p.219*) y se produjo una contracción sin precedente en la actividad económica en 1995, las grandes empresas tenían mejor capacidad para sortear una crisis financiera y de pagos, gracias a varios factores entre los que destacan los siguientes: a) inclinación a contratar deuda externa a plazos mayores y manejo más prudente de los pasivos a corto plazo (*Basave, 1996, p. 9*); b) desarrollo de mayor capacidad exportadora para generar suficientes reservas y flujo de divisas y no afectar el servicio de la deuda externa¹²⁰ y c) establecimiento de vínculos más profundos con empresas extranjeras los cuales no se vieron desbaratados por la crisis posdevaluatoria.

120 Para no afectar el servicio de su deuda externa las grandes empresas, con la excepción de Sidek, optaron por mantenerlo. La principal razón por la que Sidek se declaró en suspensión de pagos fue la existencia de graves desequilibrios por sobreexpansión y repartos demasiado generosos de dividendos (*América Economía, 1994/95, p. 88*). Este *default*, al producirse al inicio de la crisis financiero-cambiaria provocó un fuerte impacto a escala latinoamericana que se sintió con especial fuerza en la bolsa de valores de Sao Paulo, la que experimentó una caída de 6.8% en un sólo día. Sin embargo, el temor se disipó al percibirse que el caso de Sidek tenía una naturaleza aislada y su táctica no era representativa de la que estaba adoptando la gran empresa mexicana.

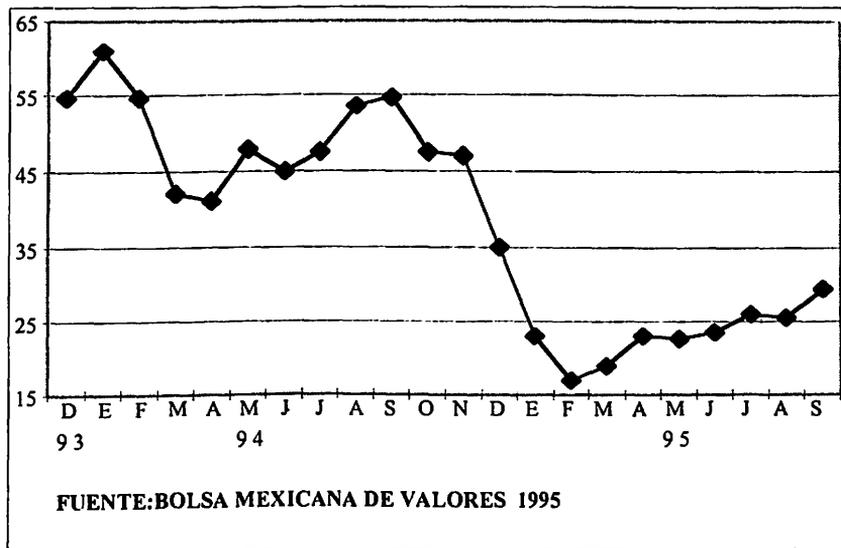
Otro peligro era que, pese a la mayor solidez interna de las empresas, los inversionistas extranjeros que habían llegado por medio de la bolsa de valores, se retiraran masivamente ante el derrumbe de la credibilidad y la confianza. El desplome del valor de las acciones pondría en peligro la salud financiera de las empresas más internacionalizadas, afectando su viabilidad productiva.

Aunque se verificó, entre los últimos días de diciembre de 1994 y febrero de 1995 un retiro sustancial de inversión extranjera de la bolsa de valores, dicho retiro estuvo lejos de alcanzar un nivel que pusiera en peligro la integridad de las empresas mexicanas que constituyen el pilar de la internacionalización de la bolsa. En el periodo de referencia se registra un retiro contable de unos 33 mil millones de dólares (*Gráfica V.4*), pero en la medida en que en ese mismo periodo la cotización promedio de las acciones declinó aproximadamente un 30%, la salida real de recursos fue más bien de unos 23 mil millones de dólares. Varios factores explican por qué el retiro real de recursos no llegó a mayores proporciones. Los inversionistas institucionales refrendaron básicamente su apuesta a largo plazo e intentaron compensar las pérdidas en sus portafolios con compras de acciones de empresas mexicanas a precio de ganga.

Los motivos anteriores permiten explicar por qué la gran empresa no se enfrentó al cierre de los mercados voluntarios de capital internacional, como sucedió a raíz de la crisis de la “deuda”. Pese al clima adverso, Cementos Mexicanos pudo renegociar con éxito su deuda externa en plena crisis cambiaria y diversos conglomerados, entre ellos Protexa y el grupo Banamex-Accival lograron colocar deuda internacional al comienzo de la crisis. Aunque el mercado voluntario de capitales permaneció abierto, los márgenes exigidos para asegurar la colocación de deuda experimentaron un aumento sustancial. Pero los grandes consorcios siguieron acudiendo a los mercados internacionales de capitales, debido a que la crisis bancaria limitaba seriamente el volumen de recursos prestables. La caída de la bolsa de valores que prevaleció durante la mayor parte de 1995, en la medida que castigaba la oferta de acciones, obligó a postergar las emisiones primarias, de manera que la actividad se orientó

a la emisión de bonos corporativos (*Financial Times*, 18 de enero de 1996).

GRÁFICA V.4
CAPITAL EXTERNO EN LA BOLSA DE VALORES DE MÉXICO
 (Miles de millones de dólares)



Para hacer frente a la enorme acumulación de pasivos externos e internos resultado de un nuevo ciclo de endeudamiento acelerado (*Basave 1996, p. 6*),¹²¹ siguieron las siguientes estrategias: a) como se explicó en el apartado anterior, recolocaron en el extranjero la mayor parte de los excedentes de producción generados por la

121 La absorción de crédito por el sector de las grandes empresas tomó tres formas: a) colocación directa de títulos, preferentemente en Nueva York; b) endeudamiento en dólares a través de la intermediación de la banca privada nacional; c) endeudamiento en pesos con la banca privada nacional. La contratación de deuda en dólares les permitió eludir el incremento de los costos del crédito que se produjo a partir de 1992 (*Vargas, 1994*). A su vez, el entrecruzamiento accionario entre empresas industriales y bancos determinó que la acumulación de deuda por las grandes empresas rebasara los límites de seguridad y provocara riesgos de sobreexpansión.

contracción del mercado interno; b) diseñaron estrategias de ingeniería financiera que les permitió mejorar su hoja de balance (como lo sugiere la información de una muestra de grandes empresas registradas en la Bolsa, consignada en la *Gráfica V.6*, a mediados de 1995, predominaban los casos en los cuales las ventas y las utilidades habían mejorado), aunque esto no les permitió evitar que para el primer trimestre de 1995, aproximadamente el 70% de los ingresos tenían que canalizarse al pago de deudas a corto plazo (*BMV, 1995*); c) aprovecharon los estrechos nexos accionarios y patrimoniales existentes entre los consejos de administración de los consorcios productivos y de los bancos nacionales para obtener condiciones privilegiadas para refinanciar sus deudas; c) utilizaron un mecanismo informal sancionado por la Secretaría de Hacienda para coordinar un plan de rescate de megadeudores.¹²²

122 Se trató de la Unidad Coordinadora para el Acuerdo Bancario Empresarial (Ucabe) que comenzó a operar en diciembre de 1995. De acuerdo a su director Eduardo Bours, otorgó hasta el primer semestre de 1996, apoyo a 50 grandes empresas con una deuda global de 7 mil 900 millones de dólares. A diferencia del Ficorca, no se trató de un fondo público de rescate, sino de una entidad coordinadora para renegociar al interior del sector privado, con la participación indirecta del sector público en calidad de supervisor.

CUADRO V.7

UTILIDADES Y VENTAS DE LAS PRINCIPALES EMISORAS DE LA BOLSA MEXICANA DE VALORES.								
Millones de pesos								
		IPyC ¹	II-94	II95	%	II-94	II-95	%
ALFA	Controladora	4.50	-209	1,166	-	5,718	8,991	57.2
AEROMEX	Servicios	1.10	-633	-172	-	2,513	2,585	2.9
CYDSASA	Química	0.78	-208	235	-	1,763	2,417	37.1
DESC	Controladora	1.00	140	316	125.5	3,635	4,029	10.8
GCC	Cemento	0.23	51	54	4.4	221	341	54.2
GGEMEX	Consumo	0.98	144	57	-60.4	1,256	1,285	2.2
GMEXICO	Mínera	5.57	-24	1,905	-	2,263	4,416	95.1
GMODELO	Consumo	1.13	354	426	20.2	4,158	4,502	8.3
HYLSAMX	Metalurgia	1.37	-69	187	-	2,280	2,795	22.6
ICA	Construcción	1.94	362	547	51.2	4,397	2,150	51.1
KIMBER	Celul. y papel	2.70	422	602	42.5	2,496	3,062	22.7
KOF	Consumo	0.40	133	218	63.8	1,477	2,652	79.5
MASECA	Consumo	0.59	123	171	39.0	1,447	1,411	-2.5
MODERNA	Consumo	3.51	255	391	73.3	2,476	4,258	72.0
TELEvisa	Servicios	5.00	194	297	53.3	4,005	3,618	-9.6
TELMEX	Telecomunic.	25.51	6,054	4,069	-32.8	19,061	19,278	1.1
VITRO	Controladora	2.17	123	818	562.8	9,172	9,215	0.5

FUENTE: *BMV, 1995*
 NOTAS: 1/Ponderación respecto al total

No obstante la existencia de una estrategia integrada, el fenómeno de sobreendeudamiento corporativo tuvo varias consecuencias decisivas que aún se encuentran en gestación y que sólo es posible esbozar desde la perspectiva de fines de 1995. Las principales son las siguientes:

- a) La debilidad de los bancos nacionales obligó a los consorcios a seguir acudiendo al mercado financiero internacional, pese a las condiciones más onerosas, lo cual determinó que se postergara la corrección del ciclo de sobreexpansión crediticia externa iniciado desde

1990-91, con las consabidas consecuencias macroeconómicas.

- b) Las entidades bancarias y las propias empresas que mejor se desempeñaron en la crisis estarían en condiciones de absorber a sus contrapartes más débiles, con lo cual se produciría un profundo reacomodo de poder económico. Los inversionistas extranjeros por medio de adquisiciones accionarias de tipo mayoritario en bancos y empresas con problemas financieros, podrían ubicarse ventajosamente en este proceso, abriendo un capítulo inédito en la historia moderna de México.
- c) Para aligerar el peso de la deuda y evitar quiebra de grandes empresas se requirió un complejo mecanismo de ingeniería financiera que pudo coordinarse con la ayuda del sector público. Aunque la participación pública tuvo carácter informal, fue decisiva para armonizar los intereses de decenas de empresas y bancos acreedores. Se optó porque la participación estatal fuera de bajo perfil para evitar críticas y no violar los compromisos con los organismos multilaterales que brindaron la asistencia financiera de emergencia.¹²³

La pequeña empresa ante la crisis

La pequeña empresa no logró integrarse al auge exportador que comenzó con los años ochenta, que fue un fenómeno dominado por las grandes empresas. Esta situación pareció cambiar a partir de 1992-93 cuando se creó un nuevo sistema de apoyo a la pequeña y mediana empresa, sobre todo mediante instrumentos crediticos y or-

123 Aunque la gran empresa llevó a cabo una estrategia exitosa ante la banca y contó con el aval indirecto del estado (vía Ucabe), otro grupo de empresas que por su tamaño cabe considerarlas como grandes a nivel regional se vieron fuertemente afectadas por los embargos bancarios. Sin embargo, los alcances de este proceso son difíciles de estimar debido a que la información al respecto es fragmentaria.

ganizativos (*Nafinsa, 1995*). El aumento de la tasas de interés activas que comenzó a verificarse desde mediados de 1992 puso en peligro este proceso, pero fue parcialmente neutralizado gracias a la política de descuento aplicada por Nafinsa y Bancomext (*ibid*). La devaluación de diciembre y la crisis subsecuente, sin embargo, afectó gravemente a la pequeña empresa, particularmente a la no integrada¹²⁴ (*Ruiz, 1995*), no sólo porque la expuso al encarecimiento del crédito y el colapso del mercado interno, sino porque desbarató parcialmente el mecanismo de apoyo financiero centrado en Nafinsa. La posibilidad de que la pequeña empresa independiente aprovechara las oportunidades que abrió la devaluación fue muy limitada debido precisamente a la falta de crédito, la acumulación de cartera vencida y la ola de embargos de activos productivos.

Como resultado de lo anterior, a todo lo largo de 1995 se produjo un proceso de cierre masivo de empresas de este tipo. No se dispone de información detallada que permita hacer comparaciones a escala global, pero por los datos proporcionados por las cámaras empresariales como la del vestido y la del juguete, se estima que hacia fines de 1995 habían cerrado o estaban en peligro de cerrar entre el 40 y el 60% de estos establecimientos.

Por su escaso poder de representación el rescate de la pequeña empresa fue muy limitado y sujeto a términos estrictos. Inicialmente, Nacional Financiera puso en marcha un plan de reestructuración de adeudos aplicado en UDIs, o sea, estaba orientado a proteger el valor real de las deudas ante el aumento repentino de la inflación. El mayor beneficio que obtenía el deudor era una redis-

124 Se hace la distinción de pequeña empresa independiente, para denotar sus diferencias con la pequeña empresa no independiente o integrada. Esta última presenta un grado relativamente elevado de vinculación a la gran empresa mediante el mecanismos de "redes" o subcontratación. Estos vínculos que son frecuentemente patrimoniales permitieron que esas entidades fueran incorporadas al proceso de modernización característico de la gran empresa. En contraste, la empresa independiente operaba directamente con sus clientes o tenía vínculos indirectos con las grandes empresas, por lo tanto estaba más expuesta a los vaivenes del ciclo económico y pudo lograr un avance menor en términos de modernización productiva.

tribución de las amortizaciones que permitía disminuir el peso en los primeros años, aumentándolo en los últimos.

La desarticulación del sistema de intermediación financiera centrado en Nafinsa, cuyo principal agente son las uniones de crédito, fue particularmente grave. De acuerdo al Consejo Directivo de Nafinsa, a raíz de la crisis, de los 510 intermediarios adscritos a su sistema de fomento, están destinadas a desaparecer 306. La debacle se produjo como resultado de la acumulación de cartera vencida en tanto la pequeña y mediana empresa se vio particularmente afectada por la contracción de la actividad económica. Sin embargo, lo que determinó la desaparición de un número tan grandes de intermediarios integrados a la red de Nafinsa, fue la pérdida patrimonial que experimentó esta institución como consecuencia del desvío millonario de fondos,¹²⁵ lo cual limitó las posibilidades para apoyar a otros intermediarios con problemas de acumulación de cartera vencida, y con ello la salvación financiera de miles de pequeñas y medianas empresas.

La desarticulación del sistema de fomento crediticio a la pequeña y mediana empresa constituyó un duro revés prácticamente imposible de revertir en el corto plazo.

125 El centro del desvío de fondos lo constituyó Unicreva que actuó como una especie de fachada para obtener recursos para empresas fantasmas. Por este medio Nafinsa perdió, de acuerdo a su director, unos 400 millones de dólares, una fracción de lo cual intentó recuperar mediante litigio (ver declaraciones del director de Nafinsa en *Reforma*, 13 y 18 de diciembre de 1995). Diversos observadores, como Samuel García, estiman la pérdida de Nafinsa en poco más de 2 mil millones de dólares (*Reforma*, 17 de octubre de 1996).

VI. Hacia una nueva modalidad de modernización

Ubicación

Por su carácter radical, la crisis posdevaluatoria significó el agotamiento de la modalidad salinista de modernización e impuso con ello la iniciación de un proceso de rectificación o redefinición de la estrategia de reforma económica en México. Este giro, que actualmente es un hecho, ha abierto la posibilidad de que la modernización adquiriera un mayor grado de progresividad social y política y genere condiciones de mayor dinamismo económico.

La vulnerabilidad del proyecto de modernización salinista, como se infiere de la exposición en los capítulos precedentes, no radicó en la implantación de reformas de libre mercado que en todo caso fueron inconclusas y con frecuencia inconsistentes sino primeramente en la naturaleza cupular de la relación entre el núcleo promotor de la reforma, la tecnocracia, y el principal destinatario (y beneficiario) de la misma, el gran capital monopólico-financiero.

La relación cupular es el factor que explica fundamentalmente las carencias institucionales y regulatorias de las cuales derivó la crisis bancaria, esto es, el aspecto que recrudeció la debacle del tipo de cambio. Pero la relación cupular tiene relevancia para explicar también el sesgo fuertemente especulativo que fue adquiriendo el auge salinista. Es evidente que la fuerza inusitada de las inversiones hacia los mercados emergentes, a partir de 1990-91, determinó la aparición de problemas inesperados, pero la lógica de respuesta consistió en reforzar los elementos preexistentes, más que corregir el rumbo.¹²⁶ En este conjunto de interrelaciones, el anclaje del tipo de cambio jugó un papel crucial porque constituyó algo más que una decisión técnica de política comercial. El anclaje del tipo de cambio estaba articulado al proyecto político de democratización “adminis-

¹²⁶ Prueba de lo anterior fue la disposición, contenida en el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico firmado el 3 de octubre de 1993, de reducir de 15% a 4.9% el impuesto que pagan las empresas por operaciones de endeudamiento con bancos extranjeros.

trada” porque operaba como un medio para legitimar la reforma económica. Pero además de lo anterior, el enclaje estuvo concebido para favorecer la rentabilidad de las operaciones financieras desde México al exterior (remisión de utilidades por inversión extranjera y adquisición de activos o de pasivos externos por los grupos financieros nacionales) en condiciones en las cuales los efectos adversos sobre la planta productiva eran casi inevitables.

Después de la debacle y la aparición de una crisis productiva y social, se volvió inviable la recombinación de los distintos elementos característicos de la reforma cupular salinista, de allí su agotamiento. A partir de la devaluación, el tipo de cambio pasó a desempeñar un papel diametralmente opuesto, con lo cual el auge especulativo centrado en la bolsa de valores fue reemplazado por un auge de exportaciones que elevó la participación de las exportaciones en el PIB de 15% a 25%, y consolidó la posición de México como una de las diez potencias exportadoras del mundo. En la medida en que la crisis financiera aceleró la apertura y la activación de fuerzas competitivas, tendió a romper la base de acumulación de ganancias extraordinarias disfrutada por los neobanqueros y otros grupos privilegiados. En el plano político se volvió impracticable el proyecto de democratización administrada, lo cual tuvo la virtud de acelerar la transición a un régimen político-institucional más avanzado y pluralista, lo que constituye en el fondo una precondition para alcanzar una modernización más profunda e integral.

El hecho de que la economía mexicana esté más orgánicamente integrada a los procesos de globalización, regionalización y cambio tecnológico que se encuentran en pleno apogeo a nivel mundial, es lo que ha determinado que la crisis favorezca un cambio de modalidad de modernización, más que una vuelta al proyecto aislacionista y burocrático del pasado. Las bases para una regresión son prácticamente inexistentes, ya que la estructura del capital y con ella la modalidad de acumulación se han transformado radicalmente en un sentido incompatible con las prácticas asociadas a la intervención burocrática de la economía y aislacionismo económico y comercial (cancelación o revisión nacionalista del TLC, etc.).

