

65
2ej.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

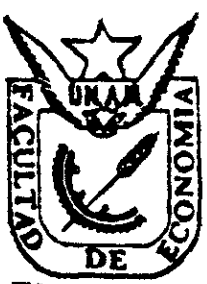
FACULTAD DE ECONOMIA

LA MODERNIZACION EN MEXICO:
LA MODALIDAD AUTORITARIA DE MODERNIZACION
1994-1996

T E S I S

PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A :
GONZALEZ AGUILAR YADIRA MARITZA

DIRECTOR DE TESIS: DR. MIGUEL ANGEL RIVERA RIOS



MEXICO, D. F.

JUNIO 1998

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

263271



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A mi padre por su gran espíritu de lucha y entereza frente a la vida
A mi madre por ser inagotable venero de amor, sabiduría y paciencia
Ambos les agradezco la confianza depositada a mi persona

A mis hermanos Juan Carlos y Jorge Luis,
entrañables compañeros de juegos y
formidables aliados

Tabla de Contenido

Reconocimientos

Introducción.....	i
I. Marco Teórico.....	1
1.1. Las etapas del capitalismo.....	5
1.2. Las formas de las crisis.....	11
1.3. Determinación de las vías y modalidades del desarrollo económico social.....	15
II. Marco internacional	
2.1. Los cambios estructurales en la economía mundial de la segunda posguerra.....	20
2.2. El deterioro de la hegemonía norteamericana y la nueva configuración mundial en la década de los ochenta.....	33
2.3. La reestructuración capitalista a fines de la década de los Ochenta y principios de los noventa y el discurso neoliberal.....	38
2.3.1. La segunda etapa de la inserción de las reformas De libre mercado y su impacto en América Latina.....	42
III. La modernización de la economía mexicana en el período 1988-1994	
3.1. Naturaleza de la crisis y factores de incidencia nacional 1982-1988.....	45
3.1.1. Lineamientos del proyecto de modernización económica y Balance del sexenio MMH.....	46

3.2. Naturaleza del proyecto Salinista y sus principales lineamientos.....	54
3.2.1. Visión de conjunto.....	56
3.2.2. Instrumentos de la política económica Salinista	
i) La concertación copular.....	58
ii) La estabilización macroeconómica.....	61
iii) La reforma estructural.....	66
3.2.1. La desregulación económica y el nuevo diseño regulatorio.....	67
i) La privatización	71
3.2.3. El nuevo diseño reglamentario.....	74
i) El nuevo diseño regulatorio y la reforma agrícola.....	75
ii) La regulación de la apertura comercial.....	76
3.3. Impacto de la reforma estructural en el sector productivo y en las exportaciones	
i) La reforma microeconómica. La modernización industrial.....	81
3.3.1. La desarticulación productiva:	
la concentración y centralización sectorial.....	84
3.4. La reforma financiera.....	90
3.4.1 La desregulación financiera.....	92
IV. Fractura del proyecto de modernización salinista	
4.1. Impacto sectorial de la reforma estructural:	
fractura del aparato productivo.....	98
4.1.1. Orígenes de la devaluación de 1994.....	102
4.1.2. La devaluación de 1994.....	108

4.1.2.1. La crisis bancarias.....	110
4.2. La reforma Zedillista	
4.2.1. La estabilización económica zedillista.....	112
4.2.1.1.La crisis bancaria y la nueva regulación financiera.....	115
4.3. La estabilización económica.....	118
Conclusiones.....	120
Anexo Bibliográfico	

Reconocimientos

Quiero expresar mi sincero agradecimiento y aprecio a mi director de Tesis, Dr. Miguel Angel Rivera Ríos, el cual me brindó todo su apoyo y paciencia en la elaboración del presente trabajo, y posibilitó que este se enriqueciera con sus valiosas observaciones. Y sobre todo, le agradezco haberme permitido colaborar en el proyecto, que el mismo preside, durante dos años, tiempo en el cual su equipo de trabajo encontramos en él, no solamente al responsable del proyecto, sino a un verdadero amigo.

También expreso mi sincero reconocimiento a la Biblioteca del Posgrado de la Facultad de Economía que me brindaron facilidades en la recopilación de información del presente trabajo. Al igual que el Centro de Cómputo del Posgrado que en varias ocasiones me sacaron de graves aprietos, en el procesamiento computarizado de la información.

A todos mis amigos y compañeros de la generación, que por no querer omitir a ninguno, solamente haré mención de su invaluable apoyo fraternal, que en varias ocasiones se hizo presente.

A la Facultad de Economía mi más sincero agradecimiento, al forjar mujeres y hombres que construyen la historia de nuestro país.

Y por último, esta Tesis no habría sido posible sin el apoyo incondicional de mis padres que a lo largo de la elaboración de este Trabajo, fueron pacientes y condescendientes de mis obligaciones.

Ciudad Universitaria, junio de 1998.

INTRODUCCION

A finales de la década de los ochenta, presenciamos uno de los cambios estructurales más significativos en el país, durante el presente siglo: la modernización y reinserción de México, en el contexto de la nueva configuración capitalista mundial. Sin embargo, el tipo específico de modalidad que adoptó dicha modernización, provocó que más adelante en diciembre de 1994, se presentaron las fisuras que revelaban su agotamiento. En efecto, la vía de modernización económica en México, que llegó a su apogeo en el sexenio salinista, estableció un tipo específico de modalidad autoritaria, que a través de políticas de estabilización y ajuste heterodoxo, impulsó cambios estructurales acompañados de un nuevo diseño regulatorio e institucional. Sin embargo, el diseño regulatorio e institucional fue insuficiente por lo que las reformas de libre mercado se distorsionara y el proceso modernizador se tornó trunco. En esas condiciones, la devaluación y la crisis de 1995 tuvieron un carácter devastador.

El presente trabajo tiene como objetivo caracterizar la modalidad de modernización salinista en México, así como las razones de su agotamiento. Ello permite comprender los efectos de las reformas estructurales en una economías como la nuestra, pero también ofrecer un parámetro en la comprensión de la lógica del desarrollo de una nación y la preponderancia que adoptan las correlaciones de fuerza, como base angular para cualquier proyecto de nación. Valorizar las correlaciones de fuerza no solamente internacionales sino las correlaciones sociales objetivas internas son esenciales para comprender la forma que adopta la inserción de un país a la configuración mundial actual.

En el análisis de la modernización y reinserción internacional de México en el período de 1988-1996, retomamos conceptos del materialismo histórico y del pensamiento gramsciano como base angular del presente trabajo, en consideración que es el más apropiado para el análisis del problema a tratar. Sin embargo, en el transcurso de la elaboración de esta tesis, consideramos que en pos del enriquecimiento teórico en la comprensión de las crisis coyunturales y estructurales, incorporamos posturas de autores no marxistas, de modo que consideramos autores latinoamericanos que a través del análisis de

la economía mexicana, le otorgaron a la suscrita, un mayor bagaje teórico para la culminación de este trabajo.

El presente trabajo se estructuró así: el primer capítulo está enfocado al Marco teórico, en función a la necesidad de comprender los conceptos más elementales (pero esenciales) que nos permitiera ubicar las modalidades que adopta el capitalismo en los periodos de crisis estructural ó coyuntural, y la importancia de las correlaciones de fuerza objetivas e internacionales en dicho proceso. Ubicamos también los elementos que gestan la lógica de la configuración mundial capitalista contemporánea y el carácter que adopta la misma, que en interacción con las correlaciones internas, conlleva a un tipo determinado de formas institucionales, relación salarial, en fin, de los mecanismos regulatorios de la economía capitalista.

En el capítulo segundo, el análisis comprende los cambios estructurales a partir de la Segunda Guerra Mundial, donde ponemos énfasis en los que consideramos los parámetros fundamentales de la nueva lógica del capitalismo contemporáneo. Este capítulo, concluye exponiendo los limitantes propios de la modalidad regulatoria monopolista y las nuevas tendencias que dan pie a una nueva forma de regulación capitalista y que se relaciona con la globalización mundial de los mercados y sobre todo la preponderancia del mercado como el mecanismo regulador por excelencia.

En el capítulo tercero, aterrizamos con el análisis de la reinserción internacional de México y las fases de su proceso modernizador. En este esquema, analizamos el primer incursionamiento del país a las reformas de libre mercado (período 1982-1988), por creer pertinente buscar los factores estructurales y coyunturales que enmarcaron la modalidad de modernización en el país. Es en este capítulo que analiza también la segunda etapa (1988-1994) pone énfasis en las correlaciones de fuerza que permitieron la profundización de las reformas de libre mercado y por tanto las razones principales que otorgaron a la modalidad de modernización un carácter autoritario.

El cuarto capítulo expone los principales factores estructurales que dieron cauce al agotamiento de la modalidad de modernización salinista, y en conjunción con las correlaciones de fuerza, los factores macroeconómicos que gestaron el agotamiento de dicho proyecto.

Se os veía hombres actuales con el rostro y los miembros pintarrajeados de mil maneras. Y con mil espejos alrededor vuestro; mil espejos que adulaban y repetían el juego de vuestros colores.
¡En verdad, no podríais llevar mejores caretas que vuestra propia cara, hombres actuales! ¿Quién podría reconocerlos?
Todos los tiempos y todos los pueblos miran a través de vuestros velos, todas las costumbres y todas las creencias hablan confundidas a través de vuestras actitudes.

Así hablaba Zaratustra
Nietzsche

CAPITULO I. MARCO TEORICO

En la presente tesis, iniciamos con el desarrollo de un Marco Teórico en función de la necesidad de contextualizar teóricamente las diversas modalidades que ha tomado el capitalismo mundial actual.

Comenzaremos señalando, que en el capitalismo como formación económico social, se establecen relaciones determinadas, necesarias e independiente de la voluntad individual. Estas relaciones corresponden a un grado determinado de desarrollo de sus fuerzas productivas materiales. El conjunto de relaciones de producción constituyen la base económica de la sociedad, es decir,

"..la base real, sobre la cual se eleva una superestructura jurídica y política y a la que corresponden determinadas formas de conciencia social. El modo de producción de la vida material condiciona el proceso de vida social, política e intelectual en general" (Marx, 1986, p.13)

Ahora bien, las relaciones de producción capitalistas representan la última forma antagónica del proceso social de la producción, refiriéndonos no a un antagonismo individual, sino al antagonismo que surge de las condiciones sociales de vida de los individuos (ibid, p. 67); aún más, al llegar a una determinada fase de desarrollo, las fuerzas productivas materiales de la sociedad entran en contradicción con las relaciones de producción es decir, con la expresión jurídica de esto, con las relaciones de propiedad dentro de las cuales se han desenvuelto hasta ese momento (Marx,1974,p.77). En efecto, en el desarrollo de las **formas** que adopta las fuerzas productivas (como expresión propia de su evolución), dichas relaciones se convierten en trabas suyas. Así que en el seno de esta contradicción, se gesta un período de revolución social, el cual la base económicas se transforma, se revoluciona, así como toda la estructura erigida sobre ella (idem). Sin embargo,

"ninguna formación social desaparece antes de que se desarrollen todas las fuerzas productivas que caben dentro de ella, y jamás aparecen nuevas y más altas relaciones de producción antes que las condiciones materiales para su existencia hayan madurado en el seno de la propia sociedad antigua" (idem).