Pero lo más determinante de este cambio de tendencias se refiere a la posibilidad de que la modernización abarque a estratos más amplios de la población. Dicha posibilidad depende, en primera instancia, de que el sesgo especulativo que caracterizó al proyecto anterior sea reemplazado por un otro más favorable a la producción, la exportación, la innovación, la calificación laboral y el establecimiento de formas de salario participativo. Sin embargo, la apertura de una nueva vía de modernización que podría denominarse “productivo e innovativa”, no depende de condiciones puramente espontáneas generadas por la crisis (depreciación cambiaria forzada y apertura financiera y dialogo político activados por condiciones de emergencia), sino de un esfuerzo deliberado y sostenido efectuado, tanto en la cúspide como en la base de la sociedad. Adicionalmente a este esfuerzo constructivo, se requiere vencer la resistencia que enfrenta el proceso de rectificación de la reforma. Tal resistencia se explica porque un cambio de modalidad implica a su vez una redistribución de los frutos de la modernización, afectando con ello a grupos privilegiados.¹²⁷

Para los grupos privilegiados, la creación de una nueva estructura institucional y regulatoria, pero también la mayor apertura externa amenazan con cerrar los espacios de poder que disfrutaban, así como también diluir su acceso a ganancias de monopolio, por lo que ejercen una presión para limitar el alcance de cualquier proceso de rectificación. Por su parte, la dirigencia gubernamental, aunque consciente de la inviabilidad y caducidad de la vieja estructura autoritaria, muestra reservas internas a la reforma política porque existe el peligro real de que pierda el control del proceso, por lo cual prefiere inclinarse por una modalidad más bien afín a la de tipo “administrado”. Un tercer factor de resistencia ante rectificaciones, pero también de impugnación global a la reforma, parte de los grupos de

127 La rectificación de ejes claves del proceso de reforma implica una fuerte lucha, (cuyo inicio coincidió parcialmente con agudización de la crisis) que quedó confinada a las altas esferas del poder público y privado. Oficialmente el llamado “modelo económico” permaneció invariable lo cual evidentemente no se compagina, con cambios cruciales en la política cambiaria, la regulación financiera y, como se señalará más adelante, la relación Estado-mercado.

filiación corporativa cuya poder e influencia se habían visto sustancialmente debilitados en el periodo precedente. La incidencia política de estos grupos está en aumento en virtud de que la crisis social, al romper la unidad de la tecnocracia, liberó parcialmente a este grupo de diversas restricciones a su movilidad, aplicadas durante el sesenio pasado.

Comparación entre dos modalidades de modernización e inserción internacional

A continuación se efectuará un ejercicio comparativo entre las dos modalidades viables de modernización capitalista al alcance del país a partir del cambio en las condiciones mundiales y nacionales de fines de la década del ochenta. Ambas modalidades no pueden considerarse en principio antitéticas porque partían de condiciones comunes dadas por el agotamiento del estadio de desarrollo asociado al proteccionismo y al intervencionismo burocrático. La subsecuente reforma centrada en la apertura, la privatización y desregulación creaba condiciones para una nueva inserción a la economía mundial, pero cabía la posibilidad de modular el proceso, en función de ciertos parámetros económicos y sociopolíticos. Aunque Chile siguió sujeto a una modernización autoritaria, a partir de principios de la década del ochenta puede considerarse como un caso representativo de una inserción favorable a los efectos productivistas e innovadores de los que fueron pioneros: Corea del Sur y Taiwán. En cambio otros países de América Latina, entre ellos México, pero también Argentina y Brasil¹²⁸ (este último a partir del Plan Real),

128 A raíz de la introducción del Plan Real en Brasil, esto es, a partir de diciembre de 1993, la tasa de inflación experimentó un verdadero colapso, pero el déficit comercial empezó a crecer aceleradamente al mismo tiempo que se producía un boom de consumo favorecido por la caída de los precios relativos de los bienes importados. Sin embargo, el gobierno de Cardoso estaba en mejores condiciones que su contraparte mexicana para responder en lo inmediato a estas tendencias adversas. Por ejemplo, impuso impuestos especiales a las importaciones de automóviles aprovechando la posición líder que ocupa Brasil en el Mercosur. También manejó la política tributaria con fines de fomento activo para promover las exportaciones, pero igualmente para racionalizar las importaciones. De cualquier modo, la posibilidad de superar las tendencias

presentaron elementos de sesgo más bien proespeculativo, pero sin duda México (hasta la crisis de diciembre de 1994) puede considerarse como el eslabón débil de este grupo, ya que además de la apertura indiscriminada al capital de corto plazo, poseía otros rasgos que favorecieron la fractura del aparato productivo, lo que acrecentaba su nivel de vulnerabilidad a choques externos. Además, su limitado grado de democratización lo hacía proclive a la aparición de ciclos regulares de inestabilidad.

La modalidad salinista y el sesgo proespeculativo

Como es sabido, uno de los principales puntales de la estrategia salinista de integración a la economía mundial se encontraba en el anclaje del tipo de cambio por medio del cual se esperaba obtener fundamentalmente dos tipos de resultados: a) un posicionamiento favorable ante las corrientes de capital internacional hacia los países en desarrollo y b) la consolidación de la estabilización macroeconómica con el triple fin de retroalimentar la captación de capital externo, acelerar la integración comercial con Estados Unidos y Canadá y lograr la sustentación social del proyecto de reforma. (ver capítulo 2). Los instrumentos que complementaron el anclaje del tipo de cambio fueron esencialmente dos: mayor grado de apertura de la bolsa de valores a la inversión extranjera en cartera ¹²⁹ (propriadamente mayor apertura de la cuenta de capital) y exenciones tributarias a las ganancias de capital e intereses devengados en el mercado bursátil. ¹³⁰

especulativas y consumistas derivadas del Plan Real depende de la profundización de la reforma económica, esto es, la transformación del sector estatal, la modernización industrial y el desarrollo de los nuevos vínculos con la economía internacional (*Financial Times*, varios números, especialmente *15 de noviembre de 1996*).

129 Se trató fundamentalmente de la autorización para adquirir en bolsa acciones neutras por parte de extranjeros y de la promoción de los American Depositary Receipts (ADR), ver *Garrido 1991*, p. 65.

130 A diferencia de la legislación de Chile y Estados Unidos, en México a partir de diversas reformas a la Ley del Impuesto sobre la Renta se garantizó que las ganancias de capital y los ingresos por intereses obtenidos por personas físicas

Esta estrategia no era nueva en América Latina, ya que Argentina, Chile y Uruguay llevaron a cabo una apertura de la cuenta de capital de la balanza de pagos a fines de los setenta, que puede considerarse, al igual que en los años noventa, un intento por sentar una nueva base de integración a la economía mundial. El experimento tuvo un epílogo desafortunado, ya que al cabo de poco tiempo las economías de esos países se colapsaron bajo el peso de fuertes desequilibrios que distorsionaron los precios, elevaron la especulación e hicieron declinar el ahorro y la inversión (*Devlin, Ffrench-Davis y Griffith-Jones, 1995, p. 85; Fischer y Reisen, 1993, p. 39 y ss*). Excepto en Chile, las importantes y dolorosas lecciones que dejó la debacle tendieron a desdibujarse, debido a que la fallida experiencia de apertura financiera se consideró un capítulo cerrado, verificándose un retorno a la sustitución de importaciones y al proteccionismo. Además, la subsecuente crisis de la deuda desconectó temporalmente a América Latina de los mercados financieros internacionales.

La reactivación de las corrientes de capital hacia los países en desarrollo que se verificó a partir de fines de los ochenta, fortaleció las expectativas sobre la potencialidad del ahorro externo, pero también dio lugar a prescripciones triunfalistas que modularon la nueva apertura financiera, y perdiendo de vista, en cierta medida, las lecciones de la experiencia previa. En los círculos ortodoxos se formularon modelos que justificaban la mayor apertura de la cuenta de capital recurriendo a una serie de supuestos teóricos entre los que destacaba la idea de que aumentaban espontáneamente la eficiencia en la asignación mundial de los recursos y que en las economías en desarrollo generaría círculos virtuosos basados en los principios de libre mercado. (*ver crítica en Devlin et al, pp. 80-81*).

Pero si bien la integración financiera posee una gran potencialidad para el desarrollo de los países importadores de capital, impone una gama de requisitos regulatorios, debido a las

a través de la bolsa de valores quedaran exentos. Las implicaciones generales de esa exención fueran analizados en el capítulo II.

imperfecciones con que operan los mercados de capitales. De acuerdo a Devlin et al dichos requisitos implicarían alcanzar tres órdenes metas: a) los flujos externos deben alimentar fundamentalmente la inversión agregada y no desviarse al consumo; b) la tasas de ahorro deben incrementarse para permitir la formación de un superávit que amortice la deuda contraída y c) la inversión debe ser eficiente, priorizando su canalización a la producción de bienes comerciables con el fin de fortalecer el superávit comercial (*ibíd*, p. 81).

México prosiguió una política de integración financiera, semejante a la que siguieron los países del Cono Sur a fines de los setenta, en parte como respuesta a las perspectivas que abriría la firma del TLC, que estaba destinada a aumentar sustancialmente la credibilidad del gobierno salinista y atraer a los inversionistas extranjeros. Las exigencias de los grupos financieros orientados a la especulación, bajo la relación cupular ya explicada, fueron creando las condiciones para la integración financiera adquiriera sus rasgos definitivos.

Si la estrategia de integración financiera se evaluara por la magnitud que adquirieron los flujos de capital privado hacia México, ésta puede considerarse un éxito. Entre 1992 y 1994 llegaron a México unos 25 mil millones de dólares anuales en promedio, alrededor del 8% del Producto Interno Bruto. En el periodo 1990-1994, poco más del 40% de los flujos de capital hacia América Latina se concentró en México y se rebasó los montos absolutos y relativos del periodo 1977-81. Sin embargo, la composición de estos flujos no resultó enteramente favorable a los países receptores puesto que la mayor parte de ellos correspondía a capital de corto plazo.¹³¹

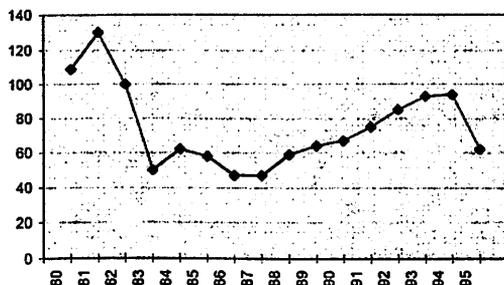
Los riesgos potenciales de la integración financiera se magnificaron a medida que los flujos de inversión entraban de lleno, a

131 Entre 1990 y 1993 años de crecimiento explosivo de la inversión extranjera, sólo el 20% correspondió a flujos directos los flujos indirectos después de haber tenido una participación insignificante en los ochenta, desplazaron a la otra forma de inversiones (*Poder Ejecutivo Federal, 1996a, p. 93*).

partir de 1990 a una fase de auge (*ver Capítulo I*). En consecuencia, si en los primeros años del sexenio de Salinas privó una actitud más bien prudente, en los siguientes se relajó considerablemente la disciplina y se impuso una lógica que favoreció la entrada masiva e indiscriminada de capital a corto plazo, planteando los consabidos riesgos a la estabilidad (*ver capítulo I*). Pero paralelamente a los efectos del exterior hacia México, al interior del país se dió una gama de repercusiones congruentes con los primeros y que configuraban una modalidad específica de integración a la economía mundial. Los efectos más destacados de esta modalidad de integración pueden sintetizarse así:

- a) Como resultado del anclaje, el tipo de cambio se apreció año a año desde 1988-89 (*Cuadro II.2*) La apreciación cambiaria produjo efectos macroeconómicos distintivos, entre los cuales destacó el aumento al consumo asociado al auge de las importaciones. El aumento de las importaciones no sólo alimentó el consumo improductivo, sino también la formación de capital que se elevó sustancialmente en el periodo. Significativamente, las exportaciones no se vieron afectadas como podía haberse previsto al inicio, porque pese a la apreciación del tipo de cambio real, los costos laborales unitarios (que expresan la competitividad internacional de la industria manufacturera) tuvieron un comportamiento más favorable, gracias a que en el periodo se produjeron aumentos importantes de la productividad en los bienes comerciables y a que la recuperación salarial avanzó a paso comparativamente lento (*OECD, 1995, pp.13-16*). En la *Gráfica VI.1* se demuestra que pese a la apreciación cambiaria, la competitividad internacional se mantuvo ya que el indicador no rebasó en el periodo 1987-94 la base de 100. Pero de cualquier manera, el déficit comercial aumentó rápidamente debido a que el crecimiento de las importaciones fue casi explosivo, rebasando el dinamismo exportador (*capítulo IV*).

GRÁFICA VI.1.
LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL ESTIMADA A PARTIR
DE LOS COSTOS LABORALES UNITARIOS, 1980-1995
 (Base 1978-79 = 100)



FUENTE: *OECD, Economic Outlook, 1996*

NOTA: Para el sector manufacturero

- b) El aumento del consumo y las importaciones tuvo su contraparte en el debilitamiento de la tasa de ahorro como proporción del PIB que pasó del 19.3% en 1988 a 15.8% en 1994 (*OECD, 1995, p. 8*). El deterioro de la tasa de ahorro fue producto de la interacción de varios factores, pero la incidencia de los instrumentos de integración utilizados fue determinante.¹³² El auge bursátil posibilitó un incremento extraordinario de los activos financieros privados (efecto riqueza), lo que unido a la

¹³² La modalidad que adoptó la privatización, o sea, su concentración en manos de un núcleo compacto, tuvo efectos fuertemente concentradores. Al no considerar la posibilidad de colocar paquetes de acciones de empresas privatizadas entre el gran público, como lo harían posteriormente Perú y Bolivia, limitaron las posibilidades de crecimiento del ahorro (sobre todo el pequeño y mediano ahorro), la masificación de la cultura financiera y el apoyo popular a la reforma que pasó a depender, en una medida preponderante, de los efectos cambiarios.

expansión del crédito provocado por la privatización bancaria y la liberalización financiera favorecieron el consumo, especialmente el suntuario en detrimento del ahorro (*OECD, 1995, p. 8*);

- c) La apreciación cambiaria en las condiciones de integración descritas favoreció el sobreendeudamiento de los agentes monopólicos privados. Estos aprovecharon ampliamente el establecimiento de nuevos lazos con los inversionistas extranjeros para efectuar colocaciones masivas de deuda y acciones tanto en el país como en el extranjero, con lo cual pretendían no solamente fortalecer su base de acumulación sino optimizar las condiciones de rentabilidad dadas por la modalidad de integración financiera (diferencial entre tasas activas internas y externas);
- d) Los tres efectos descritos previamente le confirieron un sesgo especulativo a las operaciones de los agentes financieros. Lo anterior se expresó naturalmente en la composición de los flujos internacionales, en el sentido ya explicado, pero también en las operaciones de los agentes internos, principalmente entre aquellos de más reciente acceso, como los neobanqueros.
- e) En la medida en que el anclaje del tipo de cambio abarató las importaciones expuso a la planta productiva a una mayor presión de las importaciones que se tradujo en ruptura de cadenas productivas. Las rupturas de cadenas productivas aumentó los déficits de producción doméstica elevando el caudal de importaciones.¹³³ Pero la excesiva “apertura cambiaria” también limitó las oportunidades de

133 De acuerdo al Programa de Política Industrial y Comercio exterior: “ante (la mayor apertura)... las empresas, particularmente las ubicadas en etapas finales de las cadenas productivas, buscaron alternativas de proveduría de insumos extranjeros con el objetivo de reducir rápidamente sus costos. El resultado fue una reducción en la integración nacional de la producción (*Nafinsa. junio de 1996, p. 5*).

aprendizaje tecnológico de los agentes no monopólicos, provocando efectos de más larga duración.

- f) Por las razones que se apuntaron en el inciso a) el efecto de la apreciación cambiaria en las exportaciones de manufacturas fue casi insignificante, ya que incluso aumentaron su tasas de expansión a partir de 1990.¹³⁴ Sin embargo, como se señaló en el capítulo 5, la exportación de manufacturas fue un fenómeno centrado en la gran empresa integrada ya que, como se señaló en el capítulo 2, unas 500 de ellas generaron cerca del 80% de las exportaciones industriales. Es oportuno subrayar también que aunque se había registrado un aumento del contenido tecnológico de estas exportaciones, aún carecían de un núcleo tecnológico endógeno y el peso de las ventajas competitivas tradicionales seguía siendo considerable. Como se advierte, el núcleo exportador dinámico no quedó marginado del proceso de integración financiera, sino al contrario se ligó a él, aprovechando las oportunidades de absorción de recursos para capitalizarse, modernizar sus operaciones y proyectarse en el mercado internacional exportando y adquiriendo activos productivos en el exterior. El problema fue que este sector, representado por la empresa monopólica se escindió del resto de la planta productiva provocando la consabida fractura del aparato productivo (*ver capítulo II*).

Como se explicó en el capítulo II, la fractura del aparato productivo y la amplificación del desequilibrio externo generaron una situación de vulnerabilidad. A dicha vulnerabilidad se sumó la pérdida temporal de dinamismo económico perceptible desde 1991, apuntando a una situación de estancamiento más o menos prolongada. Pero en tanto no se perdiera la confianza del capital extranjero,

¹³⁴ Las exportaciones de manufacturas medidas en dólares corrientes crecieron, entre 1983-1990 a una tasas anual de 21%; en cambio en el periodo 1990-1994, crecieron a una tasas anual de 29%.

cabía la posibilidad de efectuar una rectificación que empezara por el tipo de cambio. Esa posibilidad se perdió de acuerdo a lo explicado en el capítulo V, de manera que la rectificación empezó a verificarse en condiciones sumamente dolorosas y a un costo social muy elevado.

La modalidad alternativa: en pro de la producción y la innovación

A partir de fines de los ochenta se empezó a prefigurar una propuesta de reforma económica para los países de América Latina inspirada en la experiencia de los países de Asia Nororiental.¹³⁵ Esta propuesta hacía hincapié en una nueva modalidad de inserción a la economía mundial de tipo abierto e intensivo, cuyos elementos más característicos serían los siguientes:

- a) el aumento eficiente de exportaciones industriales a partir de la modernización de las estructuras productivas y el revolucionamiento de la productividad y la competitividad;
- b) promoción de la innovación tecnológica sobre la base de principios de aprendizaje, combinando las posibilidades de la inversión extranjera, la compra internacional de tecnología y la importación de maquinaria y equipo;
- c) educación y calificación masiva de la mano de obra, acompañadas de la ampliación cualitativa del sistema científico y tecnológico nacional;
- d) el desarrollo y modernización de la infraestructura económica con énfasis en el sistema de comunicaciones y transportes.

135 Posiblemente el arquitecto y promotor más activo de esta propuesta haya sido Bela Balassa a partir de la publicación de diversas obras entre las que destaca: *Los países de industrialización reciente en la economía mundial*, publicado originalmente en 1981.

Obviamente se consideraba que estos objetivos serían inalcanzables si no se desmantelaba la estructura proteccionista erigida tras décadas de sustitución de importaciones. Sin embargo, la apertura comercial cuyo principal objetivo era el de activar la competencia para elevar la eficiencia y la competitividad, presentó problemas de ritmo y secuencia en virtud de que se trataba de un proceso “tardío”, como ya ha sido explicado. A diferencia de países como Corea del Sur y Taiwan que pudieron efectuar una apertura gradual y selectiva, en América Latina, a fines de los ochenta, se volvió inevitable la aceleración de la apertura comercial. Ello fue así en virtud de que la prolongación de la crisis estructural planteaba serias amenazas a la estabilidad macroeconómica el inducir a un tipo de reforma más bien de choque, en el cual la apertura a las importaciones tenía un papel clave dentro de la estrategia para elevar la productividad.

Desafortunadamente, la apertura acelerada creó problemas de aprendizaje tecnológico que sólo tendieron a ser resueltos por los agentes productivos que gozaban de status monopólico, esto es, las grandes empresas integradas vertical u horizontalmente. Este proceso le confirió un gran dinamismo a las exportaciones industriales y llegó a avalar la conclusión de que existían condiciones estructurales adecuadas para liberalizar la cuenta de capital de la balanza de pagos. Sin embargo, en el caso de México, los riesgos derivaron precisamente de la preeminencia que había adquirido el sector modernizado e internacionalizado de la economía, comparativamente al resto del aparato productivo que estaba superando las condiciones de rezago con mayor lentitud.