Es en este marco histórico que la producción, la distribución y el consumo constituyen las articulaciones de una totalidad, que a su vez se diferencian de la unidad (Marx, 1974a. p.20)

y su doble existencia (es decir de lo general - que atiende a la unidad-, es a su vez algo completamente articulado y que se despliega en distintas determinaciones). En el surgimiento del capitalismo es lo que llamamos un sistema económico de relaciones universales, complejas y desarrolladas a un nivel sin precedente en la historia (Béjar . 1988, p.142). En efecto, ahondando más en esto tenemos que, con la división del trabajo en el capitalismo, se ha diversificado, ampliado, pero sobre todo se ha integrado históricamente en nuevos procesos productivos, los cuales se diferencian a su vez por la forma en que confluyen y se han desarrollado las actividades sectoriales (agricultura, industria y servicios) (idem), articulándose a lo que llamamos Capitalismo Mundial. En efecto, el Capitalismo Mundial ¹ como totalidad compleja y abierta, está integrada históricamente en procesos de producción, que sin embargo, se desarrollan en dos niveles distintos: en un espacio nacional y un espacio internacional. En el primero,

" los capitalisms nacionales son núcleos básicos de producción, intercambio y reproducción, delimitados territorialmente en torno a mercados interiores, organizaciones estatales, formaciones sociales y condiciones históricas y culturales específicas"(idem) en donde el grado de desarrollo histórico define el nivel de desarrollo capitalista alcanzado por estos, además de los grados de las formas precapitalistas que subsiste en ellos, y en consecuencia, jerarquizando los niveles de desarrollo histórico que permiten puntualizar la relación y los roles específicos y, el peso relativo de éstas en el mercado mundial . En el segundo nivel, o sea en el espacio internacional, confluye un conjunto de subestructuras y relaciones dinámicas, erigida por medio de un sistema internacional de Estados y una red de relaciones e instituciones internacionales económicas, sociales, políticas y culturales (Dabat ,1991, p.14)

Es de esta manera que por medio de la explotación del mercado mundial, en su conjunto

"... el capital ha dado carácter cosmopolita a la producción y al consumo de todos los países, aún más, ha sido el medio por el cual derrumba todas las murallas, obliga a todas las naciones, si no quieren sucumbir, a adoptar el modo burgués de producción" (Marx y Engels, p.29)

¹ Utilizamos el concepto de Mercado Mundial, como "la esfera universal de intercambio que articula y contrapone por medio de la concurrencia a los diversos capitalisms nacionales, a partir de una estructura que se sustenta en el nivel de desarrollo diferente de estos últimos y en la división internacional del trabajo. En su desarrollo integra progresivamente a las sociedades precapitalistas al movimiento del conjunto y, .. actúa como una fuerza homogeneizadora que impone sus condiciones a todos los países que relaciona" , más sin embargo dicho movimiento integrador "no es absoluto, lineal y que opera a saltos dentro de un movimiento de vaivén en el que la tendencia dominante hacia la internacionalización coexiste con períodos históricos de retroceso(épocas de contracción relativa del mercado mundial) en los que predominan temporalment las tendencias hacia la nacionalización de la vida económica". (Dabat, 1991, p.15)

Así tenemos, que la Economía Mundial como totalidad está estructurada de manera desigual y su desarrollo temporal ocurre siempre en forma contradictoria, combinando períodos de expansión y períodos de estancamiento y crisis alrededor del proceso de acumulación del capital. Respecto a esto último, en los períodos de crisis es cuando más se acelera los cambios de roles de las economías nacionales, definiendo la supremacía hegemónica de unos y la supeditación de otros en el mercado mundial, ó bien, cambios de algunas de las ramas productivas y/o las regiones, generando así una nueva división internacional del trabajo. (Alvarez, 1988, p.143)

Reconociendo este proceso, la dinámica del capitalismo mundial, expresa los cambios históricos de las formas de valorización del capital y los cambios en el desarrollo de la acumulación capitalista. Los motores que impulsan dicha dinámica, cabe hallarla en diferentes planos de concreción. Veamos esto más de cerca, el primero se refiere a "motores endógenos" (Dabat, 1991, pp.17-18) - que operan en las esferas capitalistas nacionales a partir del cual el desarrollo capitalista crece en **extensión** (a partir de las relaciones precapitalistas o capitalistas) y en **intensidad** a partir del desarrollo y complejidad de las relaciones capitalistas (ibid, pp.18-19). Si crecimiento extensivo se identifica con la subsunción, atendiendo a Marx, podemos indicar que

" con ese cambio no se ha efectuado a priori una mudanza esencial en la forma y manera real del proceso de trabajo, del proceso real de producción. Por el contrario, está en la naturaleza del caso que la subsunción del proceso laboral en el capital se opera sobre la base de un proceso laboral preexistente, anterior a esta subsunción suya en el capital y configurado sobre la base de diversos procesos de producción anteriores y de otras condiciones de producción" (Marx, 1974b, p.54)

Entonces, el crecimiento extensivo se identifica con la Subsunción formal. En palabras de Marx,

" Denomino *subsunción formal del trabajo en el capital* a la forma que se funda en el plusvalor absoluto, puesto que sólo se diferencia formalmente de los modos de producción anteriores sobre cuya base surge (o es introducida) directamente, sea que el productor(producer) actúe como empleado de sí mismo (self-employing), sea que el productor directo deba proporcionar el plustrabajo a otros. La coerción que se ejerce *id est* el método por el cual se expolia trabajo , es de otra índole" (ibid, pp.60-61).

Respecto a la modalidad intensiva, aquella que se identifica con el desarrollo intensivo:

" *La subsunción real del trabajo* en el capital se desarrolla en todas aquellas formas que producen plusvalía relativa, a diferencia de la absoluta. Con la subsunción real del trabajo en el capital se efectúa una revolución total (que se prosigue y repite continuamente) en el modo de producción mismo, en la productividad del trabajo y en la relación entre capitalista y el obrero " (ibid, pp.72-73)

Es así, que tenemos en la subsunción real del trabajo, niveles más avanzado del capitalismo, operando en capitalismo nacionales y regiones, donde aparecen relaciones mercantiles libres y concurrencia entre productores privados e independientes o donde el Estado se personifica como fuerza impulsora del desarrollo capitalista (Dabat, 1991, p.18). Esta modalidad intensiva ahonda la división del trabajo, mediante la eliminación de la subjetividad (destreza) del trabajo, potenciando al máximo la extracción del plusvalor al apropiarse de la ciencia y la tecnología, a través de los cambios y revoluciones tecnológicas y organizativas que superen las propias limitaciones del capital, permitiendo el surgimiento de nuevas ramas de la división social del trabajo, el incremento de la composición orgánica de capital, la centralización de capitales, y la aparición de modalidades más refinadas de regulación y promoción estatal. Cabe puntualizar, que las modalidades extensiva e intensiva, en el desarrollo histórico de los países capitalistas, y los que están en vías a la transición, tienen diferente peso en la evolución histórica de estos, a partir de las condiciones históricas de cada país, combinándose muchas veces, empero predominando siempre una modalidad sobre la otra.

Por otro lado, los motores exógenos que impulsan la dinámica del capitalismo mundial, se agrupan en dos categorías²; la primera son "**las que operan directamente**, como la conquista, el comercio exterior, el desarrollo de los transportes y las comunicaciones internacionales o la exportación de capitales y tecnología, (y la segunda), **opera indirectamente** ,induciendo cambios internos en los diversos países"(idem). Ejemplo de esto último, es el avance de la tecnología y la ciencia,la instauración de un patrón de consumo en una población, los sistemas de comunicación, etc. Estos motores exógenos, como tales, son una fuerza activa de la dinámica del capitalismo mundial, los cuales tienden a destruir las condiciones económicas , sociales y culturales preexistentes e instaurando otras distintas .

Ahora bien, el análisis metodológico sería incompleto, si no ubicamos correctamente a las

fuerzas endógenas y exógenas que operan en un período determinado, es decir, la consecución de las transformaciones históricas del propio capitalismo.

1.1 Las etapas del capitalismo

Respecto a esto último, el desarrollo teórico-conceptual de las fases del desarrollo histórico del capitalismo ha sido estudiado desde distintos puntos de vista de las ciencias sociales³; sin embargo, de esa amalgama teórica, sustraemos la concepción del análisis regulacionista⁴, como la más apropiada para nuestros fines. En efecto, a partir de ubicar y definir los cambios de acumulación en la estructura global del capitalismo, que trae implícito modificaciones sustanciales de la forma en que operan las relaciones y leyes del sistema, ofrece una periodización que relaciona directamente la naturaleza de las crisis, grandes y pequeñas, a la forma precisa de las relaciones sociales y las estructuras económicas constituidas en el curso de la historia misma del capitalismo (ibid, p. 37).