Pero también lo que puede denominarse el legado “institucional, conductual y cultural” de la sustitución de importaciones (*Pérez, 1996*) tiene un papel determinante para explicar la debilidad del impulso hacia una modalidad productivista-innovadora y la propensión a identificar modernización con la hiperactividad de los mercados bursátiles. Los factores inerciales derivados de los moldes institucionales, de conducta y de cultura propios de la sustitución de

importaciones pueden sintetizarse así:¹³⁶

- a) el Estado al haber asumido un papel determinante como productor, promotor e intermediario limitó la acción y la autonomía de los sujetos privados generando no sólo hábitos de dependencia, sino también corrupción en ambas partes;
- b) aunque se aceptó tardíamente la necesidad de introducir progreso tecnológico subsistió por mucho tiempo un enfoque pasivo, consistente en minimizar las necesidades de adaptación de los paquetes tecnológicos comprados al exterior al entorno nacional, o sea, la importación de tecnología tendía a ir acompañada de un grado muy limitado de aprendizaje tecnológico;
- c) cuando el gobierno efectuó algún esfuerzo para promover la acumulación tecnológica, siguió el criterio incorrecto de crear centros científicos y tecnológicos, que operaban desligados de los agentes productivos, con lo cual no se contribuyó al aprendizaje tecnológico que sólo puede ser efectuado por el productor (*Bell y Pavitt, 1992, p. 271*);
- d) los vínculos entre grandes empresas y pequeños proveedores fue siempre conflictiva dado el imperativo de sustitución con énfasis en los bienes finales (“aguas arriba”). Frente al hecho de que los proveedores disponían de un mercado cautivo con independencia de precio y calidad, las empresas ensambladoras o generadoras de bienes finales optaron por buscar la máxima integración vertical;
- e) los agentes financieros, tanto los bancos privados como los de desarrollo apegados a sus pautas rutinarias, demostraron poca experiencia en el financiamiento de intangi-

¹³⁶ Los puntos que siguen, a menos que se indique lo contrario provienen de *Carlota Pérez 1996, pp. 355-363*.

bles (consultoría, software, servicios técnicos, reentrenamiento, acceso a información, etc.) que constituyen la parte más determinante de la reconversión industrial; lo anterior determinó el rezago de las empresas medias y pequeñas cuya capacidad para generar endógenamente estos elementos es muy escasa;

- f) los agentes colectivos de mayor influencia como los sindicatos mostraron más poca disposición a abordar o negociar la capacitación, el cambio técnico u organizativo y las modificaciones a los procesos de trabajo, por lo cual los trabajadores tendieron a enfrentarse en condiciones desfavorables a la reconversión productiva. Esta situación empeoró debido al legado de indiferencia a la capacitación laboral propia de la sustitución de importaciones;
- g) el estado precario de la infraestructura de comunicaciones y transportes, al no estar concebida para favorecer la acumulación intensiva y abierta, la competencia entre los agentes económicos y las demandas de los consumidores, se contrapuso al rápido aumento de la productividad y la competitividad exigida por el desarrollo de los nuevos lazos de integración a la economía mundial. Ello provocó el rezago de diversas ramas productivas, siendo también la base originaria de la inflación estructural.

La rectificación de la reforma y su grado de concreción

La adopción de una modalidad de modernización más orientada a lograr efectos productivo-innovativos implica, como se ha sugerido, una serie de transformaciones que trascienden ampliamente la esfera económico-productiva, para abarcar el ámbito institucional, regulatorio, sociolaboral y cultural. A su vez, esta gama de transformaciones debe operar en el marco de una reintegración a la economía internacional que favorezca y retroalimente los efectos deseados en el aparato productivo e institucional.

Debido a la interrelación entre la transformación interna y la integración al exterior, el tipo de cambio desempeña un papel crucial en el proceso puesto que conlleva un fuerte efecto distributivo. Como se ha argumentado, la sobrevaluación tendió a concentrar los frutos de la integración externa a favor de agentes que gozaban de ubicación privilegiada en los circuitos financieros, lo cual hizo surgir diversos desequilibrios e implicó pérdida de dinamismo. Sin embargo, la depreciación intencional del tipo de cambio, aunque necesaria para superar el “lastre” de la sobrevaluación tiene un papel limitado para alcanzar efectos productivistas e innovativos de largo plazo. Dichos limitantes derivan de los siguientes consideraciones:

- a) una subvaluación drástica tiene efectos recesivos que están en función de la magnitud del ajuste cambiario. El efecto recesivo puede ser mayor hoy día que durante el tiempo de la sustitución de importaciones, debido a que ahora el Estado está obligado internacionalmente a garantizar la estabilidad macroeconómica,¹³⁷
- b) al subvaluar el tipo de cambio tiene que aceptarse un costo inflacionario, que tiende a conferirle a la reactivación basada en el aumento de la competitividad precio de las exportaciones, un carácter anti-salarial;
- c) como lo demostró la experiencia de los años sesenta y setenta en América Latina, frecuentemente existían problemas de oferta (entonces en el sector primario), que limitan la respuesta inmediata del sector exportador. Tales problemas existen actualmente en el sector industrial de México, porque la mayor parte de la ampliación de la

137 El compromiso con la estabilidad macroeconómica que puede considerarse un rasgo institucional del capitalismo a partir de fines de los ochenta (*Naciones Unidas, 1995, p. 51 y ss.*) implicaría que ante la inestabilidad creada por un ajuste drástico e inesperado del tipo de cambio, la autoridad monetaria tenga que aceptar como prioridad la restricción del crédito interno, provocando así efectos recesivos (*ver capítulo V*).

capacidad fue absorbida por el largo auge exportador de los ochenta-noventa, y en menor medida, por el aumento del consumo interno. En esas condiciones, la combinación entre un efecto recesivo y otro inflacionario, harán que los resultados del ajuste cambiario fueran onerosos, pero también inciertos;

- d) además, como se advirtió en el capítulo V, en el marco de acuerdos regionales como el TLC, una subvaluación persistente o de largo plazo se enfrenta a resistencia por parte de los socios de la integración comercial, debido a que tiende a interpretarse como una forma de competencia desleal.¹³⁸

Pero el tipo de cambio tiene también una influencia determinante en las importaciones, ya que puede exacerbar o atenuar el efecto de la apertura comercial. En tal caso, el margen de acción pasará a estar determinado por las condiciones de integración regionales o globales. En el caso de que existan acuerdos regionales disminuye la posibilidad de utilizar el tipo de cambio para lograr efectos proteccionistas, a causa de la resistencia de los socios comerciales.

Por las consideraciones anteriores, desde el punto de vista del desarrollo exportador y del control de las importaciones, la adopción de lo que el consenso de Washington denominó “tipo de cambio competitivo”¹³⁹ resulta la opción más viable. Pero

138 Tal resistencia se expresa en el incremento de los casos antidumping aplicados por Estados Unidos contra exportadores mexicanos.

139 El concepto de tipo de cambio competitivo, como lo formuló Williamson, sigue vigente pero debe modificarse para adecuarlo a las exigencias de la regionalización. La existencia de acuerdos de libre comercio como el Tratado de Libre Comercio implican que el uso del tipo de cambio como un instrumento para elevar la competitividad precio de las exportaciones se vea fuertemente limitado, ya que entra en la categoría de “prácticas desleales de comercio”, siendo por ellos susceptible de atraer una fuerte resistencia social y política de parte de los socios comerciales y, en tal medida, bloquear al profundización de

independientemente de ello, debe existir un cambio en el balance de la rentabilidad de las distintas actividades que operan a favor de las exportaciones respecto de las que operan en contra de ella (la especulación o el consumo suntuario). La capacidad de importación debe ser usada con prudencia y en conexión directa con los requerimientos de aprendizaje tecnológico y exportación. El consumo debe moderarse a partir del fortalecimiento del ahorro interno, con lo cual se evita una presión excesiva sobre la balanza comercial y se cumple la condición requerida para amortizar los pasivos externos.

Reformas de alcance macroeconómico con efecto en la eficiencia

Tipo de cambio competitivo: a partir de 1995 el establecimiento de un tipo de cambio competitivo en el mediano plazo se vio obstaculizado porque la crisis financiera (colapso de las reservas internacio-

los acuerdos de regionalización. Debido a las consideraciones anteriores, la autoridad debe buscar que el tipo de cambio tenga más bien un carácter "neuro". Sin embargo, las herramientas estadísticas para determinar si el tipo de cambio es competitivo en el sentido anterior tienen que adecuarse a la realidad del país. México experimentó en los últimos 10 una importante transformación productiva que desafortunadamente contribuyó a generar una fractura del aparato productivo. Se constituyó un sector dinámico centrado en la industria manufacturera y en algunos servicios, que se escindió del resto de la planta productiva como se argumentó en el capítulo 2. Como consecuencia de lo anterior, la productividad y con ello la competitividad de estas actividades han evolucionado por encima del resto de la economía, de tal modo que si se estima el tipo de cambio real (como lo hizo abiertamente el Banco de México hasta 1994) a partir de los costos laborales unitarios en la industria manufacturera, puede subestimarse el nivel real de apreciación que está expuesto a sufrir el tipo de cambio. Al contrario, una estimación basada en los poderes de compra, que no pondere con la productividad, sobrestimaría más bien el nivel de apreciación cambiaria. Así, partiendo del reconocimiento de la insuficiencia de las propuestas vigentes para la mediación del tipo de cambio real, debe reconocerse que aun un tipo de cambio competitivo, puede no resolver los problemas de balanza comercial, debido precisamente a la naturaleza de las transformaciones que experimentó la economía mexicana. La economía requiere un mayor caudal de importaciones, debido al cambio en la estructura del consumo como en la producción, que llegó más lejos de lo que era deseable. Para atenuar esta presión se requieren instrumentos extracambiaros que, por ejemplo, promuevan la restitución de cadenas productivas o el ahorro.

nales y emergencia en el sistema bancario) y el derrumbe de la confianza del capital extranjero afectaron fuertemente al mercado cambiario y produjeron, inicialmente, una subvaluación excesiva que acentuó la recesión económica. En consecuencia, aunque se corrigió con gran rapidez el desequilibrio en cuenta corriente hacia la segunda parte de 1995, el mayor caudal de exportaciones provino de los excedentes provocados por el derrumbe del mercado interno. En tanto, la compresión de las importaciones quedó determinada por la duración de la recesión económica.¹⁴⁰

La flotación del tipo de cambio, aunque permitió avanzar en la recuperación de la confianza internacional, no garantizó los niveles competitivos que requería la economía debido a que produjo un nuevo tipo de volatilidad cambiaria. La relación peso-dólar pasó a experimentar ciclos cortos de apreciación y depreciación (de meses de duración) que afectaron la recuperación económica y la reestructuración más amplia del sector exportador.

Instrumentos para aumentar la retención del capital externo y desviar el capital especulativo: el tipo de cambio experimentó en el periodo posterior a la devaluación diversas fluctuaciones peligrosas, dado que no se instituyeron a partir de 1995 mecanismos para atenuar la sobreexposición a los capitales especulativos. Por lo tanto, la sensibilidad del tipo de cambio a las entradas y salidas de capital se acrecentó al grado de que cuando se recuperó la confianza de los inversionistas dentro de una tendencia a la recuperación mundial de los mercados emergentes, esto es, a partir de principios de 1996, el tipo de cambio tendió apreciarse con mayor fuerza de lo previsto.

Los instrumentos necesarios para atenuar la exposición a los inversiones especulativas son, de acuerdo a la experiencia chilena, esencialmente dos: a) los de tipo tributario, esto es, impuestos a las ganancias de capital y a intereses devengados en la bolsa de valores;

140 Uno de tales ciclos se dio en el último cuatrimestre de 1995, cuando el tipo de cambio pasó de una etapa de apreciación a otra de depreciación que obligó a postergar los planes de recuperación económica.

b) requisitos de depósito o sobretasas que recaen en las operaciones inferiores a un año, con lo cual se discrimina a favor de las operaciones de largo plazo. En México no se adoptó ninguno de los dos mecanismos, de manera que la autoridad monetaria se vio obligada a desarrollar instrumentos *ad hoc* para atenuar la volatilidad del tipo de cambio. En ese sentido el Banco Central intentaba, utilizando instrumentos de política monetaria, atenuar las alzas o las bajas excesivas del tipo de cambio. Sin embargo, esta intervención resultaba ambigua ya que se contradecía con el objetivo de libre flotación y así se volvía susceptible a ser cuestionada y perder credibilidad.

Apertura y nueva regulación del sistema bancario: la crisis financiera tuvo la virtud de romper la cartelización del sistema bancario por conducto de dos mecanismos interrelacionados: a) produjo la virtual desaparición (por absorciones y fusiones) del cordón de bancos marginales que presionaban, dentro del mecanismo de renta diferencial ricardiana, el alza de los márgenes de intermediación y las comisiones bancarias;¹⁴¹ b) obligó a acelerar la apertura al capital extranjero, con lo cual se activaron las fuerzas competitivas que se requieren para abatir de manera adicional los costos de la intermediación bancaria y eliminar sobreganancias. De este modo, el proceso de internacionalización que había afectado previamente a la industria manufacturera se extendió al sistema bancario.¹⁴² Este proceso aunque no está exento de riesgos, tiene una gran potenciali-

141 La crisis bancaria tuvo la virtud de obviar las dificultades y la necesidad de calcular con fines prácticos la media de eficiencia de los bancos, ya que por definición los bancos que entraron en quiebra técnica (que fueron absorbidos por otros bancos o fusionados) eran los que adolecían de mayores carencias administrativas u operativas, aunque ello no se manifestara en sus estados contables.

142 Un paso decisivo en esta dirección es la adopción de estándares internacionales de contabilidad (prevista para principios de 1997) de manera que los inversionistas nacionales y extranjeros puedan establecer con facilidad el valor real de las instituciones financieras, simplificando el trabajo de la autoridad supervisora y evitando el ocultamiento de anomalías.

dad para elevar la tasas de acumulación de capital.¹⁴³

Simultáneamente a la activación de las fuerzas competitivas, se fortalecieron los mecanismos de supervisión y regulación del sistema bancario. Ello implicó: a) ampliación de las atribuciones de la comisión supervisora, para abarcar tanto al sistema bancario como el mercado de valores, con lo cual nació la Comisión Nacional Bancaria y de Valores; b) incremento de las reservas para préstamos incobrables y para cubrir riesgos de activo, de manera que se evitara una expansión excesiva e irresponsable del crédito, así como el peligro de quiebras o insolvencia bancaria.

Esta gama de medidas tiene una mayor incidencia en el abatimiento de los costos de intermediación financiera y en la recurrencia del riesgo bancario, pero es menos efectiva en cuanto a asegurar que el crédito se canalice a las actividades que combinan la mayor rentabilidad privada con la mayor rentabilidad social, sobre todo las actividades más vinculadas a la reconversión productiva de la pequeña y mediana empresa. Para alcanzar este objetivo se requiere reformar la banca de desarrollo, que quedó subordinada a la banca comercial. Por su importancias este último aspecto será analizado al discutir los cambio en las relaciones Estado mercado.

Modernización de la infraestructura de comunicaciones y transportes: la primera respuesta a la necesidad de modernizar la infraestructura de comunicaciones y transportes, o sea, el ambicioso programa carretero del gobierno de Salinas se vio interferido por el “legado institucional” de la época de sustitución de importacio-

143 Ciertos observadores críticos han sobredimensionado el riesgo de desnacionalización del sistema bancario, al mismo tiempo que desestiman la aportación positiva que la internacionalización del sistema bancario posee para la acumulación de capital. La apertura del capital extranjero aún dista de representar un peligro a los grandes bancos mexicanos, como Banamex y Bancomer (y otros más pequeños, pero eficientes como Banorte), que tienen al alcance numerosos medios para afrontar el desafío de la banca extranjera.

nes,¹⁴⁴ por lo cual se convirtió en un fracaso financiero e hizo una contribución prácticamente muy limitada a los requerimientos de los exportadores.

A partir del momento en que las exportaciones mostraron un comportamiento más dinámico, se volvió imperioso rehacer la estrategia para modernizar la infraestructura de comunicaciones y transportes. El gobierno de Zedillo ha respondido utilizando dos instrumentos. Por una parte, la asociación con la inversión privada para cubrir los costos de financiamiento de las obras públicas de impacto productivo; en otro lado la privatización de la infraestructura de comunicaciones y transportes aun en poder del estado (administraciones portuarias, aeropuertos, redes de distribución de gas natural, ferrocarriles y centrales de generación de energía eléctrica). La combinación de estas dos fórmulas abre la posibilidad de superar las restricciones fiscales y, en esa medida, garantizar las inversiones millonarias que se requieren para este fin. Sin embargo, junto a los beneficios potenciales existen diversos riesgos, entre ellos que la privatización reconcentre los activos en manos de un pequeño grupo de grandes consorcios, que poseen intereses en otros sectores de la economía. En esas condiciones podría restringirse el libre acceso a los servicios, en perjuicio principalmente de productores independientes, ubicados fuera de la red de intereses de los principales propietarios. Para contrarrestar este riesgo se requiere, como lo demuestra sobre todo la experiencia de la Gran Bretaña, crear y operar nuevas instituciones para supervisar y regular los servicios que ofrecen las nuevas empresas y evitar la constitución de monopolios

144 De acuerdo a un reporte preparado a pedido del Securities and Exchange Commission de Estados Unidos, probablemente la principal razón del fracaso del programa carretero del gobierno de Salinas provino de la actitud asumida por los participantes: la Secretaría de Comunicaciones no estaba interesada realmente en la rentabilidad de las carreteras, en tanto que los bancos, aún en manos del Estado, entraron al programa por consideraciones más bien políticas que económicas. Ambos agentes actuaron con la expectativa de que la falta de realismo económico del programa sería compensado finalmente por un rescate estatal, lo que efectivamente sucedió a un costo que rebasó todas las estimaciones previas (*Mexico Service, 6 de agosto de 1993*).

naturales.¹⁴⁵

Ampliación y modernización del sistema de educación y calificación laboral: es en este rubro donde se encuentra el verdadero talón de Aquiles para los fines, no sólo de la sustentación de una estrategia exportadora de gran alcance, sino también para diseminar los frutos de la modernización entre los grandes estratos de la población trabajadora. Para desarrollar el sistema educativo y de calificación laboral se requiere superar las restricciones presupuestarias del sector público, pero también, como lo ha demostrado la experiencia de los países de Asia Oriental, elevar cualitativamente la calidad del gasto público en “capital humano”.

Aunque la privatización de lo que fueron los servicios públicos de infraestructura libere recursos para facilitar el incremento del gasto público en educación y calificación laboral, la exigencias para evitar el dispendio de recursos, las fugas de fondos y garantizar la correcta aplicación de los mismos, son formidables, por lo que difícilmente se producirán frutos inmediatos.

Reformas que inciden en el marco institucional y regulatorio; nueva relación Estado-mercado

Activación de las fuerzas competitivas y estado activo: la crisis pos-devaluatoria demostró la peligrosidad de que la reforma de libre mercado fuese arbitrada por los grupos de intereses especiales dentro del marco de arreglos cupulares. En esa medida se ha vuelto imperioso el establecimiento de una nueva relación entre Estado y mercado. Las fuerzas inductoras hacia una nueva relación Estado-mercado son esencialmente las siguientes:

145 Otro peligro es que al dirigir la privatización de estos activos hacia un grupo reducido de grandes consorcios con intereses diversificados, aumente su poder de negociación con resultados sorpresivos. Por ejemplo, los consorcios carreteros que tienen un papel determinante en la privatización ferroviaria, boicotearon la primera licitación del ferrocarril Chihuahua-Pacífico, aparentemente para presionar por una mayor aportación de fondos públicos destinados a solventar sus pérdidas en la operación de autopistas.

- a) la fractura del aparato productivo demostró ser insostenible, porque provoca desequilibrios graves en los intercambios con el exterior. Dichos desequilibrios elevan la vulnerabilidad de la economía e imponen una carga excesiva sobre la política cambiaria;
- b) la asignación del crédito bajo los principios de autoregulación en los que operó la banca, fue altamente irracional para los fines de la acumulación de capital. Se proporcionó crédito excesivo a los agentes mejor posicionados en las relaciones de poder, lo cual favoreció la especulación y el despilfarro de recursos. En contraparte, la modernización de la pequeña empresa se vio limitada por encarecimiento del crédito.

Desde la formulación del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, pero principalmente desde el anuncio de Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, se reconoció que para consolidar una planta industrial internacionalmente competitiva se requiere reestablecer las cadenas productivas, o sea, reparar la fractura del aparato productivo. Se declara que este objetivo está mediado por la creación de nuevas condiciones en términos de rentabilidad, reagrupamiento sectorial y regional de la industria, fortalecimiento del mercado interno, acceso fortalecido a los mercados exteriores, etc. (*Nafinsa, junio 1996*). La idea implícita en el Programa de Política Industrial es obviamente que estos medios y objetivos son inalcanzables, exclusivamente bajo los principios de eficiencia estática promovida de manera espontánea por el libre mercado, y menos aún en una lógica de libre mercado mediada por intereses de grupos especiales. Desafortunadamente, el programa de referencia no va más allá de la formulación del marco de referencia para una nueva política de fomento activa. El eslabón esencial que está ausente es el de la especificación de los instrumentos para garantizar condiciones más apropiadas que consoliden una planta industrial competitiva.