Antes de entrar de lleno a una periodización histórica del capitalismo, es oportuno indicar cuatro parámetros básicos (propuestos por Dabat⁵), que permiten definir los sucesivos estadios configurados por los cambios acumulativos en la estructura global y las tendencias de desarrollo de la economía mundial: a) el nivel y la configuración estructural del capitalismo en los países más avanzados y dinámicos (como determinante del ritmo y la especificidad de la forma dominante que toma el sistema); b) la extensión y profundidad alcanzada por la economía mercantil y capitalista a nivel mundial, en sí misma, y en relación a las economías de subsistencia y precapitalista (que determina los límites , las modalidades de transmisión, las resistencias y el tipo y amplitud de las reacciones interactivas) ; c) el nivel de extensión del mercado mundial en relación con las esferas nacionales que condiciona el peso respectivo de los elementos de internacionalización y nacionalización de la economía mundial; y d) las características

2 En cuanto al concepto de "modalidad exógena" nos remitimos directamente a la definición dada por Alejandro Dabatt, ya que es este autor quien concibe específicamente dicha modalidad. (Dabatt, 1991, p 91)

3 Los criterios de periodización del capitalismo, en lo concerniente a la ciencia económica, abarca desde diversos puntos de vista: desde un enfoque marxista, en donde en varias propuestas, la caracterización del régimen de acumulación ocupa un lugar central , hasta criterios de tipo descriptivo , en el cual la mayoría tiene un carácter empírico, siendo útiles para precisar cambios significativos en el funcionamiento del sistema económico. También otro criterio muy difundido fue el establecido por autores nekeynesianos en torno a los cambios en la estructura del mercado y el grado de concentración económica (del libre cambio al oligopolio), en fin es amplia la gama de autores y propuestas. (Dabat. 1991, pp.19-21)

4 Utilizamos la conceptualización de Boyer con respecto a la periodización del desarrollo capitalista. (Boyer. 1979)

5 Parámetros que utiliza A. Dabatt en el análisis de "los cambios acumulativos en la estructura global y las tendencias de desarrollo de la economía mundial". ver a A. Dabatt, Capitalismo mundial y capitalismo nacionales, UNAM-FCE, 1991, pp. 21

estructurales del mercado mundial y el sistema mundial de estados, que se traducen en regímenes específicos de equilibrio, formas de concurrencia y regulación del mercado mundial.

Aplicando los anteriores criterios, en un primer nivel, se distinguen dos grandes estadios históricos, o sea, un período formativo de transición mundial al capitalismo ó lo que Boyer designa como un período de "transición de una regulación a la antigua a una regulación competitiva que se opera en la primera mitad del siglo XIX" (Boyer, 1979,p.43). En efecto, en el primer nivel histórico, se gesta la acumulación originaria que no es más que el proceso histórico de disociación entre el productor y los medios de producción- llamándose "originaria" porque forma la prehistoria del capital y del régimen capitalista de producción⁶, y el segundo nivel, se conforma y se extiende las relaciones netamente capitalistas, es decir, en donde el capitalismo comienza a imponer su lógica al conjunto de la sociedad, las relaciones de producción antagónicas, la lucha de las fuerzas productivas, en fin, sus contradicciones y por ende una forma original de la crisis. Profundizemos más en esto.

A partir de la Revolución Industrial, comienza propiamente la era del modo de producción capitalista, en el cual se constituye lo que nosotros conocemos como mercado mundial. Así tenemos que, los sucesivos estadios del capitalismo mundial pasan por las transformaciones que va sufriendo el capitalismo industrial y sus modalidades, las cuales estas últimas, tienen que ver con el desarrollo histórico de cada país (ya sea central ó periférico), y por supuesto por la lógica propia del capital. Ahora bien, un rasgo muy propio de la periodización del capitalismo en la era industrial, es que está precidida por los movimientos cíclicos de varias décadas,(por ondas largas y descendentes conocidas como de tipo Kondratief), originándose en los procesos de expansión y estancamiento en el largo plazo y depresión prolongada y de reestructuración global del capital que hace posible una nueva fase expansiva del capitalismo (Dabat,1991,p.22).

Es dentro de este esquema que se entablan consecutivamente diferentes períodos del desarrollo netamente capitalista. El primer período, abarca la segunda mitad del siglo XIX, y se le denomina, como ya se señaló, **regulación competitiva**, en la que aparecen no obstante tendencias a la monopolización, a la sindicalización y a la fusión del capital social bancario y la recurrencia de crisis cíclicas correspondientes (Boyer, 1974, p.53). El desarrollo de esta fase está conformada por dos niveles históricos. El primer nivel se caracteriza por la necesidad del desarrollo del capital de pasar por sucesivas fases de extensión y profundización, para renovar su

propia base de valorización y acumulación , y por la transformación de la estructura económica y la reestructuración misma del capital que se traduce en una transformación en la estructura económica. Esto último, permite su refuncionalización y de esa manera, impedir la caída de la tasa de ganancia. Es por ello que el régimen de acumulación es predominantemente extensivo y se caracteriza por que si anteriormente la forma que adoptaban las crisis tomaban la apariencia de subproducción, ahora adoptan la forma de crisis de sobreproducción (ibid, p.51). Esta crisis está ligada al hecho de que la transformación del proceso productivo, anteriormente caracterizado por sustentarse en la producción agrícola, ahora con la expansión del mercado, "los nuevos capitalistas individuales conduce a desarrollar las capacidades de producción más allá de la demanda social, mientras que las relaciones sociales ampliamente precapitalistas que prevalecían en el seno de la agricultura inducían anteriormente penurias crónicas de bienes de subsistencia agrícolas"(ídem). En segundo lugar, se caracteriza por la alternancia de los periodos de auge y aumento de precios, con la depresión y baja posteriores (en razón al crecimiento de los mercados, que sin embargo al no estar aún supeditados por una lógica capitalista, condiciona a que la valorización del capital choque contra las dificultades de vender bajo las mismas condiciones favorables anteriores).

El segundo nivel (que cubre el período de 1850 a 1914), se caracteriza por la alternancia de periodos de acumulación de carácter esencialmente intensivo, después extensivo, persistiendo el carácter de la crisis (sobreproducción). Veamos esto más de cerca , a partir de mediados del siglo XIX, la extracción de plusvalía absoluta, mediante una modalidad capitalista extensiva va sufriendo cambios en su propio seno, a partir de la necesidad del capital de desarrollar la productividad industrial, originando el paso de una modalidad dominante extensiva a una dominante intensiva. En efecto, durante este período la expansión del capitalismo impone su lógica de manera más completa, en donde el factor esencial consiste en la aparición de olas de acumulación intensiva que tienen como efecto dar una configuración diferente a las contradicciones propias del sistema capitalista. Ahora, la expansión del capital ya no está ligada de manera externa, sino que la tentativa de incrementar el volumen de la fuerza de trabajo explotable apunta al desarrollo de las contradicciones internas del régimen de acumulación intensiva (caso de la sobreacumulación relativa) o sea, a una manera puramente endógena.

Por otro lado, el supuesto de la ausencia de la caída de la tasa de ganancia, implica que el capitalismo encuentre en otra parte mercados suficientes para absorber una producción creciente,

se viene a estrellar con el hecho de que, "las condiciones de la explotación inmediata y las de la realización no son idénticas. No sólo difieren en el lugar y el tiempo; teóricamente tampoco están relacionadas. Unas sólo tiene por límites la fuerza productiva de la sociedad, otras, las proporciones respectivas de las diversas ramas de la producción y la capacidad de consumo de la sociedad" (Marx, *el Capital*, t.IV., p.257). En efecto, los esfuerzos de los capitalista para luchar contra la sobreacumulación relativa (proveniente de este desfaseamiento entre producción y realización de las mercancías), desembocan en la sobreproducción, es decir, todas las tentativas para incrementar la tasa de ganancia por medio de la acumulación intensiva tienden a disminuir las posibilidades de realización:

" frente a la competencia, los capitalistas se ven obligados a acumular una fracción acrecentada de la plusvalía, lo cual reduce las posibilidades de dar salida a la producción de bienes de consumo; la desvalorización del capital constante implica una depreciación del capital acumulado,..., las condiciones de valorización del capital entran en contradicción con las posibilidades de realización; así se explica que en la acumulación intensiva las crisis periódicas adopten la forma de sobreproducción" (Boyer , 1974, p.62).

Tal es la razón que dichas transformaciones influyan en la naturaleza de las crisis, así tenemos que en este período(en especial de los años de 1865 a 1885), presenta el relativo agotamiento del crecimiento de los mercados internos y externos conocidos, explicando la caída y luego el estancamiento de la tasa de ganancia observada durante el último tercio del siglo XIX, y de los años 1896-1913, marca el retorno a una acumulación a dominante extensiva, testificando tal hecho la quasi-acumulación de las ganancias de productividad y las pocas reducciones en la duración de la jornada de trabajo. Sin embargo, es en este último, que se desarrolla un proceso largo y contradictorio, en donde se registra un ascenso del capital financiero mediante una exportación masiva de capitales y de trabajadores fuera de las metrópolis capitalistas con destino a "zonas nuevas" (ibid, p.64).

Ahora bien, la segunda fase del capitalismo contemporáneo, abarca el período llamado **entre-guerras** (Boyer,1974), el cual debido a las conmociones que sucedieron a la primera guerra mundial van a proporcionar la ocasión para la reanudación de una acumulación de tipo intensivo y una profundización de las contradicciones ya aparecidas a fines del siglo XIX, es decir, este período se caracteriza por un auge sin precedentes de la acumulación intensiva y su crisis en 1929-1930.

En efecto es en esta fase donde se acelera la transformación del proceso de trabajo, ya que a grandes rasgos, la necesidad de producir con mayor velocidad, especialmente en las industrias de guerra, ocasionó en primer término que se desarrollara una extensión considerable del taylorismo, además de que se acentuara una primera participación masiva del trabajo femenino (en razón de que la mano de obra masculina estaba en el frente). En segundo lugar, a través de los pedidos militares, el Estado realiza por primera vez una intensa coordinación entre sus propias decisiones y las de las grandes empresas capitalistas. Sin embargo, la salida de la guerra se tradujo paralelamente para los trabajadores en una transformación en la organización de la relación salarial, es decir, la organización de la clase obrera impulsa la institucionalidad de un salario mínimo que deriva de la aplicación del sistema de precios a una norma de consumo considerada como imcomprimible. Sin embargo, el desfase de aumentos de precios y salarios constante y sobre todo el cambio radical de las normas de producción sin cambios correspondientes en la norma de consumo obrero ocasionó que hubiera una ruptura en la unidad contradictoria de los procesos de producción y de circulación, dando lugar a una crisis como la de 1929. Efectivamente, a fines de los años 20 el panorama estaba enmarcado por un deterioro del ingreso de los rentistas como consecuencia de la inflación de posguerra. La amplitud de los excedentes agrícolas y la caída del ingreso real del campesinado en 1929, (ocasionando una reducción en la balanza comercial), da lugar a la falta de adecuación del desarrollo de las capacidades de producción en relación con la demanda social la que está en el origen directo de la crisis. Empero, la crisis de 1929, origina una serie de contradicciones, en el sentido de que teniendo en cuenta el crecimiento limitado de la demanda social, que introduce el auge de la acumulación intensiva, la elevada tasa de ganancia que es alcanzada gracias a los cambios radicales del proceso del trabajo no puede ser mantenida. Así que la sobreacumulación no se traduce en la aparición de una lenta caída de la tasa de ganancia sino al contrario, en su alza transitoria, y por ende, el carácter contradictorio de la reproducción social tenía la apariencia de una sobreproducción masiva. Sin embargo, al contrario del siglo XIX, que se caracteriza por el crecimiento del salario nominal, a fines del período de expansión, el que al limitar las ganancias puede favorecer la crisis -o desencadenarla, en dicha crisis, se caracteriza por "la prolongación de mecanismos ampliamente competitivos de formación del salario, lo que se encuentra en el origen del débil crecimiento del ingreso salarial, y por consiguiente, del consumo final demasiado débil en relación a la extensión considerable de las capacidades de producción impulsada por la acumulación intensiva"(Boyer, 1974,p.72).

Con la crisis ya desencadenada, los mecanismos para reorganizar las condiciones espontáneas de producción - como lo son el desempleo y la destrucción del capital - no fueron suficientes para estabilizar la economía, en razón de que por una parte el papel estabilizador que juegan las capas de la pequeña burguesía y el campesinado, quedan profundamente afectados luego de la primera guerra mundial, todo ello que acrecentaron las fuentes de inestabilidad propias del capitalismo.

En ese sentido, la crisis de 1929-1930 es una crisis estructural ya que pone en juego una reestructuración del sistema, de las instituciones y formas sociales anteriores, que por sí mismas no son capaces de reanudar la acumulación. Es de esta manera que mediante políticas públicas, y la reestructuración del aparato productivo, se logra enfrentar la crisis y refuncionalizar el sistema capitalista.

Ahora bien, el último período que transita el desarrollo capitalista, es el período posterior a 1945, que se caracteriza por la instauración progresiva de un régimen de acumulación intensiva centrado en el consumo de masa y la posibilidad de una nueva forma de crisis. Efectivamente, tenemos que

" todos los esfuerzos de la producción capitalista tienden a acaparar la mayor cantidad posible de trabajo excedente, es decir, a materializar la mayor cantidad posible de trabajo inmediato con un capital dado, ya sea prolongando el tiempo de trabajo, ya sea reduciendo el tiempo del trabajo necesario mediante el desarrollo de la capacidad productiva del trabajo, la aplicación de la cooperación, la división del trabajo, la maquinaria, etcétera; en una palabra, mediante la producción en gran escala, mediante la producción en masa. La producción capitalista lleva pues, inherente, como algo sustancial, la producción sin mirar a los límites del mercado"⁷.

En efecto, frente a este hecho, la naturaleza del nuevo régimen de acumulación, se define por "una articulación original entre un cierto tipo de proceso de trabajo (generalización y extensión, a través del fordismo, de los principios del taylorismo) y una revolución en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, tomando en cuenta el capitalismo a su cargo gracias a la extensión del consumo de masa, una fracción creciente de los gastos obreros" (Marx, 1965, p.78).

Así tenemos que ahora, en la acumulación intensiva -asociada a una extensión del

7 Cf. Carlos Marx, *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*, ed. Venceremos. La Habana, 1965, t.II.,p.46

consumo de masa- las crisis pueden manifestarse ya sea bajo la forma de una insuficiencia de los mercados ó en caso contrario, cuando la tasa de explotación es demasiado baja.(ligada casi siempre a la acción colectiva de los trabajadores y a las nuevas condiciones que rigen la relación salarial) , puede inducir una caída de la tasa de ganancia, mientras los mercados continúan extendiéndose. Las opciones por restaurar las ganancias (extensión del crédito, o mediante una segmentación de los precios, etc.) tienden a desembocar por ende, a una aceleración de la inflación que toma forma una contracción general de la actividad económica.

1.2 Las formas de las crisis

Como hemos visto, el desarrollo histórico del capitalismo, evoluciona de manera contradictoria, en donde

"la historia de las economías dominantes hace aparecer la magnitud de las transformaciones sociales que caracterizan la extensión de las relaciones capitalistas" (ibid, p.39)

es decir, el movimiento general del desarrollo capitalista, avanza históricamente de manera más integrada e interdependiente, pero como consecuencia de la lucha de la hegemonía global entre las economías centrales. al mismo tiempo "avanza mediante el acoplamiento segmentado de algunas de sus partes constitutivas, siguiendo las pautas de asimetría provocadas por el intercambio desigual de valores en una escala internacional, lo que configura un rasgo básico de la relación entre centro y periferia"(Alvarez Béjar, 1988, p.146). Aun más, desde esta óptica, podemos observar que dicha relación ha estado dominada por la lógica de la acumulación de capital en las economías centrales y que de manera diferencial ó simultánea han considerado a las economías periféricas como mercados para sus productos, espacios de expansión para sus inversiones, abastecedoras de materias primas o reservas de fuerza de trabajo.(Sin embargo no hay que dejar a fuera que actualmente existen ciertos espacios que han combinado características de las economías centrales y de las periféricas, pero que guardan un lugar diferenciado, y se les ha reconocido como economías semiperiféricas).

Por otra parte, acerca de las formas específicas de las crisis que se gestan en la propia evolución histórico del capitalismo , y que se expresan de manera diferente, su análisis puede manejarse a través de distintos planos (ya sea a través del proceso de acumulación ó a través de la polarización las contradicciones sobre la divergencia de la dinámica de las fuerzas productivas

y la de las relaciones sociales de producción⁸). Sin embargo, conviene precisar en primer término, la modalidad ó forma que adopta dichas contradicciones, es decir, si se trata de la **forma normal** de desenvolvimiento de los ciclos de los negocios en el seno de un régimen dado de acumulación (en el cual las contradicciones acumuladas en los periodos de auge se reabsorben de algún modo automáticamente por el rejuego del mercado) ó bien si el paso de la acumulación resulta del agotamiento progresivo de las formas de explotación y de regulación que habían permitido la reproducción ampliada del sistema y por tanto origina lo que denominamos una "**crisis estructural**" (Boyer, 1974). En efecto, la dinámica a largo plazo de las economías capitalistas está en relación a la lógica propia del capital, conjugada con el tipo de luchas sociales y políticas que el mismo capitalismo origina, y tiene por efecto el de desprender una codificación particular de las relaciones sociales fundamentales: organización de la relación salarial, naturaleza de la competencia y de la centralización del capital, mecanismo de la reproducción del equivalente general, y modo de articulación de la economía considerada con la división internacional del trabajo. Y sobre cada uno de estos puntos incide la organización institucional contemporánea, la cual- en periodos de contradicción - introduce una ruptura cualitativa en relación a las estructuras económicas y sociales que han caracterizado la expansión del capitalismo.

En estos términos, ya descritos, el estudio de las crisis, precisa el tipo de contradicciones que frena la reproducción de conjunto; por tal hecho podemos decir que las crisis

"restablecen la unidad contradictoria entre proceso de producción y proceso de circulación entre las condición y las de realización de la plusvalía. Pero no se podría, sin cierto peligro, oponer de manera mecánica esas dos series de instancias como si pudieran constituir la base de una distinción fundamental en lo que se refiere al origen de las crisis, puesto que éstas resultan de la interacción de esas dos instancias"(Boyer, 1974)

Ello exige especificar qué contradicción domina en cada etapa. Y qué tipo de crisis se manifiesta en este. Efectivamente, las crisis pueden manifestarse por una sobreproducción ó subproducción, es decir, por una expansión sin precedente de las condiciones de valorización y que viene a chocar contra la inadecuación de las condiciones de realización, ó por el contrario, por una crisis cuyo inicio se centra en las dificultades de valorización del capital, siendo

8 Sin embargo, la mayoría de las veces, tales conceptos no llevan a un análisis concreto, puesto que tentativamente arrastran a una caracterización diferente de la forma precisa que revisten dichas contradicciones. ver, Robert Boyer, Critiques de l'economie politique, Paris, 1978, p.39

favorables las condiciones de realización, al menos inicialmente. Este desenvolvimiento de la crisis combinará dialécticamente estos dos extremos, con miras de reestablecer su unidad contradictoria, sin embargo, no debe perderse de vista, cuáles son las formas institucionales que favorecen el carácter (transitoriamente) dominante de una u otra de esas contradicciones. La diferencia del tipo de crisis que suscita estas contradicciones, radica en las transformaciones acaecidas en los periodos inter-guerras, en las relaciones sociales del trabajo, en el modo de valorización del capital por las diferentes unidades económicas en la superación (a través de la creación monetaria) de la moneda, como la naturaleza restrictiva de las políticas monetarias llevadas a cabo por instigación de una fracción particular del capital financiero.

Así tenemos que estas formaciones sociales, consecuentemente, sostienen mecanismos reguladores bien precisos que afectan en específico a trabajadores y a los medios de producción de cada una de las unidades de producción y de las ramas, determinando la división entre acumulación y reproducción de la fuerza de trabajo.

Ahora bien, en lo que sigue designamos bajo el término de regulación, como

"la conjugación de los mecanismos que concurren a la reproducción de conjunto del sistema, considerado el estado de las estructuras económicas y de las formas sociales. Esta regulación se encuentra en el origen de la dinámica de corto y mediano plazo, puesto que ella define la naturaleza y desenvolvimiento de los encadenamientos coyunturales" (idem).

Por otro lado, la dinámica de largo plazo no es la suma de la dinámica de corto y mediano plazo sino que es donde fluyen a manera de climax, las luchas políticas y sociales que independientemente de ser parcialmente definidas por la dinámica de la acumulación, no se limitan a ella, sino que tienden a rebasar y fracturar muchas veces la estructura económica y social establecida, y por ende conducen a un desarrollo histórico abierto y no estrictamente determinista.

Ahora bien, las formas de las crisis cíclicas representan una característica permanente de la dinámica propia de las economías capitalistas. La forma que adoptan, no es más que la síntesis de las relaciones sociales y la estructura económica -enmarcadas en un contexto histórico- y como el desarrollo histórico de estas últimas no es homogéneo, las formas de las crisis cíclicas también retoman su carácter contradictorio. De modo que su desenvolvimiento específico depende básicamente, del periodo histórico, o sea, de las relaciones sociales y de la estructura económica de ese momento. Por otro lado, existe otro tipo de crisis que no es meramente

coyuntural. Veamos esto más de cerca. Como señalamos en párrafos anteriores, cuando las luchas de clases, las fuerzas políticas entran en contradicción, pueden engendrar grandes crisis, de las cuales los ajustes de las fuerzas del mercado no solucionan las contradicciones; es entonces que en el interior de esta misma se gesta un proceso más complejo, más profundo. En efecto, lo que verdaderamente entra en juego es la constitución de nuevas formas sociales, una reestructuración económica que permita garantizar "la permanencia de la explotación y la regularidad de la acumulación" (Boyer, 1974). Aún más, esta crisis estructural (ó gran crisis), se desarrolla en un proceso abierto, en el cual fluyen por una parte el tipo de orientación de la lucha política de la clase trabajadora, y por otra, las estrategias de las diversas fracciones del capital y el tipo de contradicciones aparecidas a nivel mundial. Es en el seno de estas transformaciones económicas y sociales que se forjan los nuevos **mecanismos de regulación** que posibilitan posibles cambios en las fluctuaciones cíclicas de la acumulación.