El impedimento inmediato a la instrumentación de una política industrial activa del tipo que se describe en los documentos ofi-

ciales se encuentra en la débil base tributaria, cuyas limitaciones fueron agravadas por la crisis posdevaluatoria. Con una base tributaria endeble no se garantiza la continuidad de las políticas de fomento activas, ya que existe el riesgo de incidir desfavorablemente en la estabilidad macroeconómica, al incrementar el desequilibrio fiscal. Si se afectara negativamente la estabilidad macroeconómica, se pondría en peligro la recuperación de la tasa de ahorro que es otra condición indispensable para mantener tasas elevadas de acumulación de capital.

Para materializar el proyecto de política industrial se requiere que el Estado recupere el espacio de poder que cedió a los neobanqueros, y que se tradujo en la subordinación de la banca de desarrollo a criterios de rentabilidad inmediata. En cierta medida, esta recuperación se ha visto facilitado por los efectos de la crisis que produjo como se ha argumentado aquí una reordenación espontánea pero profunda del sistema bancario, debilitando de paso a los grupos privilegiados que detentaron su control. Sin embargo, estas condiciones son insuficientes para revertir los daños provocados por el manejo cartelizado de la banca.

Los mecanismos de mercado, aunque necesarios, son insuficientes para que los costos del crédito, sobre todo el que pagan las pequeñas y medianas empresas, se equipare al de los principales socios comerciales de México. Por ello es impostergable la adopción de una estrategia de crédito de asignación directa (o dirigido) como el que han practicado las economías dinámicas de Asia Oriental.

La nueva modalidad de modernización y los intereses de los trabajadores

Los trabajadores y el pueblo en general se ha visto ubicados desfavorablemente en el proceso de modernización, por lo cual, aun con la enorme potencialidad social de las reformas como la apertura y la desburocratización, han podido captar muy limitadamente los beneficios de este cambio histórico. El acaparamiento de los frutos de la reforma por los agentes monopólicos, la expresión directa de la naturaleza cupular de la modernización salinista, es uno de los princi-

pales factores que explican el reforzamiento de los procesos concentradores de riqueza e ingreso.

Pero además del anterior, existen otras fuerzas limitativas entre las que cabe destacar las condiciones heredadas de subordinación y control sobre la clase obrera. Estas condiciones limitaron no sólo el desarrollo social, sino también el desarrollo productivo y cultural de los trabajadores, lo cual se expresó en bajos estándares de organización, militancia obrera autónoma, pero también de educación, calificación y capacitación. Una consecuencia directa de esto fue la incapacidad de los agentes organizados de la clase obrera, o sea, los sindicatos, para negociar en una perspectiva progresiva las condiciones de cambio técnico y organizativo que forman parte de las iniciativas de modernización capitalista.

La reforma salinista al liberar nuevas fuerzas dinámicas abrió ciertas posibilidades a favor de los trabajadores y en ese sentido implicó un cambio de tendencias, comparativamente al periodo histórico anterior. Sin embargo, otros rasgos ya analizados de la reforma se contrapusieron al efecto redistributivo y limitaron sus alcances. Pero lo más importante es que los fundamentos, de los cuales dependía que los beneficios a favor de los trabajadores fueran más sustanciales y duraderos, eran precarios en muchos sentidos. Como se ha insistido aquí, la base institucional, pero también educativa, laboral, científica y tecnológica eran insuficiente para promover una inserción más favorables a los trabajadores, pero también era desfavorable la lógica que tendió a dominar el proceso, ya que promovió la gama de tendencias concentradoras que se han discutido en capítulos anteriores.

Dentro de la perspectiva anterior, la crisis desatada por la devaluación significa algo más que una catástrofe que revirtió ganancias parciales a favor de los trabajadores y el pueblo en general. Implica también la posibilidad de una depuración que anule los elementos regresivos y potencie los elementos avanzados del proyecto de reforma anterior.

El papel de militancia y lucha de los trabajadores en el agotamiento de la modalidad salinista de modernización bajo la peculiar forma en que éste se produjo fue prácticamente irrelevante. Las fuerzas que condujeron a la debacle y a la apertura de nuevas posibilidades en el sentido ya explicado, se ubican más bien en el ámbito de la globalización del capitalismo, como también se ubican los procesos de disciplinamiento e inducción por medio de los cuales la presión internacional intenta hacer prevalecer en México un proyecto más vigoroso de reforma capitalista. No obstante lo anterior, las posibilidades para que los trabajadores y el pueblo en general incidan en la sustentación de una modalidad más avanzada de modernización, son más amplias. Los conductos de lucha social para ejercer esta influencia son principalmente dos: a) los que inciden en el desarrollo de la sociedad por la vía de la democratización y la reforma de las instituciones políticas; b) las que inciden en el desarrollo de la organización de los trabajadores bajo la lógica de una cultura a favor de la producción y la innovación. Se trataría, en relación a esto último, de un cambio en las formas de organización de los trabajadores que permita elevar la productividad y por su conducto elevar el salario de manera duradera (*De la Garza, 1993*).

Pese a la potencialidad social que puede ofrecer un grado más avanzado de modernización capitalista, implica también exigencias sustanciales para los trabajadores. Dichas exigencias se expresan fundamentalmente bajo la forma de trabajo más intensivo ejecutable a partir del dominio de condiciones superiores de educación y adiestramiento para la vida laboral. Dichas condiciones estarán fuera del alcance de una gran parte de los trabajadores, en tanto no se efectúe una transformación radical de la institución estatal que posibilite canalizar los enormes recursos que se requieren para efectuar una auténtica modernización social.

Obras consultadas

Amsden, Alice,(1989). *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Oxford University Press, Nueva York.

Agosin, Manuel,(1992). "La experiencia de liberalización comercial en América Latina: lecciones y perspectivas", en *Pensamiento Iberoamericano* 21, enero-junio.

Balassa, Bela,(1981). *The Newly Industrializing Countries in the World Economy*. Pergaman Press, Oxford.

Banco de México,(1993). *The Mexican Economy 1994*, México.(

_____ , 1994). *Informe anual 1993*, México.

_____ , (1994a). *The Mexican Economy 1994*, México.

_____ , (1994b). *Indicadores económicos*, México.

_____ , (1995), *Informe anual 1994*, México.

_____ , (1995a). *Exposición sobre política monetaria, para el lapso 1 de enero - 31 de diciembre de 1995*, México.

_____ , (1996). *Informe anual 1995*, México.

Banco Mundial,(1991). *Informe sobre el desarrollo mundial*, Oxford University Press, Washington, D.C.

Basave, Jorge,(1994). *La estrategia del gran capital como capital financiero*, Tesis Doctoral, DESFE-UNAM.

_____ , (1996). *Ciclos de deuda externa empresarial en México*, (Inédito).

Bazdresch, Carlos; Nisso Bucay y Nora Lusting (comps.) (1992). *México: auge, crisis y ajuste*, Vol. II, Fondo de Cultura Económica, México.

_____, y **Carlos Elizondo**, (1993). "Privatization: The Mexican Case", en *Werner Baer y Michael Conroy* (eds.) *Latin America: Privatization, Property Rights and Deregulation*. Vol. I., *The Quarterly Review of Economics and Finance*, Vol. 33 -Special issue.

Bell, Martin y Keith Pavitt, (1992). "Accumulating Technological Capability in Developing Countries", en *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*.

Bolsa Mexicana de Valores, (1995). *Anuario financiero*, México.

Bruno, Michael, (1993). *Crisis, Stabilization, and Economic Reform*, Clarenton Press, Oxford

Chang, Ha-Joon y Peter Nolan, (1995), *The Transformation of the Communist Economies*, St. Martin's Press, Londres.

_____ y **Robert Rowthorn**, (1995). "Role of the State in Economic Change: Entrepreneurship and Conflict Management", en H. Chang y R. Rowthorn (eds.), *The Role of The State in Economic Change*, Clarendon Press, Oxford.

Claessens, Stijn, (1995). "The Emergence of Equity Investment in Developing Countries: Overview", *The World Bank Economic Review*, no. 1, enero.

_____, **Michael Dooley y Andrew Warner**, (1995), "Porfolio Capital Flows: Hot or Cold", *The World Bank Economic Review*, no. 1, enero.

Clavijo, Fernando y Susana Valdivieso, (1994). "La política industrial de México, 1988-1994", en Fernando Clavijo y José Casar

(comps.), *La Industria mexicana en el Mercado Mundial*, Fondo de Cultura Económica, México.

Colclough, Christopher, (1994). "Estructuralismo y neoliberalismo: una introducción", en Christopher Colclough y James Manor (comps.), *¿Estados o mercados? El neoliberalismo y el debate sobre las políticas de desarrollo*, Fondo de Cultura Económica, México.

Coorey, Sharmini, (1992). "Financial Liberalization and Reform in Mexico", en Claudio Loser y Eliot Kalter (eds.), *Mexico: The Strategy to Achieve Sustained Economic Growth*, Fondo Monetario Internacional, Occasional Paper 99, Washington, D. C.

Córdova, José, (1994). "América Latina, México", en John Williamson (ed.), *The Political Economy of Policy Reform*, Institute for International Economics, Washington, D. C.

Cypher M., James, (1996). "México: Financial Fragility or Structural Crisis?", *Journal of Economic Issues*, no. 2, junio.

Dabat, Alejandro, (1991). *Capitalismo mundial y capitalismo nacionales*, Fondo de Cultura Económica, México.

_____, (1993). *El mundo y las naciones*, CRIM-UNAM, México.

_____, (1994). *Capitalismo mundial y capitalismo nacionales*, Fondo de Cultura Económica, México.

_____, (1994). "La coyuntura mundial de los noventa y los capitalismo emergentes", *Comercio Exterior*, noviembre.

_____, (199-) *El aspecto internacional de la crisis mexicana* (de próxima aparición).

De la Garza, Enrique, (1993). "Reto: dar a las iniciativas de origen empresarial un contenido sindical", *Perfil de la Jornada*, 29 de noviembre.

Devlin, Robert , Ricardo Ffrench Davis y Stephany Griffith-Jones, (1995). "Flujos de capital y el desarrollo en los noventa: implicaciones para las políticas económicas", en *Pensamiento Iberoamericano*, No. 27, enero-junio.

Dosi, Giovanni,(1991). "Una Reconsideración de las condiciones y los modelos del desarrollo. Una perspectiva 'evolucionista' de la innovación, el comercio y el crecimiento", en *Pensamiento Iberoamericano* No. 20, julio-diciembre.

_____, **Keith Pavitt y Luc Soete,** (1993). *La economía del cambio técnico y el comercio internacional*, SECOFI-CONACYT, México.

Dornbusch, Rudiger and Alejandro Werner, (1994). "Mexico: Stabilization, Reform, and No Growth", en *Brookings Papers on Economic Activity*, no. 1.

_____ y **Sebastian Edwards,** (1992). "Macroeconomía del populismo", en R. Dornbusch y S. Edwards (Comps.), en *Macroeconomía del populismo en América latina*, Fondo de Cultura Económica, México.

Edwards, Sebastian, (1995). *Crisis and Reform in Latin America*, Oxford University Press, Washington, D. C.

Euromoney,(1993). "Mexico. A Guide to the New Financial Landscape", Suplemento, enero.

Fajnsylber, Fernando, (1981), *La industrialización trunca de América Latina*, Nueva Imagen, México.

Financial Times Survey, (1995). "Japan", 10 de julio.

_____, (1995), "South Korea", 20 de octubre.

Fisher, Bernhard y Helmut Reisen, (1993). *Liberalising Capital Flows in Developing Countries*. OECD, París.

Forbes,(1994). "Evolution of a Dinosaur", 5 de diciembre.

Gamble, Andrew y Paul Walton, (1977). *El Capitalismo en Crisis, la Inflación y el Estado*. Siglo XXI, México.

García Alba Iduñate, Pascual, (1995). "El impuesto a la renta de las empresas en México", *Ejecutivos de Finanzas*, octubre.

Garrido Noguera, Celso, (1991). "Nuevos circuitos, mercados y actores del sistema financiero mexicano" *Análisis Económico*, 18/19, septiembre-octubre.

Griffith-Jones, Stephany, Ana Marr y Alicia Rodríguez, (1993). "El retorno de capitales a América Latina", *Comercio Exterior*, noviembre.

Griffith-Jones, Stephany, (1995). "Globalización de los mercados financieros y el impacto de los flujos hacia los países en desarrollo: nuevos desafíos para la regulación", en *Pensamiento Iberoamericano*. No. 27, enero-junio.

Guttman, Robert, (1994). *How Credit-money Shapes the Economy*, M.E. Sharpe, Londres

Hikino, Takashi y Alice Amsden, (1995). "La industrialización tardía en perspectiva histórica", en: *Desarrollo Económico* 35, abril-junio.

Hirschman, Albert, (1961), *La estrategia del desarrollo económico*, Fondo de Cultura Económica, México.

IMF,(1995). *World Economic Outlook*, Washington, D. C., octubre.

INEGI,(1993). *Indicadores de competitividad de la economía mexicana*, no. 2, México.

_____, (1995). *Sistema de cuentas nacionales de México*, México.

_____, (1996). *Cuaderno de información oportuna*, enero, México.

_____, (1996a). *Estadísticas del comercio exterior de México*, México.

_____, (1996b). *Base de datos*, actualización agosto, México.

Kiguel, Miguel y Nissan Leviatan, (1992). "When do Heterodox Stabilization Program Work", en *The World Bank Research Observer*, Vol. 7, no.1, enero.

Kornai, Janos,(1990). *The Road to a Free Economy*, Norton, Londres.

Krueger, Anne,(1974). "The Political Economy of the Rent-Seeking Society", en *American Economic Review*, vol. 64, no. 3, junio.

_____, (1995). "East Asian Experience and Endogenous Growth Theory", en Takatoshi Ito y Ann Krueger (eds.), *Growth Theories in Light of the East Asian Experience*, The University of Chicago Press, Chicago.

Little, Ian, Tibor Scitowsky y Maurice Scott, (1975). *Industria y comercio en algunos países en desarrollo*, Fondo de Cultura Económica, México.

Lustig, Nora,(1992). *México hacia la reconstrucción de una economía*, Fondo de Cultura Económica, México.

Maddison, Angus,(1995). *Monitoring the World Economy 1820-1992*, OECD, París.

Marglin A. , Stephen y Julet B. Schor, (1990). *The Golden age of capitalism*, Clarendon Press, Oxford.

Márquez, Carlos,(1994). “La competitividad de la industria textil”, en F. Clavijo y J. Casar (Comps.), *La industria mexicana en el mercado mundial*.

Martínez, Gabriel y Guillermo Fáber, (1994). *Desregulación económica (1989-1993)*, Fondo de Cultura Económica, México.

Mattar Márquez, Jorge, (1994). “La competitividad de la industria química”, F. Clavijo y J. Casar (comps.), *La industria mexicana en el mercado mundial...*

McKinnon, Ronald(1993). “Gradual Versus Rapid Liberalization in Socialist Economies: The Problem of Macroeconomic Control”. En *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*.

_____, (1973). *Money and Capital in Economic Development*, Brookings Institution, Washington, D. C.

Meller, Patricio,(1992). “Ajuste y reforma económica en América Latina: problemas y experiencias recientes”, *Pensamiento Iberoamericano* no. 22.23 (t.2).

Moguel, Julio,(1988). “El desarrollo capitalista del sector agropecuario en el periodo 1950-1970. En: *Historia de la Cuestión Agraria* 7, Siglo Veintiuno Editores, México.

Nacional Financiera,(1995). *Red de apoyos públicos y privados hacia la competitividad de las PYMES*, México.

- _____, (1996). *El mercado de valores*, junio de 1996.
- Naciones Unidas**, (1995). *Estudio económico y social mundial 1995*, Nueva York.
- Nove, Alec**,(1992) "Some Thoughts on Plan and Market" en Louis Putterman y D. Rueschmeyer (eds.), *State and Market in Development, Synergy or Rivalry?*, Lynne Rienner Publisher, Boulder.
- OECD**,(1992). *Economic Surveys, Japan 1991/1992*, París.
- _____, (1992a). *Estudios económicos, México 1991/1992*, París.
- _____, (1995). *Privatization and Capital Markets Countries*, París.
- _____, (1995a). *Economic Surveys 1994-1995*, Mexico, París.
- _____, (1995b) *Economic Surveys 1994-1995*, París.
- _____, (1996). *Economics Indicators*, París.
- Olson, Mancur**, (1982). *The rise and Decline of Nations*, Yale University Press, New Haven.
- Oman, Charles**,(1994). *Globalisation and Regionalisation: The Challenge for Developing Countries*, OECD, París.
- Orme, William A.**,(1993). *Continental Shift. Free Trade and the New North America*, The Washington Post Company, Washington, D. C.
- Ortiz, Guillermo**,(1992). "México después de la crisis de la deuda, hacia un crecimiento sostenible con estabilidad de precios", en C.

Bazdresch, N. Bucay, S. Loaeza y N. Lustig (comps.), *México auge crisis y ajuste*.

_____, (1994). *La reforma financiera y la desincorporación bancaria*, Fondo de Cultura Económica, México.

Peñaloza Webb, Miguel, (1995). *La Conformación de una nueva banca*, McGraw Hill, México.

Pérez, Carlota, (1996). “La modernización industrial en América latina y la herencia de la sustitución de importaciones”, *Comercio Exterior*, mayo.

Pérez, Wilson,(1990). *Foreign Direct Investment and Industrial Development in México*, OCDE, París.

Perkins, Dwight,(1992). “El enfoque gradual de las reformas de mercado en China”, en *Pensamiento Iberoamericano*, No. 22-23, enero-diciembre.

Poder Ejecutivo Federal, (1995). *Informes sobre la situación económica, las finanzas públicas y la deuda pública*, cuarto trimestre de 1995. México.

_____, (1996). *Criterios generales de política económica para 1996*, México.

_____, (1996a). *Segundo informe de gobierno de Ernesto Zedillo*, anexo, México.

Porter, Michael, (1991), *La ventaja competitiva de las naciones*, Vergara, Argentina.

Ramos, Joseph,1993, “Crecimiento, crisis y viraje estratégico”, *Revista de la CEPAL*, agosto.

Ramírez de la O, Rogelio, (1994). “El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica desde una perspectiva mexicana”, en Steven Glo-

berman y Michael Walker (Comps.), *el TLC un enfoque trinacional*, Fondo de Cultura Económica, México.

Rivera Rios, Miguel Angel, (1986). *Crisis y reorganización del capitalismo mexicano*, Era, México.

_____, (1992). *El nuevo capitalismo mexicano*, Era, México.

_____, (1994), "El estado de la economía al inicio del gobierno de Zedillo", en *El Cotidiano* 66, diciembre de 1994.

_____, (1996), "La nueva crisis de la economía mexicana, 1994-1995", *Investigación Económica* no. 216, abril-junio de 1996.

México Service (1993), 6 de agosto.

_____, (1993), 15 de marzo.

Rubio, Blanca,(1988). "Estructura de la producción agropecuaria y cultivos básicos". En: *Historia de la Cuestión Agraria 7*, Siglo Veintiuno Editores, México.

Ruiz Durán, Clemente. (1995). *Economía de la pequeña empresa*, Ariel Divulgación, México.

Sachs, Jeffrey, Aaron Tornell y Andrés Velasco, (1995). The Collapse of the Mexican Peso. What Have We Learned?, *NBER Working Paper*, junio.

SHCP, (1996), *Comportamiento de la economía mexicana, enero-marzo*, México.

Shonfield, Andrew,1984. *Naturaleza y alcances de la economía mixta*, Fondo de Cultura Económica, México.

Stiglitz, Joseph,(1993). "The Role of the State in Financial Markets", *Proceedings of the World Bank, Annual Conference on Development Economics*.

Sunkel Osvaldo y Gustavo Zuleta, (1990). "Neoestructuralismo versus neoliberalismo en los años noventa", en *Revista de la Cepal*, no. 42, diciembre.