De lo anterior, podemos constatar que para interpretar y definir las crisis estructurales, se requiera de tres criterios distintos. En primer lugar, la constatación de que la regulación anterior, no permite una reconstitución automática de la forma histórica presente, e imposibilitada de impedir la caída de la tasa de ganancia, y con ello de un reinicio endógeno de la acumulación; en segundo lugar, "una crisis puede definirse por el hecho de que la evolución espontánea impulsada por la regulación económica si cuestiona la organización de la producción, el tipo de relación salarial o aún mas la organización financiera base sobre la que opera la regulación considerada". Sin embargo, en el momento de las crisis estructurales, el bloqueo de la acumulación y la caída de las tasa de ganancia, incide en una reestructuración en las formas institucionales, que van siendo opuesta al desarrollo de las crisis menores en donde la fase de depresión constituye la expresión normal de la regulación y por ello contribuye a conservar en lo esencial, las formas institucionales correspondientes. Ahora bien, en tercer lugar, en estos periodos se caracteriza por la intensidad y la frecuencia de las luchas cuyo fin implícito ó explícito es instaurar formas sociales que garanticen una recuperación de acumulación. Es por ello que es en este proceso reestructurador en donde se da de manera más aguda la lucha de las fuerzas políticas globales, concerniente sobre todo a la relación entre los trabajadores y los que detentan los medios de producción, en donde intervienen de un lado de manera crucial las divergencias parciales de los intereses del capital y por el otro, las estrategias de las diversas clases ligadas a las formaciones sociales dominadas.

1.3 Determinación de las vías y modalidades del desarrollo económico social

Para finalizar el presente Capítulo teórico metodológico, dejaremos planteado que en la pluralidad de las vías ó modalidades que adopta el desarrollo social en el devenir histórico de las economías nacionales, en su definición como vía ó modalidad, tienen como base angular, a la lucha de clases y su correlación con las tendencias objetivas como fuerza impulsora - es decir, la que resulta de la interdependencia de las relaciones sociales establecidas, independientemente de la voluntad de los hombres (Dabat, 1994, *Capitalismo mundial y capitalismo nacionales*). En efecto la especificidad de las vías ó modalidades de desarrollo, están sujetas en términos gramscianos, a los diversos grados de las correlaciones de fuerzas (Gramsci, 1971, *La política y el Estado Moderno*), o sea, la correlación de las fuerzas internacionales (la configuración y lógica del capitalismo mundial actual) y las correlaciones sociales objetivas, es decir, el grado de desarrollo de las fuerzas productivas, a las correlaciones de fuerzas políticas y de partido (sistemas hegemónicos dentro del Estado) y a las correlaciones políticas inmediatas (o sea potencialmente militares).

Las relaciones internacionales siguen lógicamente a las relaciones sociales fundamentales, es por ello que cuando analizamos el desarrollo histórico-social a nivel general - en este caso a nivel de la economía mundial- se remite a la precisión de que la situación internacional debe considerarse en su aspecto nacional. En efecto, atendiendo a Gramsci

" La correlación <<nacional>> es realmente el resultado de una combinación <<original>>, única (en cierto sentido), que debe comprenderse y concebirse en esta originalidad y unicidad ... Es cierto que el desarrollo tiende hacia el internacionalismo, pero el punto de partida es <<nacional>> y en este punto de partida hay que tomar pie. Pero la perspectiva es internacional y no puede dejar de serlo. Por tanto se debe estudiar exactamente la combinación de fuerzas nacionales que la clase internacional deberá dirigir y desarrollar según la perspectiva y las directrices internacionales" (Gramsci, op.cit., 169)

En ese sentido, cabe señalar que el papel de la lucha político-social y cultural en primer lugar sintetiza la fuerza activa de dirección social que opera en los diferentes planos de la formación económico-social y de la sociedad civil y en segundo lugar, que en su forma es un fenómeno nacional, del cual en la medida en que las clases sociales y las fuerzas políticas tienden a delinearse según las condiciones históricas propias de cada país (y por ende, el desarrollo histórico alcanzado en ese momento dentro de las distintas fases de desenvolvimiento del

capitalismo mundial y contextualizándose en una configuración específica e histórica de la economía mundial), permite que "los procesos nacionales se encadenen entre sí, imponiendo cursos históricos (revolucionarios, contrarrevolucionarios, reformistas) y modalidades económicas, sociales, políticas o culturales específicas a las distintas épocas de evolución del capitalismo mundial, el sistema internacional de Estados y la vida cultural de la humanidad" (idem)

A menudo (...) se expresa que la correlación de fuerzas ha sido favorable con tal o cual modalidad ó vía, empero dicha expresión no explica nada o casi nada, puesto que no se hace más que repetir el hecho que debe explicarse presentándolo una vez como hecho y otra vez como ley abstracta y como explicación, es decir, "el error teórico consiste, ..., en presentar como <<causa histórica>> una regla de investigación y de interpretación" (idem). Es por ello que en el examen de las formas que adopta las modalidades ó vías del desarrollo social es acertado utilizar como criterio metodológico, los diversos momentos o grados en que se desenvuelven la correlación de fuerzas, para contextualizar y comprender las formas que adoptan dichas vías.

Según Gramsci, los momentos ó grados en la correlación de fuerzas son las siguientes:

1) Una correlación de fuerzas sociales estrechamente ligada a la estructura, objetiva, independiente de la voluntad de los hombres. Sobre la base del grado de desarrollo de las fuerzas materiales de producción se forman las agrupaciones sociales, cada una de las cuales representa una función y ocupa una posición en la producción misma. Es aquí donde emerge la realidad rebelde:

Ninguna voluntad humana puede modificar dicha relación existente. Sin embargo, esta situación fundamental permite estudiar si en la sociedad existen las condiciones necesarias para su transformación, es decir permite controlar el grado de realismo y de actuabilidad de las diversas ideologías nacidas en su mismo terreno, en el terreno de las contradicciones que ha generado en su desarrollo

2. Un momento sucesivo es la correlación de las fuerzas políticas, o sea, la valoración del grado de homogeneidad, de autoconciencia y de organización alcanzado por los diversos grupos sociales. A su vez se puede analizar y dividir en varios grados que corresponden a la conciencia política. El primero y más elemental es el económico-corporativo, el cual se remite a la corporación de una actividad común, es decir, "se siente la unidad homogénea, y el deber de organizarla del grupo profesional, pero todavía no la del grupo social más vasto". Un segundo

momento. es aquel en que se llega a la conciencia de la solidaridad de los intereses de todos los miembros del grupo social, pero todavía en el terreno económico. Y bien lo indica Gramsci: "En este momento ya se plantea la cuestión del Estado, pero sólo en el terreno de llegar a una igualdad político-jurídica con los grupos dominantes, puesto que se reivindica el derecho a participar en la legislación y en la administración e incluso el derecho a modificarla, a reformarla, pero en los marcos fundamentales existentes".

Un tercer momento es aquel en que se llega a la conciencia de que "los propios intereses corporativos en su desarrollo actual y futuro, superan al círculo corporativo de grupos meramente económicos, y pueden y deben convertirse en los intereses de otros grupos subordinados". Esta es la fase más política, en donde las ideologías que han germinado anteriormente se convierten en <<partido>>, los cuales se enfrentan y luchan hasta que una sola de ellas o, por lo menos una sola combinación de ellas tiende a prevalecer, a imponerse y difundirse en todas el área social, y creando de este modo la hegemonía de un grupo social.

El Estado se concibe en primer término como un organismo que detenta los intereses de un grupo específico, destinado a crear las condiciones favorables para la máxima expansión de dicho grupo, sin embargo, esta primera conceptualización es rebasada en el sentido que este desarrollo y esta expansión se conciben y presentan como "la fuerza motriz de una expansión universal, de un desarrollo universal, de un desarrollo de todas las energías <<nacionales>>, es decir, el grupo dominante es coordinado concretamente a los intereses generales de los grupos subordinado y la vida estatal es concebida como una formación y una superación continuas de equilibrios inestables (en el ámbito de la ley) entre los intereses del grupo fundamental y los de los grupos subordinados, equilibrios en que los intereses del grupo dominante predominan pero hasta cierto punto, es decir, no hasta el mezquino interés económico-corporativo" (Gramsci, op. Cit.)

En segundo término, siguiendo este lineamiento, el Estado constituye por lo tanto, el lugar en donde las luchas políticas contribuyen a formar, de manera compleja y contradictoria, las formas estructurales e institucionales necesarias para la prosecución de la reproducción de conjunto de cada formación social (Boyer, op. Cit). Empero cabe señalar que ni siquiera la posición geográfica de un Estado nacional precede a las innovaciones estructurales sino que es consecutiva(lógicamente), pese a reaccionar sobre éstas de manera recíproca posteriormente.

En la historia real, estos momentos, se entrelazan recíprocamente, sin embargo, a estas

relaciones internas de un Estado-nación se mezclan las relaciones internacionales, creando nuevas combinaciones originales e históricamente concretas. En efecto, ejemplo de ello lo vemos cuando una ideología nacida en países más desarrollados, es difundida (y adecuada) a países menos desarrollados. Esta relación entre las fuerzas internacionales y las fuerzas nacionales se complica, por la existencia dentro de cada Estado de sectores territoriales de estructura diversa y con una correlación de fuerzas diversa en todos los grados, ocasionando deteriorar ó, a la inversa, consolidación y extensión de las relaciones existentes de cada Estado-nación y de la sociedad.

3. El tercer momento es el de la correlación de las fuerzas militares, el cual es decisivo en el sentido que en el desarrollo histórico oscila continuamente entre el primer y el tercer momento, con la mediación del segundo. Dentro de este mismo, se levantan dos niveles de concreción: el militar en el sentido estricto o técnico militar y el grado que puede llamarse político-militar.

En el devenir histórico social se han presentado estos dos grados en una gran diversidad de combinaciones. es decir, se presentan casos representativo como la relación que se da entre la imposición de un Estado totalitario y la sociedad, en el cual no solamente se ejerce una correlación de fuerzas militares netamente técnicas, sino político-militar, o sea, la combinación de las fuerzas militares y político-militares.