Swary, Itzhak y Barry Topf, (1993). *La desregulación financiera global*, Fondo de Cultura Económica, México.

Télez Kuenzler, Luis, (1994). *La modernización del sector agropecuario y forestal*, Fondo de la Cultura Económica, México.

Ten Kate, Adrian,(1992). "El ajuste estructural de México, dos historias diferentes", en *Pensamiento Iberoamericano* 21, enero-junio.

_____, y **Fernando de Mateo** (1989). "Apertura comercial y estructura de la protección en México, un análisis de la relación entre ambas". En: *Comercio Exterior*, junio.

The Economist,(1993). "Third-World Finance", 5 de septiembre.

_____, (1995). "A survey of the World Economy", 7 de octubre.

Toye, John,(1994). "¿Hay una nueva economía política del desarrollo? En: Christopher Colclough y J. Manor (eds.), *¿Estados o mercados? El neoliberalismo y el debate sobre las políticas de desarrollo*.

Vargas Mendoza, José, (1994). "El reendeudamiento externo de México, 1988-1994", en: A. Dabat (coord.), *México y la globalización*.

Vickers, John y George Yarrow, (1991). *Un análisis económico de la privatización*,Fondo de Cultura Económica. México.

Wade, Robert,(1990). "East Asean and the New-Liberal World", *New Left Review*, No. 217, mayo-junio.

_____, (1996) *Governing the Market: Economic Theory and the Role of the Government in East Asian Industrialization*. Princeton, N. J.

Warman, José,(1994). "La Competitividad de la industria electrónica: situación y perspectivas", en: Fernando Clavijo y José Casar (comps.),*La Industria mexicana en el mercado mundial*.

Westphal, Harry,(1978). "The Republic of Korea's Experience with Export led Development", en: *World Development*, no. 6.

Williamson, John,(1990). "What Washington Means by Policy Reform", en *Latin American Adjustment: How Much Has Happend?*,Institute for Internacional Economics, Washington, D. C.

_____, (1994). "In Search of a Manual for Technopols", en J. Williamson (ed.), *The Political Economy of Policy Reform*, Institute for International Economics, Washington, D.C.

World Bank,(1991). *Informe sobre el desarrollo mundial 1991*, Oxford University Press, Washington, D.C.

_____, (1993). *The East Asian Miracle*, Oxford University Press, Washington, D.C.

_____, (1994). *World Debt Tables 1994-95* vol.1, Washington, D.C.

_____, (1995). *World Debt tables 1995-1996*, Vol. 1, Washington, D.C.

ANEXO ESTADÍSTICO

CUADRO 1
EVOLUCION DEL PIB Y DE ALGUNOS GRUPOS SELECCIONADOS DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA,
EN EL SECTOR MANUFACTURERO
(Miles de nuevos pesos, a precios constantes de 1980)

	1980	%	1990	%	1993	%	TMCA*	
							1990/80'	1993/90'
PIB MANUFACTURERO	988900	100.0	1E+06	100.0	1E+06	100.0	2.0	1.8
PIB GRUPO								
241 Fibras blandas para hilados	2930	0.3	3649	0.3	3313	0.3	2.2	-3.2
242 Hilos e hilados	2866	0.3	2429	0.2	2275	0.2	-1.6	-2.2
243 Hil. y tej. fibras blandas	34487	3.5	32247	2.7	26568	2.1	-0.7	-6.3
270 Artículos de punto	14203	1.4	19296	1.6	18633	1.5	3.1	-1.2
271 Ropa interior y exterior	28952	2.9	24058	2.0	24404	1.9	-1.8	0.5
280 Cuero y piel	5124	0.5	4690	0.4	5419	0.4	-0.9	4.9
281 Calz. y otros de cuero	22384	2.3	17348	1.4	15814	1.2	-2.5	-3.0
300 Muebles y colchones	18873	1.9	17260	1.4	17390	1.4	-0.9	0.3
310 Pastas de cel. y papel	17438	1.8	25937	2.2	23507	1.8	4.1	-3.2
352 Prod. químicos básicos	4991	0.5	10664	0.9	11546	0.9	7.9	2.7
PIB GRUPO								
401 Pint., barnices y lacas	4820	0.5	6796	0.6	7635	0.6	3.5	4.0
410 Llantas y cámaras	11835	1.2	14119	1.2	12498	1.0	1.8	-4.0
420 Envases y laminados	7931	0.8	12196	1.0	13376	1.1	4.4	3.1
460 Fund. y laminación prim.	11580	1.2	13631	1.1	13676	1.1	1.6	0.1
461 Laminación secundaria	26190	2.6	31952	2.7	35009	2.8	2.0	3.1
462 Tubos y postes	9471	1.0	10478	0.9	9678	0.8	1.0	-2.6
510 Maq. e implementos agríc.	5274	0.5	3003	0.2	2277	0.2	-5.5	-8.8
517 Máquinas de coser	1778	0.2	1056	0.1	914	0.1	-5.1	-4.7
520 Motores eléctricos	8674	0.9	10939	0.9	10370	0.8	2.3	-1.8
521 Maq. y equipo ind.	5658	0.6	4891	0.4	5758	0.5	-1.4	5.6
540 Radios, televisores, etc.	6248	0.6	4467	0.4	3277	0.3	-3.3	-9.8
541 Discos y cintas	4540	0.5	5549	0.5	6206	0.5	2.0	3.8
571 Motores y accesorios	23608	2.4	34965	2.9	37518	3.0	4.0	2.4

FUENTE: SCNM-INEGI, series 1980-1986 y 1990-1993

NOTA: * Tasa media de crecimiento anual.

CUADRO 2a
PRODUCTO INTERNO BRUTO POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA; 1980-1993
(Millones de nuevos pesos, a precios constantes de 1980)

TIPO DE ACTIVIDAD ECONOMICA.	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
INDUSTRIA MANUFACTURERA.	989	1053	1024	944	991	1050	990	1026	1059	1135	1204	1252	1281	1271
DIVISION I	243	254	265	262	265	275	274	276	277	298	307	323	334	337
Carnes y lácteos.	40	42	45	44	45	46	47	45	44	47	50	54	59	60
Preparación de frutas y legumbres.	6	6	7	6	6	7	7	8	7	9	10	10	11	11
Molienda de trigo.	24	26	27	27	28	27	26	26	27	28	28	27	27	27
Molienda de nixtamal.	24	25	27	28	29	30	30	30	31	32	32	32	32	33
Beneficio y molienda de café	10	11	11	12	12	11	12	12	12	13	12	12	12	11
Azúcar.	20	20	20	24	24	25	29	30	27	26	24	28	27	31
Aceites y grasas comestibles.	12	13	14	14	15	16	13	15	15	15	15	17	17	18
Alimentos para animales.	7	8	7	7	7	6	6	5	5	5	5	6	6	6
Otros productos alimenticios.	28	29	30	27	27	30	32	31	32	36	38	40	42	42
Bebidas alcohólicas.	14	15	16	18	18	17	16	17	16	19	22	25	25	21
Cerveza y malta.	21	22	22	18	18	20	20	22	23	26	28	28	30	32
Refrescos y aguas gaseosas	23	24	25	24	23	25	24	23	25	29	29	30	31	32
Tabaco.	14	14	15	13	14	14	13	13	13	14	14	14	14	13
DIVISION II	136	144	137	130	131	134	127	122	122	127	130	125	121	115
Hilados y tejidos de fibras blandas.	42	44	40	39	40	42	39	39	40	41	40	36	33	32
Hilados y tejidos de fibras duras.	6	6	6	6	5	5	5	5	5	5	4	2	1	1
Otras industrias textiles	14	15	14	14	14	15	14	14	14	16	17	18	17	16
Prendas de vestir.	44	46	44	43	43	43	40	39	39	40	45	46	47	44
Cuero y calzado.	30	33	33	28	29	30	29	25	24	25	25	24	23	21
DIVISION III	42	42	41	38	40	40	39	41	40	40	39	39	39	38
Aserraderos, triplay y tableros.	17	17	17	16	17	18	16	18	17	16	16	15	15	14
Otros productos de madera y corcho.	25	25	25	22	23	22	22	24	23	24	24	24	24	24
DIVISION IV	54	57	57	53	56	61	59	60	62	67	70	69	70	67
Papel y cartón.	30	30	31	30	32	35	34	35	36	38	40	38	38	37
Imprentas y editoriales.	24	27	26	23	24	26	25	25	26	28	30	30	31	30

CUADRO 2b
PRODUCTO INTERNO BRUTO POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA; 1980-1993
(Millones de nuevos pesos, a precios constantes de 1980)

TIPO DE ACTIVIDAD ECONOMICA.	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
DIVISION V	147	161	165	163	174	184	178	188	191	209	220	227	231	226
Petróleo y derivados.	17	19	18	18	19	19	19	20	20	21	22	23	22	22
Petroquímica básica.	6	7	8	10	10	10	12	14	15	17	20	20	21	20
Química básica.	12	12	13	14	15	16	15	16	16	17	18	19	20	20
Abonos y fertilizantes.	3	3	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	3	3
Resinas sintéticas y fibras artificiales.	16	17	16	18	20	21	21	24	25	25	25	26	28	26
Productos farmacéuticos.	20	21	22	23	23	23	21	21	21	25	25	26	26	27
Jabones, detergentes y cosméticos	18	20	22	21	22	23	22	24	24	28	30	31	32	31
Otros productos químicos.	22	24	23	21	23	25	24	25	25	26	29	31	30	29
Productos de hule.	17	17	19	17	19	21	18	19	20	21	21	22	22	20
Artículos de plástico.	18	21	21	18	20	22	21	21	22	24	25	25	27	28
DIVISION VI	69	71	69	64	68	73	68	75	73	77	82	84	89	90
Vidrio y productos de vidrio.	15	13	12	12	12	13	12	14	14	15	17	18	18	18
Cemento.	12	13	14	12	14	15	15	17	17	17	18	19	20	21
Produc. a base de produc. no metálicos.	43	45	44	40	42	45	41	44	43	44	47	48	51	52
DIVISION VII	61	64	58	54	61	61	57	63	67	68	74	71	71	75
Industrias básicas de hierro y acero.	47	49	45	43	48	48	44	47	50	51	56	54	55	58
Ind. básicas de metales no ferrosos.	14	14	12	12	13	13	13	16	17	17	18	17	17	16
DIVISION VIII	211	231	203	157	172	194	165	177	200	222	252	283	293	292
Muebles metálicos.	6	6	5	4	4	5	4	4	4	5	6	6	6	5
Productos metálicos estructurales.	8	9	9	7	7	8	7	6	6	7	8	9	9	9
Otros produc. metálicos excepto maq.	31	32	31	27	27	29	27	28	28	30	33	33	33	33
Máquinaria y equipos no eléctricos.	37	40	33	25	26	29	25	25	30	32	35	37	36	41
Máquinaria y aparatos eléctricos.	14	16	14	10	11	13	12	13	13	14	16	17	18	16
Aparatos electro domésticos.	11	11	11	8	6	7	7	6	6	7	7	8	9	8
Equipos y aparatos electrónicos	20	20	17	15	16	17	16	17	18	20	23	23	25	25
Equipos y aparatos eléctricos.	10	11	10	9	10	11	10	11	10	12	13	13	14	15
Automóviles.	37	45	34	20	27	35	25	32	42	52	67	86	96	94
Carr., motores y accesorios para autom.	27	30	26	22	27	33	25	27	32	36	37	42	42	40
Equipo y material de transporte.	10	11	11	9	9	9	8	9	9	8	8	8	6	6
DIVISION IX	26	29	28	23	25	27	24	24	25	27	30	30	32	32
Otras industrias manufactureras.	26	29	28	23	25	27	24	24	25	27	30	30	32	32

FUENTE: SCNM-INEGI, series 1980-1986, 1987-1990, 1988-1991 y 1990-1993.

CUADRO 3a
PRODUCTO INTERNO BRUTO POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA; 1980-1993
(Millones de nuevos pesos, a precios constantes de 1980)
(ESTRUCTURA PORCENTUAL)

TIPO DE ACTIVIDAD ECONOMICA	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
INDUSTRIA MANUFACTURERA.	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
DIVISION I	24.6	24.1	25.9	27.7	26.8	26.2	27.6	26.9	26.2	26.3	25.5	25.8	26.1	26.5
11 Carnes y lácteos.	4.0	4.0	4.4	4.7	4.6	4.4	4.7	4.4	4.2	4.1	4.1	4.3	4.6	4.7
12 Preparación de frutas y legumbres.	0.6	0.5	0.7	0.7	0.6	0.7	0.7	0.8	0.7	0.8	0.9	0.8	0.9	0.9
13 Molienda de trigo.	2.5	2.4	2.6	2.9	2.8	2.6	2.6	2.6	2.5	2.4	2.3	2.2	2.1	2.1
14 Molienda de nixtamal.	2.4	2.4	2.6	3.0	2.9	2.8	3.0	2.9	2.9	2.8	2.7	2.5	2.5	2.6
15 Beneficio y molienda de café	1.0	1.0	1.1	1.2	1.2	1.1	1.2	1.2	1.2	1.1	1.0	1.0	0.9	0.8
16 Azúcar.	2.0	1.9	2.0	2.5	2.4	2.4	2.9	2.9	2.5	2.3	2.0	2.2	2.1	2.4
17 Aceites y grasas comestibles.	1.2	1.2	1.4	1.5	1.5	1.5	1.4	1.4	1.4	1.3	1.3	1.3	1.4	1.4
18 Alimentos para animales.	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.6	0.6	0.5	0.5	0.5	0.4	0.4	0.4	0.4
19 Otros productos alimenticios.	2.8	2.7	3.0	2.9	2.7	2.9	3.2	3.0	3.0	3.2	3.2	3.2	3.3	3.3
20 Bebidas alcohólicas.	1.5	1.4	1.5	1.9	1.8	1.6	1.6	1.5	1.7	1.8	2.0	1.9	1.7	1.7
21 Cerveza y malta.	2.1	2.1	2.1	1.9	1.9	1.9	2.1	2.2	2.1	2.3	2.3	2.2	2.4	2.5
22 Refrescos y aguas gaseosas	2.3	2.3	2.4	2.5	2.3	2.3	2.4	2.2	2.3	2.6	2.5	2.4	2.4	2.5
23 Tabaco.	1.5	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.3	1.2	1.2	1.2	1.1	1.1	1.0
DIVISION II	13.8	13.7	13.4	13.7	13.2	12.8	12.8	11.8	11.6	11.1	10.8	10.0	9.4	9.0
24 Hilados y tejidos de fibras blandas.	4.3	4.2	3.9	4.2	4.0	4.0	3.9	3.8	3.8	3.6	3.3	2.9	2.6	2.5
25 Hilados y tejidos de fibras duras.	0.6	0.6	0.6	0.6	0.5	0.4	0.5	0.5	0.5	0.4	0.3	0.1	0.1	0.1
26 Otras industrias textiles	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.3	1.3
27 Prendas de vestir.	4.5	4.4	4.3	4.6	4.3	4.1	4.1	3.8	3.7	3.6	3.7	3.7	3.6	3.5
28 Cuero y calzado.	3.0	3.1	3.2	2.9	3.0	2.9	2.9	2.4	2.3	2.2	2.0	1.9	1.8	1.7
DIVISION III	4.3	4.0	4.0	4.1	4.0	3.8	3.9	4.0	3.8	2.5	3.3	3.2	3.1	3.0
29 Aserraderos, triplay y tableros.	1.7	1.6	1.6	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.6	1.7	1.3	1.2	1.2	1.1
30 Otros productos de madera y corcho.	2.6	2.4	2.4	2.4	2.3	2.1	2.3	2.3	2.2	2.1	2.0	1.9	1.9	1.9
DIVISION IV	5.5	5.4	5.6	5.6	5.7	5.8	5.9	5.8	5.9	5.9	5.8	5.5	5.4	5.3
31 Papel y cartón.	3.0	2.9	3.0	3.2	3.3	3.3	3.4	3.4	3.4	3.4	3.3	3.1	3.0	2.9
32 Imprentas y editoriales.	2.5	2.5	2.6	2.4	2.4	2.5	2.5	2.4	2.5	2.5	2.5	2.4	2.4	2.4

CUADRO 3b
PRODUCTO INTERNO BRUTO POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA; 1980-1993
(Millones de nuevos pesos, a precios constantes de 1980)
(ESTRUCTURA PORCENTUAL)

TIPO DE ACTIVIDAD ECONOMICA.	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
DIVISION V	14.9	15.3	16.2	17.3	17.6	17.5	17.9	18.3	18.1	18.4	18.3	18.1	18.1	17.8
33 Petróleo y derivados.	1.7	1.8	1.8	1.9	1.9	1.9	2.0	2.0	1.9	1.8	1.8	1.8	1.7	1.8
34 Petroquímica básica.	0.6	0.7	0.8	1.0	1.0	1.0	1.2	1.4	1.4	1.5	1.7	1.6	1.7	1.6
35 Química básica.	1.2	1.2	1.3	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.6	1.5	1.5	1.5	1.6	1.6
36 Abonos y fertilizantes.	0.3	0.3	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.5	0.4	0.4	0.4	0.4	0.3	0.3
37 Resinas sintéticas y fibras art.	1.6	1.6	1.6	1.9	2.0	2.0	2.1	2.3	2.3	2.2	2.1	2.1	2.2	2.0
38 Productos farmacéuticos.	2.0	2.0	2.1	2.4	2.3	2.2	2.1	2.0	2.0	2.2	2.1	2.1	2.1	2.1
39 Jabones, detergentes y cosméticos	1.8	1.9	2.1	2.2	2.2	2.1	2.3	2.4	2.2	2.5	2.5	2.5	2.5	2.4
40 Otros productos químicos.	2.2	2.3	2.2	2.2	2.4	2.4	2.5	2.4	2.3	2.3	2.4	2.4	2.3	2.3
41 Productos de hule.	1.8	1.6	1.8	1.8	1.9	2.0	1.8	1.8	1.8	1.8	1.7	1.7	1.8	1.6
42 Artículos de plásticos.	1.8	2.0	2.0	1.9	2.0	2.0	2.1	2.1	2.1	2.1	2.0	2.0	2.1	2.2
DIVISION VI	7.0	6.8	6.8	6.8	6.8	6.9	6.9	7.3	6.9	6.8	6.8	6.7	6.9	7.1
43 Vidrio y productos de vidrio.	1.5	1.3	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.3	1.3	1.3	1.4	1.4	1.4	1.4
44 Cemento.	1.2	1.2	1.4	1.3	1.4	1.4	1.5	1.7	1.6	1.5	1.5	1.5	1.6	1.6
45 Produc. a base de produc. no metálicos.	4.3	4.3	4.3	4.2	4.2	4.3	4.2	4.3	4.0	3.9	3.9	3.8	4.0	4.1
DIVISION VII	6.1	6.1	5.7	5.8	6.1	5.8	5.8	6.2	6.3	6.0	6.1	5.7	5.6	5.9
46 Industrias básicas de hierro y acero.	4.8	4.7	4.4	4.5	4.8	4.6	4.5	4.6	4.7	4.5	4.7	4.3	4.3	4.6
47 Ind. básicas de metales no ferrosos.	1.4	1.4	1.2	1.2	1.3	1.3	1.3	1.6	1.6	1.5	1.5	1.4	1.3	1.3
DIVISION VIII	21.3	21.9	19.8	16.7	17.3	18.5	16.6	17.3	18.9	19.6	20.9	22.6	22.9	22.9
48 Muebles metálicos.	0.6	0.6	0.5	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.5	0.5	0.4	0.4
49 Productos metálicos estructurales.	0.8	0.9	0.9	0.8	0.7	0.7	0.7	0.6	0.6	0.6	0.7	0.7	0.7	0.7
50 Otros produc. metálicos exeplo maq.	3.2	3.0	3.1	2.8	2.8	2.7	2.7	2.7	2.6	2.7	2.7	2.7	2.6	2.6
51 Maquinaria y equipos no eléctricos.	3.8	3.8	3.3	2.7	2.6	2.8	2.5	2.4	2.9	2.8	2.9	3.0	2.8	3.2
52 Maquinaria y aparatos eléctricos.	1.4	1.5	1.3	1.1	1.1	1.2	1.2	1.2	1.2	1.3	1.3	1.4	1.4	1.3
53 Aparatos electro domésticos.	1.1	1.1	1.1	0.9	0.6	0.7	0.7	0.6	0.6	0.6	0.6	0.7	0.7	0.6
54 Equipos y aparatos electrónicos	2.0	1.9	1.7	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.7	1.8	1.9	1.8	2.0	1.9
55 Equipos y aparatos eléctricos.	1.0	1.0	1.0	0.9	1.0	1.0	1.0	1.1	1.0	1.0	1.0	1.1	1.1	1.2
56 Automóviles.	3.7	4.2	3.3	2.2	2.7	3.3	2.6	3.1	4.0	4.6	5.6	6.8	7.5	7.4
57 Carr., motores y accesorios para autom.	2.7	2.9	2.5	2.4	2.8	3.1	2.6	2.6	3.0	3.2	3.1	3.4	3.3	3.1
58 Equipo y material de transporte.	1.0	1.0	1.1	1.0	0.9	0.8	0.8	0.9	0.9	0.7	0.7	0.6	0.5	0.5
DIVISION IX	2.6	2.7	2.7	2.4	2.5	2.6	2.5	2.4	2.4	2.4	2.5	2.4	2.5	2.5
59 Otras industrias manufactureras.	2.6	2.7	2.7	2.4	2.5	2.6	2.5	2.4	2.4	2.4	2.5	2.4	2.5	2.5

FUENTE: Estimaciones propias a partir de SCNM-INEGI, series 1980-1986, 1987-1990, 1988-1991 y 1990-1993.