Ahora bien, para determinar el progreso social histórico dentro de una determinada vía ó modalidad de desarrollo social, debe responder a tres tipos de planteamientos bien específicos : a) el desarrollo de las fuerzas productivas⁹ y las relaciones que el mismo establece en la sociedad ; b) la participación de los diversos tipos de trabajadores en "la apropiación del producto de su trabajo, la gestión del proceso productivo y las condiciones de su reproducción de la propia fuerza de trabajo" y c) la incorporación democrática del pueblo y los sectores subalternos al sistema político y la organización social. Teniendo en cuenta estos tres problemas y el grado con el que la vía histórica determinada responda al mismo, podemos señalar si se trata de vías progresistas, democráticas (cuando concilie el primer inciso-el desarrollo de las fuerzas productivas- con los dos últimos incisos) ó si estamos frente a vías

⁹ Conceptualizando el desarrollo de las fuerzas productivas es en este sentido "el resultado de la práctica humana en el terreno de la producción y depende decisivamente del progreso cultural, el desarrollo científico, las motivaciones de los productores o las condiciones de organización". Ver a Alejandro Dabat, *El capitalismo mundial y capitalismo nacionales*, p.44

reaccionarias ó autoritarias en el sentido que no responde a la problemática de la incorporación democrática de las masas al sistema político e institucional ó bien, que el desarrollo de las fuerzas productivas no concilien ni con el grado de participación de los trabajadores en el proceso productivo y el grado de democratización y participación de la sociedad civil.

CAPITULO II. MARCO INTERNACIONAL.

Antes de iniciar la caracterización propia del capitalismo contemporáneo después de la Segunda Guerra Mundial, es oportuno retomar del capítulo anterior el hecho de que en el desarrollo histórico del capitalismo se caracteriza por las formas ó modalidades que dialécticamente adopta el capital para poder valorizarse como tal, y que permite no sólo una concentración de los focos de acumulación sino la constitución de nuevas formas de valorización. Así mismo, cuando presenta límites estructurales en la forma de explotación y regulación capitalista específica, se gesta en su propio seno las condiciones necesarias y suficientes para la formación de una nueva modalidad ó forma de regulación y acumulación. Sin embargo, mientras se generan y desarrollan nuevas formas capitalistas, pareciera que se entremezclan características de la modalidad anterior con la nueva. El propio desarrollo histórico de las correlaciones de fuerzas y de las condiciones históricas del Modo de Producción Capitalista, determina la hegemonía de una respecto de la otra. Por eso, en la segunda posguerra se produjo el tránsito definitivo de la regulación competitiva a una nuevo tipo monopolista que fue determinante en la onda larga de prosperidad que se inicio a principios de los cincuenta y concluyó en la crisis de los setenta.

A continuación presentaremos los cambios estructurales y tendencias dominantes que se verifican durante el auge de posguerra. Este análisis constituirá la base para establecer las condiciones históricas y estructurales del capitalismo mundial en la década de los ochenta y noventa.

2.1 Los cambios estructurales en la economía mundial de la segunda posguerra

La expansión capitalista durante la posguerra se basó en los siguientes factores estructurales: a) la reconfiguración de las relaciones y estructuras de producción, es decir, de las formas de organización de la relación salarial y del tipo de competencia entre capitales y. b) la manera en que las luchas de los trabajadores interactúan con las tendencias inherentes al modo de producción capitalista (Boyer, 1979). Veamos esto más a fondo.

Los dos factores estructurales se sustentaron en una transformación de las estructuras del capital que permitió que los monopolios dominaran la producción y la circulación. La

constitución de las estructuras monopólicas estuvo relacionada con el acelerado cambio tecnológico que comenzó a verificarse a partir de la segunda revolución industrial y su traducción en crecientes grados de integración horizontal y vertical de las empresas. Ante lo anterior fue imperioso un mayor grado de coordinación de las decisiones que conciernen a la acumulación y de manera más general a la adecuación de las capacidades de producción a la demanda social. Gracias a las medidas adoptadas por el Estado, se aceleró la constitución de grandes grupos industriales y financieros, es decir, el ascenso de la centralización financiera, de la gran empresa transnacional, y de una nueva banca mundial.

Profundicemos más en esto. Si bien es cierto que en el período de entreguerras se encuentran los primeros avances de la gran empresa capitalista será después de la Segunda Guerra Mundial, cuando se verifica su extensión y consolidación histórica lo que sería después la empresa transnacional, lo que permite definir una de las tendencias claves del capitalismo de la posguerra, es decir, la interconexión de los circuitos comerciales, productivos y financieros¹ a nivel mundial. Como consecuencia de esta centralización que se verifica en torno a las empresas transnacionales, es posible explicar los procesos determinantes en este período histórico: a) en primer término, la tendencia a que porciones de la producción nacional se destinen al comercio mundial; b) casi dos terceras partes del comercio mundial de exportación se dirijan a las economías centrales; y c) el tráfico comercial entre economías centrales y periféricas, principalmente se concentre en energéticos, manufacturas, armas y alimentos.

Por otra parte, un factor importante para la expansión capitalista de la segunda guerra mundial fue la expansión armamentista a nivel mundial, auspiciada por los EE.UU., no sólo para llenar los espacios vacíos dejados por las otras economías centrales (recuérdese que después de la segunda guerra mundial, países como Gran Bretaña, Alemania y Japón, quedaron sumamente mermados por el conflicto bélico), sino también en para satisfacer sus necesidades internas, y

¹ Como lo señala Álvarez (1988), esta integración a escala internacional “ha sido producto de un largo proceso histórico, más en concreto pareciera que en el período que nos ocupa... (la segunda posguerra) . confluyeron tres circunstancias excepcionales: avances tecnológicos muy significativos en la producción manufacturera y en las comunicaciones; un ambiente mundial “saneado de competidores” ..(para los EE.UU.)... por el doble efecto de la depresión económica de los años treinta, y luego por el resultado de la segunda guerra: además , ya desde los años veinte había madurado un proceso de cambios internos específicamente en la estructura de la gran empresa norteamericana, que operaba con una oficina general que controlaba y diseñaba su desarrollo estratégico, pero que se articulaba en base a divisiones operativas (por eso se conoce como forma multidivisional) semiautónomas, organizadas por productos, por ramas o por zonas geográficas y que rápidamente le permitieron pasar a una base mundial de actuación. Así se dio paso firme hacia la “globalización” del crecimiento del capital productivo”. (Álvarez, 1988, p.148)

capitalizar la vinculación entre armamentos y bienes de capital. Aún más, la política monetaria y crediticia, se usó para financiar el gasto público y amortiguar el impacto del esfuerzo de la economía armamentista y para la recuperación de las demás economías centrales, convirtiéndose posteriormente en factor inflacionario². En efecto, la expansión monetaria y crediticia para el desarrollo de las economías centrales y posteriormente para las economías periféricas, fue uno de los principales determinantes de la conversión de la economía mundial en una economía de deuda.

La recuperación de la producción y el restablecimiento de los circuitos comerciales determinaron al sistema financiero. Ello implicó el establecimiento de cuatro factores en la economía mundial, que permitieron primeramente una diversificación de las operaciones financieras internacionales que emplazó la extensión del crédito bancario a las empresas y países, proceso liderado por la banca comercial norteamericana; en segundo lugar, el cambio tiene que ver con el papel que jugaron los bancos que apuntalaron el proceso de inversiones internacionales utilizando de fondos captados en los mercados financieros externos, o sea, las transacciones, los depósitos y las obligaciones contratados en dólares pero negociados en Europa (el Euromercado).

² Efectivamente, la expansión del capital financiero a través de la formación de la gran empresa centralizada permite aflojar y retardar parcialmente la restricción de la validación, de período en período de los diversos trabajos privados asignados a la producción de cada mercancía, es decir "los precios son fijados de manera que esté asegurada la rentabilidad de los capitales invertidos en base aun ritmo previsible de obsolescencia, sin que esos precios bajen cuando se reducen momentáneamente las ventas". Permitiendo, tal hecho, que la validación por el mercado se traduzca en movimientos de la tasa de ganancia aún más ligados a los mercados, tomando la forma de conglomerados. Además el estrecho vínculo entre capital industrial y capital bancario permite una cierta regularización de la acumulación gracias a las facilidades de crédito, concedidas en el momento mismo que las ventas disminuyen. Sin embargo, la extensión de la esfera de producción capitalista y la constitución del capital financiero, no están en condiciones de atenuar la amplitud de las crisis ni de transferir totalmente sus consecuencias a los otros capitales en razón de que en ausencia de cualquier otra transformación, en particular la relación salarial, las crisis deberían ser amplificadas, puesto que por una parte al extenderse el capital en los sectores en donde anteriormente dominaba la producción familiar ó artesanal, homogeneiza el conjunto de las condiciones de reproducción y por consiguiente, somete a todo el sistema a los imperativos del capitalismo. y en segundo lugar, la práctica de precios de los monopolios tiene como consecuencia que el conjunto, de los ajustes se concentren en el volumen de la producción, caso contrario del capitalismo competitivo, en donde el reajuste de la producción a la demanda social está garantizado por una baja simultánea de precios y de la producción. Entonces tenemos que, paralelamente a la expansión de productividad (a partir de que el monopolio favorece el paso de una acumulación de tipo extensivo a una acumulación a dominante intensiva) en el esquema monopolista, permite al sector monopolizado una alza de sus beneficios ya que los costos tienden a bajar (al desarrollarse las capacidades productivas sin necesidad de necesitar mayor fuerza de trabajo) y los precios se mantienen constantes ó al menos caen menos que los costos. En esas condiciones "la monopolización tiende a agravar la divergencia entre la dinámica de la producción y la del ingreso salarial" es decir, "si en las ventas a la pequeña y mediana burguesía urbana, al campesinado ó al extranjero permiten disimular la inestabilidad inherente a este tipo de desarrollo todo acontecimiento aparente accidental (crisis agrícola, crack bursátil ó especulación financiera) viene a interrumpir este auge de la acumulación). (Boyer, 1988, p. 87)

Por último, está el hecho de que las inversiones directas y la internacionalización del capital bancario crecieron rápidamente en una relación simbiótica. En conclusión, los efectos de esta reestructuración en el ámbito financiero, como lo indica oportunamente Alvarez Béjar, intensificaron la competencia entre los bancos, su tendencia a escapar de las regulaciones estatales, la consolidación de la empresa transnacional, el aumentar de la deuda para estabilizar la expansión del consumo y también la propia crisis fiscal del Estado.