PRODUCTO INTERNO BRUTO POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA; 1980-1993
(Millones de nuevos pesos, a precios constantes de 1980)
(TASA DE CRECIMIENTO)

TIPO DE ACTIVIDAD ECONOMICA.	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
INDUSTRIA MANUFACTURERA.	5.8	6.4	-2.7	-7.8	5.0	6.0	-5.7	3.6	3.2	7.2	6.1	4.0	2.3	-0.8
DIVISION I	4.8	4.3	4.5	-1.3	1.5	3.8	-0.6	1.0	0.2	7.7	3.1	5.1	3.4	0.8
11 Carnes y lácteos.	1.9	6.5	6.5	-1.4	2.6	2.2	0.8	-3.8	-1.4	5.6	6.0	9.5	8.9	1.2
12 Preparación de frutas y legumbres.	-0.7	-8.1	21.2	-4.3	-6.1	12.4	4.8	10.5	-6.2	21.3	15.3	0.1	9.5	-0.3
13 Molienda de trigo.	5.5	5.5	4.4	0.9	3.4	-1.8	-6.2	2.8	1.4	3.7	-1.7	-1.6	0.1	0.0
14 Molienda de nixtamal.	5.8	4.9	5.9	4.8	3.0	3.1	-0.9	1.8	2.0	3.1	2.3	-2.6	2.4	2.6
15 Beneficio y molienda de café	6.9	9.3	2.5	3.0	0.6	-3.6	4.0	1.8	4.6	3.0	-3.3	0.6	0.1	-11.3
16 Azúcar.	-9.1	-0.9	2.1	18.5	0.5	4.7	14.1	3.6	-10.5	-2.6	-8.9	18.0	-2.6	13.4
17 Aceites y grasas comestibles.	16.8	8.4	6.9	0.9	6.8	6.0	-15.8	9.1	1.2	2.0	2.1	9.7	2.6	3.0
18 Alimentos para animales.	9.9	10.1	-2.4	-4.3	-4.6	-4.9	-7.3	-15.4	-0.3	5.6	-1.7	6.2	3.2	-0.7
19 Otros productos alimenticios.	9.3	3.6	5.5	-10.4	-0.0	11.0	4.8	-2.6	5.1	12.1	6.1	3.8	5.8	-0.9
20 Bebidas alcohólicas.	11.1	1.4	8.1	12.8	-1.7	-1.9	-1.8	5.9	-1.8	14.8	16.2	14.8	-1.1	-13.8
21 Cerveza y malta.	7.4	7.0	-2.7	-18.4	4.0	7.4	3.5	7.3	3.2	13.9	6.7	2.4	7.3	4.8
22 Refrescos y aguas gaseosas	5.0	3.4	4.4	-5.2	-2.9	7.4	-3.9	-2.8	7.1	18.3	1.3	2.2	1.9	4.9
23 Tabaco.	3.5	-0.6	2.3	-12.6	5.9	6.3	-6.7	-0.5	-3.5	7.8	1.5	-0.1	-1.3	-6.4
DIVISION II	2.2	5.7	-4.8	-5.5	1.0	2.6	-5.2	-4.4	0.8	3.3	2.9	-3.7	-3.7	-4.8
24 Hilados y tejidos de fibras blandas.	-0.1	4.0	-8.5	-1.8	1.1	4.7	-6.8	0.6	2.5	1.4	-1.6	-9.1	-1.7	-2.6
25 Hilados y tejidos de fibras duras.	2.8	1.1	1.6	-7.6	-11.3	-10.4	-14.4	-5.4	-2.4	0.9	-18.7	-53.4	-42.2	-26.9
26 Otras industrias textiles	6.5	5.5	-5.1	-3.4	0.7	6.9	-3.4	-1.8	3.6	8.3	8.9	3.3	-3.5	-4.3
27 Prendas de vestir.	3.5	5.1	-5.3	-2.3	-0.5	-0.4	-5.8	-3.7	0.6	3.3	10.5	2.5	1.8	-4.9
28 Cuero y calzado.	1.5	10.1	-0.1	-14.8	5.7	3.1	5.9	-13.4	2.5	3.9	-2.0	-3.0	-3.5	-7.2
DIVISION III	6.1	-0.6	-1.2	-7.3	3.3	1.4	-3.5	6.6	-2.4	-1.6	-1.1	0.6	-0.5	-3.9
29 Aserraderos, triplay y tableros.	4.9	-1.7	0.8	-3.5	6.1	5.2	-9.4	8.1	-3.9	-5.3	-3.1	-2.7	0.3	-10.8
30 Otros productos de madera y corcho.	7.0	0.1	-2.5	-9.7	1.4	-1.6	1.2	5.4	-1.3	1.1	0.3	2.8	-1.0	0.4
DIVISION IV	11.1	5.1	0.7	-7.3	5.6	8.8	-3.4	1.8	4.1	7.0	4.4	-1.3	1.2	-3.3
31 Papel y cartón.	10.5	2.5	2.1	-2.1	6.9	6.9	-2.1	3.4	2.8	6.6	3.0	-3.1	-0.2	-0.8
32 Imprentas y editoriales.	11.9	8.4	-1.0	-13.6	3.8	11.4	-5.1	0.5	5.9	7.6	6.3	1.1	3.1	-2.6

CUADRO 4b
PRODUCTO INTERNO BRUTO POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA; 1980-1993
(Millones de nuevos pesos, a precios constantes de 1980)
(TASA DE CRECIMIENTO)

TIPO DE ACTIVIDAD ECONOMICA.	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
DIVISION V	9.7	9.6	2.5	-1.6	6.9	5.8	-3.5	5.6	2.0	9.3	5.2	3.0	2.1	-2.3
33 Petróleo y derivados.	11.8	9.7	-3.8	-2.4	4.9	4.2	-0.5	3.5	-0.9	4.5	6.9	1.6	-1.3	1.0
34 Petroquímica básica.	9.4	18.7	14.5	25.2	0.2	4.0	15.6	16.7	6.4	18.6	15.7	0.6	4.7	-6.2
35 Química básica.	8.1	7.2	6.3	5.2	7.0	5.2	-3.8	5.0	4.1	4.1	4.5	4.7	5.9	-0.3
36 Abonos y fertilizantes.	6.9	19.7	36.6	-10.8	7.9	10.1	-6.3	17.7	-4.5	9.3	-2.8	-2.7	-2.9	-2.5
37 Resinas sintéticas y fibras art.	9.1	5.0	-1.8	10.4	10.9	6.5	-2.1	14.2	3.9	0.4	2.4	7.3	6.9	-7.4
38 Productos farmacéuticos.	3.5	8.4	1.5	5.5	0.1	2.7	-10.2	-0.9	2	16.9	2.1	3.5	0.3	2.1
39 Jabones, detergentes y cosméticos	7.0	14.7	6.6	-2.8	5.0	1.9	-0.1	7.7	-2.8	20.8	5.4	3.0	2.3	-2.9
40 Otros productos químicos.	6.9	10.1	-3.7	-7.5	10.9	6.7	-3.1	1.4	0.7	6.7	8.2	6.6	-2.7	-1.5
41 Productos de hule.	16.0	-1.2	9.4	9.5	10.4	9.7	-13.8	4.5	5.0	4.9	2.5	3.5	3.1	-10.5
42 Artículos de plástico.	17.9	17.2	-1.2	-15.8	11.6	10.1	-2.9	1.2	4.3	8.1	3.0	0.6	7.6	4.1
DIVISION VI	8.1	4.9	-9.3	-6.2	11.6	1.1	-6.8	11.1	5.2	2.5	8.1	-9.3	-0.0	4.9
43 Vidrio y productos de vidrio.	9.3	4.4	-7.9	-5.8	12.2	-0.3	-7.7	6.4	6.0	2.2	9.9	-3.2	0.6	6.9
44 Cemento.	8.0	6.7	-13.9	-7.5	9.4	6.2	-3.9	27.4	2.9	3.2	2.9	-5.0	-2.1	-1.4
45 Producc. a base de produc. no metálicos.	7.7	5.7	-3.1	-8.6	5.2	7.0	-8.3	6.3	-2.5	4.0	6.9	0.6	6.4	2.0
DIVISION VII	3.5	4.9	-9.3	-6.2	11.6	1.1	-6.8	11.1	5.2	2.5	8.1	-3.6	-0.0	4.9
46 Industrias básicas de hierro y acero.	3.3	4.4	-7.9	-5.8	12.2	-0.3	-7.7	6.4	6.0	2.8	9.9	3.2	0.6	6.9
47 Ind. básicas de metales no ferrosos.	4.5	6.7	-13.9	-7.5	9.4	6.2	-3.9	27.4	2.9	3.2	2.9	-5.0	-2.1	-1.4
DIVISION VIII	9.6	9.7	-12.3	-22.4	9.1	13.2	-15.2	7.6	13.0	11.1	13.1	12.3	3.5	-0.6
48 Metales metálicos.	0.2	6.6	-13.8	-30.4	3.9	15.9	-12.8	8.6	-7.6	22.0	24.3	3.2	-10.0	-6.3
49 Productos metálicos estructurales.	11.1	8.8	0.9	-2.0	0.4	5.2	-9.0	-9.1	-2.8	8.3	16.3	17.5	-5.1	2.7
50 Otros produc. metálicos excepto maq.	5.2	1.9	-1.7	14.4	1.7	4.8	-7.1	5.2	-0.6	9.4	8.4	1.2	-0.8	-0.3
51 Maquinaria y equipos no eléctricos.	8.3	7.1	-16.4	-23.4	2.1	12.4	-15.8	-0.3	24.2	3.8	9.1	7.4	-3.6	13.6
52 Maquinaria y aparatos eléctricos.	13.8	8.6	-12.1	-23.2	8.2	14.7	-8.7	6	4.7	9.3	9.7	8.9	2.9	-9.0
53 Aparatos electro domésticos.	13.4	7.7	-4.9	-25.7	-22.9	11.8	-6.3	-5	3.6	2.4	9.9	14.2	6.8	-6.4
54 Equipos y aparatos electrónicos	4.3	2.3	-13.3	-15.7	9.1	3.7	-5.8	6.1	8.0	12.8	11.6	0.5	10.5	-1.9
55 Equipos y aparatos cíctricos.	15.8	10.2	-4.9	-18.2	15.0	10.8	-12.0	13.6	-3.1	12.7	6.1	7.1	1.9	9.0
56 Automóviles.	14.2	21.1	-23.4	-40.2	31.0	30.4	-27.2	24.6	32.8	22.9	30.4	26.89	11.9	-1.9
57 Carr., motores y accesorios para autom.	10.5	13.5	-14.7	-13.2	22.8	19.3	-22.3	4.5	20.7	13.2	1.5	15	-0.2	-5.8
58 Equipo y material de transporte.	11.3	17.5	-0.5	-16.0	1.0	-4.6	-9.9	18.2	0.3	-19.4	7.3	-6.6	-15.2	-10.0
DIVISION IX	-19.5	13.1	-3.9	-18.7	11.3	8.3	-10.3	-1.3	4.2	8.0	8.9	19.0	7.1	-0.8
59 Otras industrias manufactureras.	-19.5	13.1	-3.69	-18.7	11.3	8.3	-10.3	-1.3	4.2	8.0	8.9	1.9	7.1	-0.8

FUENTE: Estimaciones propias a partir de SCNM-INEGI, series 1980-1986, 1987-1990, 1988-1991 y 1990-1993.

CUADRO 5a
PRODUCTO INTERNO BRUTO POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA; 1980-1993
(Millones de nuevos pesos, a precios constantes de 1980)

	Tasas medias de crecimiento			Estructura porcentual media		
	1985/80'	1990/85'	1993/90'	1980-85'	1985-90'	1990-93'
IND. MANUFAC.	1.2	2.8	1.1	100.0	100.0	100.0
DIVISION	2.5	2.2	1.8	25.9	26.5	26.0
11	3.2	1.3	3.8	4.4	4.3	4.4
12	2.4	8.7	1.8	0.6	0.8	0.9
13	2.5	0.1	-0.3	2.6	2.5	2.2
14	4.3	1.6	0.5	2.7	2.9	2.6
15	2.8	1.1	-2.2	1.1	1.1	0.9
16	4.7	-1.2	5.4	2.2	2.5	2.2
17	5.8	-0.6	3.0	1.4	1.4	1.4
18	-1.4	-4.1	1.7	0.7	0.5	0.4
19	1.7	5.0	1.7	2.8	3.1	3.3
20	3.6	4.8	-0.4	1.6	1.6	1.9
21	-1.1	6.8	2.9	2.0	2.2	2.4
22	1.3	3.7	1.8	2.4	2.4	2.5
23	0.0	-0.4	-1.6	1.4	1.3	1.1
DIVISION II	-0.3	-0.6	2.5	13.4	11.8	9.8
24	-0.2	-0.8	-4.1	4.1	3.7	2.8
25	-5.5	-2.8	-27.8	0.6	0.4	0.2
26	0.8	3.0	-0.9	1.4	1.4	1.4
27	-0.6	0.8	-0.2	4.4	3.8	3.6
28	0.4	-4.1	-2.8	3.0	2.5	1.9
DIVISION III	-1.0	-0.5	-0.8	4.0	3.6	3.2
29	1.3	-2.9	-2.7	1.7	1.6	1.2
30	-2.6	1.3	0.4	2.4	2.2	1.9
DIVISION IV	2.4	2.7	-0.7	5.6	5.9	5.5
31	3.2	2.7	-1.4	3.1	3.4	3.1
32	1.4	2.7	0.3	2.5	2.5	2.4
DIVISION V	4.6	3.6	0.5	16.5	18.1	18.1
33	2.4	2.6	0.3	1.8	1.9	1.8
34	12.0	14.5	-0.2	0.9	1.4	1.7
35	6.3	2.7	2.0	1.4	1.5	1.6
36	11.6	2.3	-7.6	0.4	0.4	0.4
37	6.1	3.6	0.5	1.8	2.2	2.1
38	3.6	1.6	1.2	2.2	2.1	2.1
39	4.9	5.9	0.5	2.1	2.3	2.5
40	3.0	2.7	0.4	2.3	2.4	2.4
41	3.4	0.3	-0.9	1.8	1.8	1.7
42	3.7	2.7	2.4	2.0	2.1	2.1

CUADRO 5b
PRODUCTO INTERNO BRUTO POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA; 1980-1993
(Millones de nuevos pesos, a precios constantes de 1980)

	Tasas medias de crecimiento			Estructura porcentual media		
	1985/80'	1990/85'	1993/90'	1980-85'	1985-90'	1990-93'
DIVISION VI	1.1	2.3	2.0	6.9	6.9	6.9
43	-2.4	5.0	1.5	1.3	1.3	1.4
44	4.9	3.5	2.9	1.3	1.5	1.6
45	1.1	1.1	1.8	4.3	4.1	4.0
DIVISION VII	0.1	3.8	0.2	5.9	6.0	5.8
46	0.3	3.2	0.8	4.6	4.6	4.5
47	-0.3	6.0	-1.7	1.3	1.5	1.4
DIVISION VIII	-1.6	5.4	2.9	19.3	18.6	22.3
48	-5.1	5.8	-2.7	0.5	0.4	0.5
49	-1.5	0.3	2.8	0.8	0.7	0.7
50	-1.8	2.9	0.0	2.9	2.7	2.7
51	-4.7	3.4	3.3	3.2	2.7	3.0
52	-1.9	4.0	0.4	1.3	1.2	1.4
53	-8.1	0.8	2.7	0.9	0.6	0.7
54	-3.3	6.3	1.8	1.7	1.7	1.9
55	1.8	3.0	3.5	1.0	1.0	1.1
56	-1.1	14.1	6.9	3.2	3.9	6.8
57	4.3	2.4	1.6	2.7	2.9	3.2
58	-2.1	-1.6	-6.5	1.0	0.8	0.6
DIVISION IX	1.3	1.6	1.6	2.6	2.5	2.5
59	1.3	1.6	1.6	2.6	2.5	2.5

FUENTE: Estimaciones propias, a partir de SCNM-INEGI.

CUADRO 6a
PRODUCTO INTERNO BRUTO POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA; 1980-1993
(Millones de nuevos pesos, a precios constantes de 1980)

	Tasas medias de crecimiento		Estructura porcentual media	
	1988/80'	1993/88'	1980-88'	1990-93'
IND. MANUFAC.	0.9	3.7	100.0	100.0
DIVISION I	1.6	4.0	26.2	26.1
11	1.4	6.2	4.4	4.3
12	2.5	8.8	0.7	0.8
13	1.2	0.2	2.6	2.3
14	3.0	1.5	2.8	2.7
15	3.1	-3.1	1.1	1.0
16	3.7	3.0	2.4	2.3
17	2.7	3.8	1.4	1.4
18	-3.8	2.5	0.6	0.4
19	1.9	5.3	2.9	3.2
20	1.6	5.5	1.6	1.8
21	1.0	6.9	2.0	2.3
22	0.8	5.5	2.3	2.5
23	-1.3	0.2	1.4	1.1
DIVISION II	-1.3	-1.3	13.0	10.3
24	-0.6	-4.2	4.0	3.1
25	-2.8	-30.6	0.5	0.3
26	0.3	2.4	1.4	1.4
27	-1.5	2.5	4.2	3.6
28	-2.6	-2.4	2.9	2.0
DIVISION III	-0.6	-1.3	4.0	3.2
29	0.0	-4.4	1.7	1.3
30	-1.0	0.7	2.3	2.0
DIVISION IV	1.8	1.6	5.7	5.6
31	2.5	0.4	3.2	3.2
32	0.9	3.0	2.5	2.5
DIVISION V	3.3	3.4	17.0	18.1
33	1.7	2.5	1.9	1.8
34	12.3	6.3	1.0	1.6
35	4.6	3.8	1.4	1.6
36	7.8	-6.5	0.4	0.4
37	5.7	1.0	1.9	2.2
38	1.0	4.8	2.1	2.1
39	3.6	5.4	2.1	2.4
40	1.7	3.3	2.3	2.3
41	1.4	0.5	1.8	1.7
42	2.6	4.6	2.0	2.1

CUADRO 6b
PRODUCTO INTERNO BRUTO POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA; 1980-1993
(Millones de nuevos pesos, a precios constantes de 1980)

	Tasas medias de crecimiento		Estructura porcentual media	
	1988/80'	1993/88'	1980-88'	1990-93'
DIVISION VI'	0.8	4.2	6.9	6.9
43	-0.9	5.5	1.3	1.4
44	4.7	3.8	1.4	1.6
45	0.0	3.9	4.2	4.0
DIVISION VII	1.2	2.3	6.0	5.9
46	0.7	3.2	4.6	4.5
47	2.7	-0.5	1.4	1.4
DIVISION VIII	-0.6	7.8	18.7	21.3
48	-4.8	5.7	0.5	0.4
49	-3.6	7.6	0.7	0.7
50	-1.5	3.5	2.8	2.7
51	-2.5	5.9	3.0	2.9
52	-1.0	4.1	1.2	1.3
53	-6.1	5.1	0.8	0.6
54	-1.1	6.5	1.7	1.9
55	0.7	7.3	1.0	1.1
56	1.7	17.0	3.2	6.0
57	2.4	17.4	2.7	3.2
58	-0.5	-9.2	0.9	0.7
DIVISION LX	-0.2	5.0	2.5	2.5
59	-0.2	5.0	2.5	2.5

FUENTE: Estimaciones propias, a partir de SCNM-INEGI.

CUADRO 7a
PERSONAL OCUPADO REMUNERADO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1980-1993

TIPO DE ACTIVIDAD ECONOMICA.	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
INDUSTRIA MANUFACTURERA.	2291	2441	2557	2505	2326	2374	2451	2375	2430	2432	2493	2510	2499	2447	2325
DIVISION I	568	600	624	643	632	641	658	665	664	662	676	673	686	692	688
11 Carnes y lácteos.	77	80	84	86	86	91	93	93	91	89	88	89	92	95	93
12 Preparación de frutas y legumbres.	26	29	28	29	26	24	25	26	28	27	30	32	33	33	32
13 Molienda de trigo.	104	110	117	121	122	127	123	112	115	119	122	119	116	119	120
14 Molienda de nixtamal.	64	67	68	70	72	74	77	77	78	79	81	83	82	83	84
15 Beneficio y molienda de café	15	15	16	16	16	16	16	17	17	18	18	17	17	17	16
16 Azúcar.	61	58	57	59	64	64	67	77	80	71	69	63	75	73	73
17 Aceites y grasas comestibles.	17	18	19	19	19	20	22	21	22	21	20	19	18	18	17
18 Alimentos para animales.	19	20	22	22	19	18	18	18	17	15	16	15	15	16	14
19 Otros productos alimenticios.	63	63	66	67	63	66	70	73	72	74	80	81	80	79	78
20 Bebidas alcohólicas.	11	11	11	11	11	11	11	10	10	10	10	10	10	10	10
21 Cerveza y malta.	21	23	24	25	23	23	24	24	25	25	27	28	27	27	25
22 Refrescos y aguas gaseosas	78	81	88	91	89	86	91	91	90	89	94	101	105	108	109
23 Tabaco.	11	24	24	27	20	20	21	27	20	24	21	16	16	15	17
DIVISION II	428	442	462	450	419	420	428	413	412	401	404	399	385	368	346
24 Hilados y tejidos de fibras blandas.	119	123	125	118	116	118	120	116	116	115	117	113	106	96	83
25 Hilados y tejidos de fibras duras.	12	12	12	13	12	11	11	12	12	12	12	9	5	3	1
26 Otras industrias textiles	38	40	43	40	39	39	41	39	40	41	41	42	43	41	38
27 Prendas de vestir.	121	128	130	124	121	121	121	111	114	113	116	121	122	124	127
28 Cuero y calzado.	138	139	152	156	131	131	135	134	129	120	118	114	108	105	96
DIVISION III	135	146	144	136	116	118	121	113	122	119	116	115	114	114	105
29 Aserraderos, triplay y tableros.	66	70	67	66	63	66	69	62	65	62	57	55	54	53	47
30 Otros productos de madera y corcho.	68	77	77	70	53	52	52	51	56	56	59	60	60	60	58
DIVISION IV	114	122	126	123	113	116	122	121	121	122	125	126	124	123	116
31 Papel y cartón.	48	51	52	51	47	49	51	51	51	51	53	54	53	51	48
32 Imprentas y editoriales.	66	71	74	72	66	67	70	70	70	71	72	72	72	72	69

CUADRO 7b
PERSONAL OCUPADO REMUNERADO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1980-1993

TIPO DE ACTIVIDAD ECONOMICA.	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
DIVISION V	272	275	297	307	301	311	317	313	327	333	335	342	339	322	299
33 Petróleo y derivados.	35	30	33	36	38	42	40	42	46	47	44	44	40	34	28
34 Petroquímica básica.	13	10	12	14	17	15	16	19	20	21	20	21	24	21	16
35 Química básica.	16	17	18	19	19	19	20	19	20	20	21	20	19	19	17
36 Abonos y fertilizantes.	8	8	9	13	12	12	11	11	12	11	12	11	11	8	6
37 Resinas sintéticas y fibras art.	27	28	30	29	30	31	33	33	34	34	33	33	32	30	27
38 Productos farmacéuticos.	40	41	42	43	41	41	40	39	40	40	41	42	43	43	44
39 Jabones, detergentes y cosm.	25	27	29	30	29	30	32	31	32	31	33	35	35	34	33
40 Otros productos químicos.	34	37	40	39	37	38	39	39	39	40	41	41	42	41	38
41 Productos de hule.	28	29	31	32	31	32	34	31	31	32	33	33	33	33	31
42 Artículos de plástico.	45	48	52	53	48	50	52	50	54	56	58	62	60	60	59
DIVISION VI	146	157	164	157	148	156	167	158	170	165	176	176	169	166	158
43 Vidrio y productos de vidrio.	26	28	26	23	23	23	24	23	24	24	25	26	26	25	22
44 Cemento.	12	14	15	16	15	17	18	18	19	19	19	18	17	16	15
45 Producc. a base de produc. no metálicos.	107	115	122	118	109	116	125	118	127	122	132	132	126	125	121
DIVISION VII	98	103	108	104	100	106	104	93	88	89	89	83	79	69	59
46 Industrias básicas de hierro y acero.	77	81	85	83	80	85	82	72	66	67	66	61	56	49	41
47 Ind. básicas de metales no ferrosos.	20	22	23	21	20	21	22	21	22	22	23	23	22	20	18
DIVISION VIII	481	548	582	535	451	459	483	450	467	479	500	519	522	509	470
48 Muebles metálicos.	20	21	23	22	18	17	18	15	17	16	17	17	18	18	17
49 Productos metálicos estructurales.	28	29	30	29	25	24	24	22	21	21	20	20	21	21	21
50 Otros produc. metálicos excepto maquinaria	81	86	87	84	72	73	75	71	73	73	76	77	75	72	68
51 Maquinaria y equipos no eléctricos.	79	86	90	81	65	64	69	65	64	67	67	69	68	64	60
52 Maquinaria y aparatos eléctricos.	32	37	39	36	29	30	34	33	36	36	39	42	39	41	38
53 Aparatos electro domésticos.	24	27	29	29	23	18	19	18	18	18	18	18	18	18	15
54 Equipos y aparatos electrónicos	67	67	67	58	52	54	50	48	51	52	53	55	53	56	56
55 Equipos y aparatos eléctricos.	25	25	27	25	21	23	25	23	28	28	30	32	33	34	33
56 Automóviles.	43	49	55	50	37	39	43	40	42	44	50	60	63	63	57
57 Carr., motores y accesorios para autom.	65	74	83	73	63	70	79	69	73	80	87	88	93	90	82
58 Equipo y material de transporte.	17	47	50	49	47	47	47	45	45	44	42	41	40	33	24
DIVISION IX	49	49	51	50	47	49	51	49	59	63	71	76	82	85	84
59 Otras industrias manufactureras.	49	49	51	50	47	49	51	49	59	63	71	76	82	85	84

FUENTE: SCNM-INEGI, series 1980-1986, 1987-1990, 1988-1991 y 1990-1993.

CUADRO 8a
PERSONAL OCUPADO REMUNERADO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1980-1993
(ESTRUCTURA PORCENTUAL)

TIPO DE ACTIVIDAD ECONOMICA.	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
INDUSTRIA MANUFACTURERA.	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
DIVISION I	24.6	24.4	25.7	27.2	27.0	26.8	28.0	27.3	27.2	27.1	26.8	27.5	28.3	29.6
11 Carnes y lácteos.	3.3	3.3	3.4	3.7	3.8	3.8	3.9	3.7	3.6	3.5	3.5	3.7	3.9	4.0
12 Preparación de frutas y legumbres.	1.2	1.1	1.2	1.1	1.0	1.0	1.1	1.1	1.1	1.2	1.3	1.3	1.4	1.4
13 Molienda de trigo.	4.5	4.6	4.8	5.3	5.4	5.0	4.7	4.7	4.9	4.9	4.7	4.7	4.8	5.2
14 Molienda de nixtamal.	2.7	2.7	2.8	3.1	3.1	3.2	3.2	3.2	3.3	3.3	3.3	3.3	3.4	3.6
15 Beneficio y molienda de café	0.6	0.6	0.6	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7
16 Azúcar.	2.4	2.2	2.3	2.7	2.7	2.7	3.2	3.3	2.9	2.8	2.5	3.0	3.0	3.2
17 Aceites y grasas comestibles.	0.7	0.7	0.8	0.8	0.8	0.9	0.9	0.9	0.9	0.8	0.8	0.7	0.7	0.7
18 Alimentos para animales.	0.8	0.9	0.9	0.8	0.8	0.7	0.7	0.7	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6
19 Otros productos alimenticios.	2.6	2.6	2.7	2.7	2.8	2.9	3.1	3.0	3.1	3.2	3.2	3.2	3.2	3.3
20 Bebidas alcohólicas.	0.5	0.4	0.4	0.5	0.5	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4
21 Cerveza y malta.	0.9	0.9	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
22 Refrescos y aguas gaseosas	3.3	3.4	3.6	3.8	3.6	3.7	3.8	3.7	3.7	3.8	4.0	4.2	4.4	4.7
23 Tabaco.	1.0	0.9	1.1	0.9	0.8	0.8	1.1	0.8	1.0	0.8	0.6	0.6	0.6	0.7
DIVISION II	18.1	18.1	18.0	18.0	17.7	17.5	17.4	16.9	16.5	16.2	15.9	15.4	15.0	14.9
24 Hilados y tejidos de fibras blandas.	5.0	4.9	4.7	5.0	5.0	4.9	4.9	4.8	4.7	4.7	4.5	4.3	3.9	3.6
25 Hilados y tejidos de fibras duras.	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.4	0.2	0.1	0.0
26 Otras industrias textiles	1.6	1.7	1.6	1.7	1.6	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.6
27 Prendas de vestir.	5.2	5.1	4.9	5.2	5.1	4.9	4.7	4.7	4.6	4.7	4.8	4.9	5.0	5.5
28 Cuero y calzado.	5.7	6.0	6.2	5.6	5.5	5.5	5.7	5.3	4.9	4.7	4.6	4.3	4.3	4.1
DIVISION III	6.0	5.6	5.4	5.0	5.0	4.9	4.8	5.0	4.9	4.7	4.6	4.6	4.6	4.5
29 Aserraderos, triplay y tableros.	2.9	2.6	2.6	2.7	2.8	2.8	2.6	2.7	2.6	2.3	2.2	2.1	2.2	2.0
30 Otros productos de madera y corcho.	3.1	3.0	2.8	2.3	2.2	2.1	2.2	2.3	2.3	2.4	2.4	2.4	2.5	2.5
DIVISION IV	5.0	4.9	4.9	4.9	4.9	5.0	5.1	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0
31 Papel y cartón.	2.1	2.0	2.0	2.0	2.1	2.1	2.2	2.1	2.1	2.1	2.2	2.1	2.1	2.0

CUADRO 85
PERSONAL OCUPADO REMUNERADO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1980-1993
(ESTRUCTURA PORCENTUAL)

TIPO DE ACTIVIDAD ECONOMICA.	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
DIVISION V	11.3	11.6	12.3	12.9	13.1	12.9	13.2	13.5	13.7	13.4	13.6	13.5	13.2	12.9
33 Petr6leos y derivados.	1.2	1.3	1.4	1.6	1.8	1.6	1.8	1.9	1.9	1.7	1.8	1.6	1.4	1.2
34 Petroquímica b6sica.	0.4	0.5	0.6	0.7	0.6	0.6	0.8	0.8	0.9	0.8	0.9	1.0	0.9	0.7
35 Química b6sica.	0.7	0.7	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.7
36 Abonos y fertilizantes.	0.3	0.4	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.4	0.3
37 Resinas sintéticas y fibras art.	1.2	1.2	1.1	1.3	1.3	1.3	1.4	1.4	1.4	1.3	1.3	1.3	1.2	1.2
38 Productos farmacéuticos.	1.7	1.7	1.7	1.8	1.7	1.6	1.7	1.6	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.9
39 Jabones, detergentes y cosméticos	1.1	1.1	1.2	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.4	1.4	1.4	1.4
40 Otros productos químicos.	1.5	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.7	1.7	1.7	1.6
41 Productos de hule.	1.2	1.2	1.3	1.3	1.3	1.4	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3
42 Artículos de plástico.	2.0	2.0	2.1	2.1	2.1	2.1	2.1	2.2	2.3	2.3	2.5	2.4	2.4	2.5
DIVISION VI	6.4	6.4	6.3	6.3	6.6	6.8	6.6	7.0	6.8	7.1	7.0	6.8	6.8	6.8
43 Vidrio y productos de vidrio.	1.2	1.0	0.9	1.0	0.9	1.0	0.9	1.0	1.0	1.0	1.1	1.0	1.0	1.0
44 Cemento.	0.6	0.6	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.8	0.8	0.8	0.7	0.7	0.7	0.6
45 Produc. a base de produc. no metálicos.	4.7	4.8	4.7	4.7	4.9	5.1	4.9	5.2	5.0	5.3	5.3	5.0	5.1	5.2
DIVISION VII	4.2	4.2	4.2	4.3	4.5	4.3	3.9	3.6	3.7	3.6	3.3	3.1	2.8	2.5
46 Industrias b6sicas de hierro y acero.	3.3	3.3	3.3	3.4	3.6	3.3	3.0	2.7	2.8	2.6	2.4	2.3	2.0	1.8
47 Ind. b6sicas de metales no ferrosos.	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.8	0.8
DIVISION VIII	22.4	22.7	21.4	19.4	19.3	19.7	18.9	19.2	19.7	20.1	20.7	20.9	20.8	20.2
48 Muebles metálicos.	0.9	0.9	0.9	0.8	0.7	0.7	0.6	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7
49 Productos metálicos estructurales.	1.2	1.2	1.2	1.1	1.0	1.0	0.9	0.9	0.9	0.8	0.8	0.9	0.9	0.9
50 Otros produc. metálicos excepto maq.	3.5	3.4	3.3	3.1	3.1	3.1	3.0	3.0	3.0	3.0	3.1	3.0	2.9	2.9
51 Maquinaria y equipos no eléctricos.	3.5	3.5	3.2	2.8	2.7	2.8	2.7	2.6	2.8	2.7	2.7	2.7	2.6	2.6
52 Maquinaria y aparatos eléctricos.	1.5	1.5	1.4	1.2	1.3	1.4	1.4	1.5	1.5	1.6	1.7	1.6	1.7	1.6
53 Aparatos electro dom6sticos.	1.1	1.1	1.1	1.0	0.8	0.8	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.6
54 Equipos y aparatos electr6nicos	2.7	2.6	2.3	2.2	2.3	2.0	2.0	2.1	2.1	2.1	2.2	2.1	2.3	2.4
55 Equipos y aparatos eléctricos.	1.0	1.1	1.0	0.9	1.0	1.0	1.0	1.2	1.1	1.2	1.3	1.3	1.4	1.4
56 Autom6viles.	2.0	2.2	2.0	1.6	1.6	1.7	1.7	1.7	1.8	2.0	2.4	2.5	2.6	2.5
57 Carr., motores y accesorios para autom.	3.0	3.3	2.9	2.7	3.0	3.2	2.9	3.0	3.3	3.5	3.5	3.7	3.7	3.5
58 Equipo y material de transporte.	1.9	1.9	2.0	2.0	2.0	1.9	1.9	1.9	1.8	1.7	1.7	1.6	1.3	1.0
DIVISION IX	2.0	2.0	2.0	2.0	2.1	2.1	2.1	2.4	2.6	2.9	3.0	3.3	3.5	3.6
59 Otras industrias manufactureras.	2.0	2.0	2.0	2.0	2.1	2.1	2.1	2.4	2.6	2.9	3.0	3.3	3.5	3.6

FUENTE: Estimaciones propias a partir de SCNM-INEGI, series 1980-1986, 1987-1990, 1988-1991 y 1990-1993.

CUADRO 9a
PERSONAL OCUPADO REMUNERADO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1980-1993
(TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL)