En este entorno de transformaciones estructurales, la relación salarial también sufrió cambios importantes que favorecieron la extensión del auge de posguerra. Así como la monopolización al capital, implica que el control individual de cada una de las mercancías fuera sustituido por un control más global y parcialmente transferido en el tiempo, también implicó un control directo sobre la fuerza de trabajo, a través de una **contractualización** de la relación salarial y la generalización de procedimientos de negociaciones colectivos por períodos suficientemente largos. En efecto, teniendo en cuenta que la relación salarial está sujeta “ a la conjunción de la heterogeneidad de las estrategias de las diversas fracciones de la burguesía, junto con el tipo de luchas sociales y políticas llevadas a cabo por los trabajadores” (Boyer, 1979, p.130), entonces, en el período de la segunda posguerra, las luchas sociales se ven supeditadas en la estrategia de “legislar a la clase obrera” es decir, se asiste a la integración de los sindicatos a la lógica del capital, que constituye el puente principal de una reproducción de la fuerza de trabajo esencialmente privada, a mecanismos mucho más colectivos.

Frente a este hecho, retomando a Boyer (1979), la relación capital trabajo se determina por tres factores: a) el primero se remite al volumen del ejército industrial de reserva, el cual ahora, ya no constituye el regulador esencial del crecimiento de los salarios, salvo tal vez en un número limitado de sectores para los cuales, a mediano plazo, el alza tiende a alinearse con las de otros sectores³; b) la dinámica del salario nominal depende entonces, por una parte de un ajuste casi automático con relación a la evolución del costo de la vida y por otra, de su adecuación de manera implícita o explícita a las ganancias de productividad esperadas ó registradas al nivel de

³ Sin embargo, en los países periféricos ó semiperiféricos el ejército industrial de reserva a disposición del capital, fue integrándose merced a las enormes masas de sobreproducción latente en las vastas zonas rurales , a los inmigrantes internacionales ya concentrados en las márgenes de las grandes urbes y hasta a la fuerza de trabajo de los países socialistas usada para subcontratar en ciertas actividades, todo lo cual deparó en ventajas significativas al capital internacional por su abundancia, salarios reales más bajos, posibilidad de jornadas más largas, productividad equivalente o superior a la fuerza de trabajo de los países centrales y carencia de experiencia organizativa para defender sus salarios.

las empresas de los sectores e incluso de la economía entera; c) la estabilización de la demanda global, que hace menos necesarios los ajustes brutos del empleo (que eran característicos de la regulación competitiva); y por último, d) el salario indirecto muestra tener una influencia determinante en la estabilización del ingreso salarial global: ese salario, desdeñable en los años treinta, tiende a representar después de las deducciones fiscales cerca de un tercio del ingreso obrero. Por lo tanto, tal cambio estructural en la relación salarial permitió contrarrestar las tendencias a la acentuación de las crisis y al estancamiento de la fase anterior, puesto que los precios nominales en el sector monopolista van paralelo a un crecimiento de los salarios directa ó indirectamente vinculado al de la productividad. La estrecha vinculación entre la estructura monopolista del capital y el nuevo modo de organización de la relación salarial es la que está en el origen de la permanencia de casi veinte años del régimen original de acumulación intensiva centrado en el consumo de masa.

Sin embargo, el hecho que la nueva modalidad de la relación salarial, permita contrarrestar las contradicciones propias del capitalismo de la fase anterior, no inhibe la contradicción capital trabajo sino que más bien tiende a aplazarla, y creando una nueva fuente de crisis. Detengámonos en este último punto. Como hemos visto, en relación con el desempleo en momentos de recesión los salarios directos ahora no necesariamente tienden a disminuir el crecimiento del salario nominal, sino que este último está indexado al costo de vida y a la productividad, provocando una exacerbación en los ritmos de inflación necesarios para restablecer una repartición salario/ganancia dada. Así podemos explicar que a la mitad de los años 60, surgían problemas de valorización, se acelere la inflación, y se afecte el crecimiento de las ganancias reales. Aún más, el pleno empleo se contrapone con que la necesaria movilidad del capital que se refuerza para que el proceso de acumulación evolucione de manera más o menos proporcional. De este modo, la lucha de la clase trabajadora y sus reivindicaciones pone en peligro las mismas fuentes de la extracción de plusvalía, constituyéndose así en el talón de Aquiles de este nuevo régimen de acumulación.

El contexto de una economía mundial crecientemente integrada, no pueden dejar de anotarse dos implicaciones de este proceso de internacionalización en lo que concierne a la nueva configuración mundial: los límites de la acumulación intensiva en el seno de los capitalismo dominantes y la crisis de la articulación de esas economías con el resto del mundo. Bajo esta premisa, la segunda posguerra mundial, significó el ascenso del poder capitalista hegemónico de

los EE.UU. , no solamente porque sus principales competidores resultaron severamente afectados por la guerra (Gran Bretaña, Alemania y Japón), sino por su superioridad en el conflicto bélico (en este caso compartido por la ex Unión Soviética) y por la ventaja en el campo político-ideológico, productivo, comercial, financiero y tecnológico (Alvarez Béjar, 1988). Así que, no es de sorprenderse que EE.UU. plasmara su influencia en organismos supranacionales (el Fondo Monetario Internacional-BID-, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento -Banco Mundial- y el Acuerdo General de Tarifas y Comercio -GATT), que permitieron por un lado la reorganización capitalista mundial y por el otro, la posibilidad de incidencia económica-financiera, política y social por parte de EE.UU. la hegemonía norteamericana respecto a otros países en desarrollo (en particular los de América Latina).

Bajo este contexto, se consolida una nueva configuración mundial, la cual tiende progresivamente al predominio del capital productivo (industrial) transnacional en donde, las empresas se trasladan a los países periféricos y la base del funcionamiento del capital es la existencia de espacios de acumulación relativamente cerrados. Es decir, los países centrales buscan a través de la exportación de capital, producir las mejores condiciones de valorización, concentradas en la producción de bienes exportables para el mercado interno.

Empero si ahondamos más observamos que si estos nuevos cambios, en un primer momento atenúan las tensiones en la formación de la ganancia, siendo, por tanto, favorecedores para la acumulación del capital. Sin embargo, en un segundo momento estas mismas transformaciones, dan lugar a ciertos desequilibrios que ponen de manifiesto, por una parte el conflicto entre las tendencias de la división internacional del trabajo, y por otra, el funcionamiento de las instituciones que rigen las relaciones financieras y monetarias internacionales.

Profundicemos más en esto. Una primera contradicción, surge a partir de los efectos que tiene la internacionalización en la hegemonía de EE.UU. La difusión de las innovaciones tecnológicas en condiciones sociales favorables debidas particularmente a la naturaleza de la relación salarial permiten que ciertos capitalismo (japonés ó alemán) cierren la brecha ante el capitalismo dominante en menos de un cuarto de siglos (Boyer, 1979, p.117). La segunda contradicción se manifiesta en el modo de articulación entre los países capitalistas (tanto centrales y periféricos), en donde observamos que si en la década que sigue a la primera guerra

mundial se caracteriza por la reconstitución de los sistemas productivos sobre una base esencialmente nacional, el avance de la internacionalización e integración del capitalismo mundial rompe con dicha tendencia. Efectivamente, si bien es cierto que la regulación monopolista, reposa sus orígenes sobre bases específicamente nacionales, también es cierto que para que el capital transnacional pueda valorizarse como tal, necesita traspasar las fronteras nacionales y que una creciente fracción de la reproducción económica se efectúe fuera de territorio nacional. Entonces tenemos que se presenta una disociación entre las formas institucionales necesarias para la regulación global (en este caso entran en retraso) con relación a la evolución de la división internacional del trabajo. Volveremos a este tema más adelante.

Aunado a lo anterior emerge un tercer factor que exacerbaría estas contradicciones y es la especificidad propia que adopta la regulación monopolista en las naciones dominantes a partir de las condiciones históricas muy particulares de cada país. Es decir, al ser heterogéneas las formas que puede adoptar la regulación monopolista en los países centrales, ocasiona divergencias acentuadas de las evoluciones nacionales, y por ende, su notoriedad contradictoria en el modo de regulación monopolista (mucho más que en la regulación competitiva).

Las contradicciones enumeradas arriba, no significa que el único factor de crisis internacional resida en un retraso de la regulación en el ámbito mundial, sino que por una parte en cierto contexto histórico determinado, las falla de una modalidad regulatoria de plusvalía exigen la conformación de nuevas formas sociales que permitan una reactivación de la acumulación para que exista sustento en las nuevas políticas de regulación. Por otro, que en el propio seno de la modalidad de regulación monopolista, se incuban los gérmenes de sus propios límites estructurales, ya que implican transformaciones sociales que tienden a bloquearse la extracción de la plusvalía.

Para cerrar este primer nivel de nuestra exposición, veamos ahora las nuevas relaciones entre centro y periferia, y la nueva división internacional del trabajo que permitieron una caracterización específica de los cambios estructurales que sufrió dicha relación frente al desarrollo de la regulación monopolista. Como lo hemos señalado, el carácter básico del vínculo dominante de los países periféricos con la economía mundial, consistió en la exportación de bienes primarios, minerales así como energéticos. Sin embargo, después de la segunda posguerra, estas actividades comenzaron perder importancia debido a tres hechos significativos: el primero

fue la recuperación de estas actividades en las economías centrales, el segundo fue la incorporación de avances tecnológicos que tendían a desplazar materias primas naturales por sintéticas y en tercer lugar, el declive después de 1973, de los precios internacionales de los productos primarios.

En el caso de los países más desarrollados de la periferia, en particular de América Latina (Brasil, Argentina, México), después de la segunda guerra mundial, la burguesía industrial consolidó su hegemonía frente a los demás sectores sociales, mediante la creciente participación de la industria en el PIB, y por el desarrollo de este, a través de una política proteccionista por parte del Estado y, la implementación de un modelo de sustitución de importaciones volcada al mercado interno⁴.