TIPO DE ACTIVIDAD ECONOMICA.	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
INDUSTRIA MANUFACTURERA.	6.6	4.8	-2.0	-7.1	2.1	3.2	-3.1	2.3	0.1	2.5	0.7	-0.5	-2.1	-5.0
DIVISION I	5.5	4.0	3.1	-1.7	1.4	2.7	1.2	-0.2	-0.4	2.2	-0.6	2.1	0.8	-0.6
11 Carnes y lácteos.	3.7	5.3	2.0	0.4	4.9	3.0	-0.3	-2.1	-2.5	0.3	0.2	4.3	2.7	-1.7
12 Preparación de frutas y legumbres.	11.0	-5.2	5.3	-9.7	-6.7	2.5	1.7	8.8	-3.0	12.6	6.9	0.3	1.6	-2.0
13 Molinera de trigo.	5.5	6.3	3.9	0.9	3.9	-3.4	-8.5	2.5	3.4	2.4	-2.6	-1.8	1.7	1.2
14 Molinera de maíz.	3.9	2.6	2.9	3.0	2.2	4.5	-0.2	1.7	1.3	2.4	2.6	-2.2	1.7	1.7
15 Beneficio y molinera de café	2.1	2.8	1.4	2.0	-0.2	-1.1	4.2	2.6	3.8	1.6	-5.6	1.3	-1.8	-5.6
16 Azúcar.	-4.8	-1.0	2.1	9.3	0.6	4.6	14.2	3.6	-10.5	-2.5	-8.8	17.8	-1.8	0.3
17 Aceites y grasas comestibles.	4.7	5.9	0.8	0.3	2.0	10.0	-2.9	3.2	-4.1	-2.8	-7.0	-5.2	0.0	-7.2
18 Alimentos para animales.	5.2	7.4	-2.0	-12.3	-4.6	-1.4	-0.3	-5.7	-8.1	3.1	-6.9	4.6	2.7	-11.4
19 Otros productos alimenticios.	1.0	4.5	1.7	-5.8	3.4	7.5	4.0	-2.2	3.4	7.3	2.4	-1.9	-1.4	-1.5
20 Bebidas alcohólicas.	-0.6	0.7	-6.3	6.4	-1.8	-3.5	-8.6	2.8	-0.5	-2.1	2.2	1.2	-4.6	-4.2
21 Cerveza y vinata.	9.6	2.9	5.0	-9.2	3.4	1.5	1.6	1.9	-0.2	7.8	3.9	-2.0	1.9	-6.6
22 Refrescos y aguas gaseosas	3.0	8.9	3.9	-2.6	-2.8	5.1	0.6	-1.6	-0.6	5.5	7.2	4.0	2.9	1.0
23 Tabaco.	114.7	-2.7	13.0	-25.2	-1.8	4.5	28.3	-23.0	18.9	-14.6	-25.0	4.4	-6.7	9.3
DIVISION II	3.3	4.5	-2.6	-7.0	0.3	1.9	-3.6	-0.3	-2.6	0.9	-1.4	-3.6	-4.4	-6.0
24 Hilados y tejidos de fibras blandas.	3.3	1.5	-5.7	-1.5	1.6	1.7	-3.3	0.5	-0.8	1.1	-3.2	-6.0	-9.7	-13.5
25 Hilados y tejidos de fibras duras.	0.6	0.5	3.0	-3.1	-8.9	-0.6	7.6	3.2	-3.8	-0.9	-24.5	-43.3	-44.0	-59.1
26 Otras industrias textiles	6.4	5.7	-4.8	-4.7	-0.1	6.3	-3.7	2.2	1.7	1.0	1.6	2.7	-5.2	-6.5
27 Prendas de vestir.	5.7	1.9	-5.0	-2.0	-0.2	-0.2	-8.0	2.2	0.7	3.2	3.5	0.9	1.6	2.8
28 Cuero y calzado.	0.5	9.6	2.2	-16.2	0.7	3.0	-0.7	-4.1	-7.2	-1.3	-3.1	-5.1	-3.6	-7.8
DIVISION III	8.7	-1.4	-6.0	-14.7	1.6	3.0	-4.6	7.6	-2.6	-2.0	-1.1	-0.9	-0.3	-7.3
29 Aserraderos, triplay y tableros.	5.0	-3.8	-1.3	-4.7	4.8	4.1	-9.9	5.4	-4.6	-8.2	-4.6	-1.8	-0.6	-12.0
30 Otros productos de madera y corcho.	12.2	0.8	-10.1	-24.2	-2.1	1.5	-2.4	10.3	-0.3	4.9	2.2	0.0	0.0	-3.2
DIVISION IV	6.9	3.4	-2.1	-8.3	2.7	4.9	-1.0	0.5	0.5	2.5	0.9	-1.3	-1.0	-5.6
31 Papel y cartón.	6.4	1.9	-1.3	-7.8	4.2	4.9	-0.5	0.7	-1.3	4.9	1.8	-2.7	-2.9	-7.4
32 Imprentas y editoriales.	7.2	4.5	-2.6	-8.6	1.7	4.9	-1.4	0.4	1.7	0.8	0.2	-0.2	0.3	-4.4
DIVISION V	1.1	7.8	3.5	-2.1	3.2	1.9	-1.0	4.5	1.7	0.5	2.4	-1.1	-4.8	-7.2
33 Petróleo y derivados.	-12.9	8.8	8.9	4.6	11.7	-4.6	3.8	10.5	2.0	-7.4	1.5	-9.4	-14.4	-18.6
34 Petroquímica básica.	-24.7	19.3	17.9	20.3	-9.9	5.2	18.6	8.1	-6.6	-6.7	8.2	11.9	-10.3	-26.1
35 Química básica.	3.0	9.4	2.6	-1.3	2.0	3.7	-3.4	3.9	2.7	1.3	-2.5	4.3	-3.0	-11.5
36 Abonos y fertilizantes.	-11.0	21.8	36.0	-5.3	3.1	-6.2	-2.2	2.6	3.4	-1.0	-1.0	-6.8	-25.3	-19.3
37 Resinas sintéticas y fibras artificiales.	6.6	4.3	-3.1	5.2	3.5	4.4	-0.4	2.8	0.5	-2.9	-0.5	-1.9	-7.2	-9.0
38 Productos farmacéuticos.	1.7	4.2	0.7	-4.6	0.2	-2.1	-1.3	1.4	0.5	3.0	0.7	2.5	1.1	1.6
39 Jabones, detergentes y cosméticos	6.5	7.2	5.0	-3.8	4.7	3.7	-3.5	4.6	-1.8	6.5	4.4	-0.3	-2.2	-1.8
40 Otros productos químicos.	8.4	7.0	-2.7	-5.0	1.8	5.1	-2.4	1.3	2.4	1.5	2.2	1.9	-3.2	-6.7
41 Productos de hule.	5.6	7.7	1.6	-4.3	3.8	5.9	-7.8	1.5	2.0	2.8	0.3	0.3	-2.1	-4.9
42 Artículos de plástico.	5.7	8.4	2.8	-9.4	3.8	3.3	-2.7	6.3	4.0	3.9	6.3	-3.0	-0.1	-1.3
TIPO DE ACTIVIDAD ECONOMICA.	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
DIVISION VI	7.6	-4.5	-4.1	-6.0	5.4	7.1	-5.3	7.7	-3.1	6.7	0.2	-4.3	-1.6	-4.8
43 Vidrio y productos de vidrio.	9.0	-7.1	-12.8	-1.1	-1.1	5.0	-4.9	7.3	0.0	4.3	5.1	-2.4	-3.8	-9.9
44 Cemento.	9.9	9.0	10.5	-6.9	8.7	7.0	0.1	4.8	1.2	0.0	-6.5	-4.6	-5.0	-9.0
45 Producción a base de productos no metálicos.	7.0	6.8	-4.0	-6.9	6.4	7.6	-6.1	8.2	-4.3	8.3	0.3	-4.6	-0.7	-3.2
DIVISION VII	5.4	4.8	-3.3	-3.7	5.9	-1.9	-10.6	-5.9	2.0	-0.5	-6.3	-5.8	-12.6	-14.3
46 Industrias básicas de hierro y acero.	5.1	4.7	-2.4	-3.3	6.7	-4.2	-12.1	-8.7	2.2	-1.8	-7.9	-7.0	-13.4	-15.7
47 Ind. básicas de metales no ferrosos.	6.3	5.1	-6.6	-5.2	2.9	7.6	-5.3	3.7	1.5	3.2	-1.5	-2.5	-10.5	-10.9
DIVISION VIII	13.8	6.1	-8.0	-15.7	1.7	5.4	-7.0	3.9	2.4	4.5	3.9	0.4	-2.5	-7.5
48 Muebles metálicos.	4.1	6.6	-5.0	-16.9	-7.8	8.1	-13.5	7.1	-0.8	3.8	-0.1	4.8	-1.9	-4.1
49 Productos metálicos estructurales.	3.6	6.5	-5.4	-14.2	-3.9	2.9	-8.1	-5.6	-2.3	-1.3	-0.4	4.4	-0.5	0.4
50 Otros productos metálicos excepto maq.	6.5	1.4	-4.0	-14.0	1.3	2.8	-5.0	2.0	0.1	3.7	1.7	-2.2	-3.9	-5.2
51 Maquinaria y equipos no eléctricos.	8.4	5.7	-10.6	-19.5	-1.8	8.4	-6.3	-1.1	4.2	0.1	2.5	-1.2	-5.1	-7.3
52 Maquinaria y aparatos eléctricos.	13.7	5.3	-7.9	-19.8	4.4	12.0	-0.3	8.8	-1.0	8.4	6.9	-5.4	2.7	-7.1
53 Aparatos electrodomésticos.	11.7	7.3	-1.6	-20.1	-19.2	2.7	-7.6	0.2	0.3	0.3	3.6	-0.2	-1.8	-19.2
54 Equipos y aparatos electrónicos	0.2	0.6	-13.9	-10.1	3.5	-7.3	-4.7	6.5	1.6	3.3	3.9	-5.0	6.7	0.1
55 Equipos y aparatos electrónicos.	1.9	6.1	-5.6	-17.3	10.1	8.5	-7.1	19.9	-1.0	8.7	6.2	4.1	0.7	-2.9
56 Automóviles.	14.6	13.6	-10.5	-25.8	5.0	10.1	-5.7	3.6	6.6	13.0	18.9	6.1	-0.9	-8.4
57 Carr., motores y accesorios para autos.	13.2	12.5	-11.7	-14.4	11.9	12.3	-12.9	6.3	9.9	8.5	1.0	5.7	-3.4	-8.6
58 Equipo y material de transporte.	173.4	5.7	-1.3	-4.7	-0.2	1.6	-6.0	0.7	-2.3	-3.4	-2.3	-4.4	-17.7	-27.2
TIPO DE ACTIVIDAD ECONOMICA.	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
DIVISION IX	0.2	5.6	-3.2	-5.2	3.6	4.6	-3.1	19.1	7.7	12.6	6.7	7.2	4.0	-1.6
59 Otras industrias manufactureras.	0.2	5.6	-3.2	-5.2	3.6	4.6	-3.1	19.1	7.7	12.6	6.7	7.2	4.0	-1.6

FUENTE: Estimaciones propias a partir de SCNM-DNEGL series 1980-1986, 1987-1990, 1988-1991 y 1990-1993.

CUADRO 10a
PERSONAL OCUPADO REMUNERADO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

	Tasas medias de crecimiento			Estructura porcentual media		
	1985/80'	1990/85'	1993/90'	1980-85'	1985-90'	1990-93'
IND. MANUFAC.	0.1	0.5	-1.5	100.0	100.0	100.0
DIVISION I	1.9	0.5	0.4	25.9	27.2	28.0
11	3.1	-1.0	1.0	3.6	3.7	3.8
12	-2.9	5.3	0.0	1.1	1.1	1.3
13	2.3	-0.7	0.2	4.9	4.8	4.8
14	3.0	1.5	0.2	2.9	3.2	3.4
15	1.0	1.2	-1.2	0.6	0.7	0.7
16	3.1	-1.2	3.0	2.5	2.9	2.9
17	3.7	-2.8	-2.5	0.8	0.9	0.7
18	-2.8	-3.7	-1.0	0.8	0.7	0.6
19	2.2	2.9	-1.0	2.7	3.1	3.3
20	-1.0	-1.3	-0.7	0.5	0.4	0.4
21	0.6	3.0	-2.1	1.0	1.0	1.1
22	2.4	2.2	1.6	3.6	3.8	4.3
23	-3.3	-5.6	1.3	0.9	0.9	0.6
DIVISION II	-0.6	-1.4	-2.8	17.9	16.7	15.3
24	-0.5	-1.2	-6.0	4.9	4.7	4.1
25	-1.9	-4.4	-33.5	0.5	0.5	0.2
26	0.4	0.5	-1.8	1.6	1.7	1.7
27	-1.1	0.0	1.1	5.1	4.7	5.0
28	-0.5	-3.3	-3.4	5.8	5.1	4.3
DIVISION III	-3.7	-1.1	-1.7	5.3	4.8	4.6
29	-0.3	-4.5	-3.0	2.7	2.5	2.1
30	-7.3	2.9	-0.7	2.6	2.3	2.4
DIVISION IV	0.0	0.7	-1.6	4.9	5.0	5.0
31	0.3	1.1	-2.6	2.1	2.1	2.1
32	-0.2	0.4	-0.9	2.9	2.9	2.9

CUADRO 10b
PERSONAL OCUPADO REMUNERADO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

	Tasas medias de crecimiento			Estructura porcentual media		
	1985/80'	1990/85'	1993/90'	1980-85'	1985-90'	1990-93'
DIVISION V	2.8	1.6	-2.7	12.3	13.4	13.3
33	5.7	1.9	-8.8	1.5	1.8	1.5
34	9.9	6.3	-5.8	0.6	0.8	0.8
35	3.2	0.4	-3.9	0.8	0.8	0.8
36	8.7	-0.1	-10.9	0.4	0.5	0.4
37	2.8	-0.1	-3.7	1.2	1.3	1.2
38	-0.4	0.9	1.1	1.7	1.7	1.8
39	3.3	2.0	-0.8	1.2	1.3	1.4
40	1.1	1.0	-1.7	1.6	1.6	1.7
41	2.8	-0.3	-1.3	1.3	1.3	1.3
42	1.6	3.5	-0.9	2.1	2.3	2.5
DIVISION VI	1.2	1.1	-2.2	6.5	6.9	6.8
43	-3.6	2.3	-3.3	1.0	1.0	1.0
44	5.5	-0.1	-3.8	0.6	0.7	0.7
45	1.8	1.1	-1.7	4.8	5.1	5.2
DIVISION VII	0.3	-4.4	-6.7	4.3	3.7	3.0
46	0.2	-5.8	-7.5	3.4	2.8	2.1
47	0.6	0.3	-4.9	0.9	0.9	0.8
DIVISION VIII	-2.5	1.5	-2.0	20.8	19.7	20.6
48	-3.4	-0.9	-0.3	0.8	0.7	0.7
49	-3.1	-3.6	0.8	1.1	0.9	0.9
50	-2.7	0.4	-2.3	3.3	3.0	3.0
51	-4.1	-0.2	-2.8	3.1	2.7	2.7
52	-1.9	4.5	-2.0	1.4	1.5	1.6
53	-6.9	-0.7	-4.6	1.0	0.7	0.7
54	-5.7	2.1	0.3	2.4	2.1	2.3
55	-0.2	4.9	0.4	1.0	1.1	1.3
56	-2.7	6.9	-0.7	1.9	1.9	2.5
57	1.3	2.2	-1.4	3.0	3.2	3.6
58	0.1	-2.7	-10.5	2.0	1.8	1.4
DIVISION IX	1.0	8.4	1.9	2.0	2.5	3.3
59	1.0	8.4	1.9	2.0	2.5	3.3

FUENTE: Estimaciones propias, a partir de SCNM-INEGI.

CUADRO 11a
PERSONAL OCUPADO REMUNERADO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

	Tasas medias de crecimiento		Estructura porcentual media	
	1988/80'	1993/88'	1980-88'	1990-93'
IND. MANUFAC.	0.0	-0.9	100.0	100.0
DIVISION I	1.2	0.8	26.5	27.7
11	1.3	1.0	3.6	3.7
12	-1.0	3.7	1.1	1.3
13	1.0	0.2	4.9	4.9
14	2.2	1.2	3.0	3.4
15	1.9	-2.1	0.7	0.7
16	2.6	0.6	2.7	2.9
17	1.8	-4.5	0.8	0.8
18	-3.5	-1.8	0.8	0.6
19	2.0	0.9	2.8	3.2
20	-1.5	-0.7	0.4	0.4
21	0.8	0.1	1.0	1.1
22	1.3	4.1	3.6	4.1
23	-0.1	-7.4	0.9	0.7
DIVISION II	-1.2	-2.9	17.6	15.6
24	-0.8	-6.4	4.9	4.3
25	-0.4	-37.3	0.5	0.3
26	0.2	-1.3	1.7	1.7
27	-1.5	2.4	4.9	4.9
28	-1.9	-4.2	5.6	4.5
DIVISION III	-2.6	-2.4	5.2	4.6
29	-1.4	-5.5	2.7	2.2
30	-3.8	0.7	2.5	2.4
DIVISION IV	0.0	-0.9	5.0	5.0
31	0.0	-1.3	2.1	2.1
32	0.0	-0.7	2.9	2.9

CUADRO 11b
PERSONAL OCUPADO REMUNERADO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

	Tasas medias de crecimiento		Estructura porcentual media	
	1988/80'	1993/88'	1980-88'	1990-93'
DIVISION V	2.4	-2.1	12.7	13.4
33	5.6	-9.9	1.6	1.6
34	10.1	-5.6	0.7	0.8
35	2.4	-4.1	0.8	0.8
36	4.9	-10.4	0.5	0.4
37	2.1	-4.3	1.3	1.3
38	-0.2	1.8	1.7	1.7
39	1.9	1.3	1.2	1.4
40	0.8	-0.9	1.6	1.7
41	1.2	-0.8	1.3	1.3
42	1.9	1.1	2.1	2.4
DIVISION VI	0.6	-0.8	6.6	6.9
43	-2.0	-1.5	1.0	1.0
44	4.2	-5.1	0.7	0.7
45	0.8	-0.1	4.9	5.2
DIVISION VII	-1.7	-8.0	4.1	3.2
46	-2.3	-9.3	3.2	2.3
47	0.3	-4.6	0.9	0.9
DIVISION VIII	-1.7	-0.3	20.3	20.4
48	-3.2	0.5	0.8	0.7
49	-4.0	0.5	1.0	0.9
50	-2.1	-1.3	3.2	3.0
51	-3.0	-2.3	3.0	2.7
52	-0.3	0.9	1.4	1.6
53	-5.2	-3.8	0.9	0.7
54	-3.2	1.7	2.3	2.2
55	1.1	3.3	1.0	1.3
56	-1.2	5.3	1.8	2.3
57	1.0	0.5	3.0	3.5
58	-0.9	-11.6	1.9	1.5
DIVISION IX	3.4	5.7	2.1	3.1
59	3.4	5.7	2.1	3.1

FUENTE: Estimaciones propias, a partir de SCNM-INEGI.

CUADRO 12
SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL MÉXICO-EE.UU./CEE/ASIA 1995
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

AÑOS	TOTAL NACIONAL/a			ESTADOS UNIDOS DE AMERICA/b			COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA			PAISES DE ASIA /c								
	X	M	SALDO	X %	(M) %	SALDO	(X) %	(M) %	SALDO	(X) %	(M) %	SALDO						
1980	15511876	19341879	-3830003	1E+07	65	12562091	65	-2537697	1211464	8	2574687	13	-1363223	896307	6	1261506	7	-365199
1981	20102053	24955203	-4853150	1.1E+07	53	15777782	63	-5073009	1629058	8	3227304	13	-1598246	1655302	8	1588528	6	66774
1982	21229671	15036378	6193293	1.1E+07	51	8969297	60	1773831	2590047	12	2222203	15	367844	1867698	9	1095747	7	771951
1983	22312044	9025569	13286475	1.3E+07	58	5517575	61	7463497	2034867	9	1210808	13	824059	1862274	8	469013	5	1393261
1984	24196034	12167225	12028809	1.4E+07	57	7314997	60	6389037	2682755	11	1458668	13	1224037	2220175	9	630676	5	1589499
1985	21663802	14533069	7130733	1.3E+07	61	8633053	59	4512431	4043588	19	1800881	12	2242707	1989718	9	887082	6	1102636
1986	16157707	1242545	3725162	1.1E+07	66	7391886	59	3211242	2172903	13	1826102	15	346801	1360045	8	837798	7	522247
1987	20494487	13305455	7189032	1.3E+07	65	7877665	59	5448566	2970236	15	1980078	15	990158	1758182	9	974245	7	783937
1988	20545828	20273714	272114	1.4E+07	66	12607477	62	926239	2691468	13	2782622	14	-91154	1731342	8	1606753	8	124589
1989	22842120	25437906	-2595786	1.6E+07	70	15827030	62	60919	2662805	12	3393375	13	-730570	1642172	7	1840880	7	-198708
1990	26838432	31271900	-4433468	1.8E+07	69	20491319	66	-2073616	3513198	13	4772747	15	-1529549	1829395	7	2548475	8	-719080
1991	42687520	49966560	-7279040	3.4E+07	79	36814280	74	-2902248	3291819	8	2328117	5	-2420081	1566220	4	3306575	7	-1740355
1992	46195623	62129350	-15933727	3.7E+07	81	44216195	71	-6796671	3251519	7	7109497	11	-3857978	1114511	2	5239211	8	-4124700
1993	51886000	65366542	-13480400	4.3E+07	83	46464738	90	-3397101	4321002	8	7701312	12	-5043310	1114701	2	5600430	9	-4485729
1994	60882200	79345900	-18463600	5.2E+07	85	56913210	94	-5058314	2748120	5	8952312	11	-6204492	1379046	2	6520567	8	-5141521
1995	79541600	72453000	7088500	6.6E+07	83	53805636	67	12530838	3382308	4	6724175	9	-3341867	1844843	2	6577468	9	-4732625

FUENTE: INEGI

NOTAS: a/ En términos de Valor Comercial FOB (no incluye fletes y seguros). Incluye maquiladoras

b/ No incluye transacciones con Puerto Rico. La participación porcentual de las exportaciones (X) e importaciones, con EE.UU., CEE y los países asiáticos están redondeadas

c/ Excluido el Medio oriente y China

México: modernización capitalista y crisis. Antecedentes y consecuencias de la devaluación de diciembre se terminó de imprimir el 24 de noviembre de 1997 en la Imprenta Javier Gómez Avila, Sur 16 A núm. 28, col. Agrícola Oriental, México CP 08500, D.F. Se imprimieron 500 ejemplares en papel cultural de 75 grs. Con tipos 11/13 times News Roman. La corrección de estilo fue realizada por Carmen León Saavedra, la tipografía por Fabián Díaz y el cuidado de la edición estuvo a cargo de Ismael De Lorenz Pegueros.

En la devaluación de diciembre de 1994 y la crisis que le siguió —argumenta el autor— subyace el agotamiento de la modalidad salinista de modernización. Este agotamiento que es uno de los objetivos de fondo de la obra, resultó del acelerado avance de la reforma económica en un contexto de graves carencias regulatorias e institucionales, pero también aumentó el grado de vulnerabilidad económica del país. En esas condiciones, como se desprende de la obra, la única salida efectiva a las crisis recurrentes es adoptar una modalidad alternativa de modernización que combine el progreso social y político de México con la aceleración del desarrollo de su potencial productivo. Al allanar el camino hacia dicha modalidad alternativa, la reciente crisis representa, junto con sus enormes consecuencias regresivas, una nueva oportunidad y un nuevo reto para el pueblo mexicano.



CRIM

ISBN 968-36-6336-2



9 789683 663368