Fue hacia finales de los años cincuenta cuando se inició una serie de reestructuraciones en la periferia que tuvo como eje, el despegue de las economías centrales. Efectivamente, cuando estaba avanzada la recuperación de las metrópolis se verificó una verdadera ofensiva vía inversiones directas (encabezada por la norteamericana) en el sector manufacturero de los países periféricos más avanzados, en busca de penetrar en mercados ya existentes o tratando de controlar posibles mercados en expansión. La presencia del capital externo en la industrialización de la periferia dio pie a que este último tuviera rasgos muy propios en dicho proceso: el incremento del nivel de monopolización global del sector industrial, la aparición de nuevos productos y procesos, un endeudamiento creciente, y sobre todo, un ritmo general más rápido y diferenciación más fuerte de la estructura productiva en su conjunto (en especial debido a la pérdida de importancia relativa de las actividades agrícolas, al ascenso relativo del peso del sector terciario y el cambio en el mercado de fuerza de trabajo por la demanda de empleos más calificados). Todo lo anterior implicó a final de cuentas una estructura social más compleja (Alvarez Béjar, 1988). En efecto, el mercado interno era el epicentro en el que se desarrollaba los vínculos y reacomodos del capital externo y del nacional, ocasionando que las contradicciones en el interior de las relaciones productivas y de las de correlación de fuerzas, se

⁴ Sin embargo, la capacidad de negociación en los lineamientos político-económicos de la industrialización, estuvo apegado a los organismos supranacionales y a EE.UU, en respaldo a su ascenso como nuevo poder hegemónico mundial; no obstante a eso, hay que reconocer que por mucho tiempo, cuando se trataba de las relaciones bilaterales, resistió en múltiples ocasiones y por diversas vías las proclamas de "apertura" total de los mercados a nivel mundial, aunque a final de cuentas acabó por sucumbir frente a este proceso de internacionalización. (Velasco 1981, cap I y III)

exacerbaran a tal grado de manifestarse en crisis políticas y nuevas modalidades en la relación industria-banca e industria-Estado de la periferia.

Bajo un contexto de franca competencia en el mercado mundial, la internacionalización de los mercados de la periferia, fue producto de la reestructuración de la producción industrial de los países centrales. En efecto, con la recuperación de las economías centrales, se dinamizan las ramas productivas de punta, intrínsecamente enlazadas con el avance tecnológico, es decir, la producción química, la automotriz y la electrónica; resultando de esto, una diferenciación en las propias economías periféricas. Veamos el trasfondo de esto.

Bajo el régimen de acumulación intensiva monopolista, implementado después de la segunda guerra mundial, las transformaciones al proceso productivo y en la división del trabajo tuvieron como bases la implementación del fordismo como modo de acumulación y de regularización⁵, que permitió un crecimiento sostenido en las dos décadas posteriores. Empero, a partir de finales de los sesenta el fordismo como modo de regularización⁶ se tornó costoso en tanto no resolvió el conflicto de la nueva modalidad de la relación salarial (detallada en párrafos

⁵ Cuando hablamos del fordismo, de acuerdo a Lipietz, es pertinente señalar la dualidad que engloba dicho concepto, es decir el fordismo, “como modo de acumulación del capital basado en la transformación continua del proceso de trabajo, por la incorporación del “saber-hacer obrero”(sic) en el sistema automático de las máquinas. Es lo que se llama régimen de acumulación intensiva que se caracteriza por un alza conjunta de la productividad aparente del trabajo y del volumen de capital fijo per cápita (composición técnica del capital). La condición previa de este tipo de acumulación es la sistematización a través de los métodos de la organización científica del trabajo, del gesto del antiguo obrero de oficio. Esta etapa, llamada “taylorismo” por el nombre de su teórico, profundizó en la separación entre concepción y ejecución, la polarización entre técnicos y obreros especializados, en el interior del colectivo del trabajo. No obstante, al interior de las ramas taylorizadas y luego fordizadas, y en particular de la más característica de ellas, la ramificación metálica, la presencia de obreros calificados sigue siendo indispensable en todos los niveles, y sobre todo en los segmentos de punta de esta rama, aquellos en los que se opera la famosa incorporación en la fabricación de bienes de equipo industrial, máquinas herramientas, etc. .” Y el fordismo como modo de regularización, “de adaptación continua del consumo de las masas a los incrementos de productividad históricamente sin precedente, producidos por la acumulación intensiva.. Después de la guerra se establecieron formas de regulación salarial llamadas monopolistas que indexaban el salario nominal con el costo de la vida y al tiempo, con la productividad, y que garantizan previamente una extensión de la demanda final proporcional con aquella de la oferta. Esta adaptación acarreo una enorme mutación del modo de vida de los asalariados, su “normalización”(sic) y su integración a la acumulación capitalista misma”. (Lipietz, 1982, pp 32-33).

⁶ En el régimen de acumulación intensiva bajo regulación monopolista, cabe recordar que para que pueda prolongarse indefinidamente debe ser principalmente a condición de dos factores, que permiten la rentabilidad de capitales: por un lado “ el alza de la productividad en la sección reproductora de bienes de producción debe compensar el incremento de la composición técnica del capital, a falta de lo cual la parte del activo inmovilizado a remunerar se sobrecarga peligrosamente” y por el otro, “ el incremento de la productividad en la sección de bienes de consumo debe compensar el incremento del poder adquisitivo de las masas populares, sin lo cual la parte de los salarios en el valor agregado aumenta en detrimento de las ganancias” Ver a op ,cit, p33

anteriores) y en “la insuficiencia del excedente, de la plusvalía extraída por una postura creciente de capital”, como resultado de la primera razón (Lipietz, 1982).

Así tenemos que en la década de los sesenta la búsqueda de incrementos de productividad, y de zonas de salarios más bajos - para atenuar la naciente crisis - impulsó aún más la expansión del comercio internacional y la entrada de capitales foráneos a los espacios centrales y periféricos, a través del flujo de capitales entre las economías centrales (mediante de la eliminación de sus fronteras y el intercambio productivo entre ellos mismos) y la exportación de segmentos de la producción de estas economías a la periferia⁷. “... En la medida en que, en el seno del fordismo, el crecimiento de la productividad va aparejado al crecimiento de las salidas vía la extensión de las series y las economías de escala, un desarrollo de los intercambios internacionales en el interior del Centro permite, a través de una interdependencia acrecentada de las economías desarrolladas, nuevos aumentos de productividad” (Lipietz, 1982, p.35).

En consecuencia, la expansión del comercio mundial alentó la conformación de bloques productivos (EE.UU.-Canadá, CEE), alcanzando incluso a una primera periferia: los países medianamente industrializados del contorno mediterráneo de Europa y en el sur de los EE.UU. y alrededor de Japón⁸. En segundo término, el hecho de que este proceso de integración alcanzara a la periferia, está en relación de la búsqueda de salarios más bajos, por medio de la **deslocalización** del proceso de trabajo de diversas ramas productivas a la periferia, dejando la tecnología de punta en los países centrales, y adecuando la ejecución de mano de obra descalificada - y minoritariamente mano de obra calificada- en los países de la periferia. En

⁷ Es oportuno señalar, que esta nueva modalidad en el proceso de internacionalización del capital caracteriza al capitalismo contemporáneo; correspondiendo, a una fase de centralización del capital que se impone independientemente de las fronteras de los distintos países (significando por ende un salto cualitativo de la modalidad monopólica nacionalista). Así mismo, dicho proceso como lo hemos visto es dirigido por el capital productivo, en tanto se acrecienta la internacionalización de los procesos de producción dentro del capitalismo que abarcó incluso a los países del llamado socialismo real; sin embargo, el eje de estos cambios es la **corporación productiva** (la alianza de empresas transnacionales de los países centrales) que opera simultáneamente en dos o más países (sean de la metrópoli ó de la periferia), sincronizando y unificando los ciclos del capital y sobre todo, haciendo acto de presencia en los sectores más dinámicos del sistema capitalista. Este fenómeno permite “ la consolidación de grandes centros multirregionales de producción, definidos no por la organización espacial tradicional autónoma de los países, sino de acuerdo con las necesidades de las empresa transnacional; las distintas opciones de planificación nacional de la producción se toman también de acuerdo con la vocación del capital internacional, y tal vocación define en forma artificial la orientación del espacio social” (Delgadillo, 1993, p. 27)

⁸ Sin embargo, en el afán de los países centrales de superar su competitividad . merma su poder de compra interior y por ende el reducir globalmente las salidas mundiales, ocasionando con ello una fragilización de la regulación del crecimiento Ver Lipietz Alain, op.cit.

resumidas cuentas exportando las tareas industriales descalificadas del fordismo hacia las zonas de salarios más bajo en los países en vías de desarrollo.

Esta nueva modalidad en la división internacional del trabajo para los países periféricos, adoptó formas distintas de industrialización, y por ende modelos de acumulación diferentes, en donde la taylorización y posteriormente la instauración del fordismo no se dio de manera homogénea sino más bien fracturada, tendiendo en algunos casos a un despunte industrial sorprendente (adoptando la modalidad de plataformas de exportación como el caso del Este y Sureste Asiático-Singapur, Corea del Sur, Taiwán, Malasia y Hong Kong) y para la gran mayoría, una industrialización limitada y con fuerte dependencia con los países del centro (el caso de América Latina y Africa). En efecto, la instauración de un modo de acumulación industrial basado en la sustitución de importaciones (adoptado por América Latina en los 40, y posteriormente por Corea del Sur como en Taiwán en la década de los 50), parecía condenada al fracaso principalmente por tres obstáculos: el deterioro de los términos de intercambio entre los productos primarios exportados, la falta de experiencia industrial preexistente para alcanzar la productividad con los equipos importados y por la estrechez del mercado interior, frente al despunte de las economías centrales. Lo anterior ocasionó una lentitud del desarrollo económico, endeudamiento creciente, inflación, etc. Sin embargo, en la década de los sesenta se da un cambio cualitativo, en cuanto a nuevos mecanismos de expansión y consolidación del dominio por los países altamente industrializados (a través de la implantación de esquemas tecnológicos predeterminados para apoyar las actividades productivas que controlan las empresas trasnacionales), en donde dichos países al deslocalizar algunos segmentos de las industrias fordistas hacia las fuentes de mano de obra barata, provoca que la industrialización en la periferia pase a depender de la explotación de dicho recurso.

Esta modalidad de industrialización en la periferia, gracias a la deslocalización del proceso productivo de la metrópoli, como lo indica Lipietz (1982), si bien dio un impulso a la industria fordista, no llegó a ingresar a la fase de taylorización del proceso de trabajo en cuanto que lo que se deslocaliza, son puestos de trabajo parcelados y repetitivos, pero no relacionados por un sistema automático de máquinas, o sea, tácitamente en industrias de mano de obra. Aún más, "en cuanto a las mega-herramientas correspondientes a los segmentos más pesados de los circuitos de rama, siguen localizados la mayoría de la veces en los países del Centro, en las manos de obreros y técnicos experimentados".

Una segunda característica de esta modalidad de acumulación, se refiere a que la sustitución de exportaciones implica la disminución drástica del nivel de vida de los trabajadores (como ocurrió en Brasil y en Chile), por medio de medidas centralizadas (bloqueo de los salarios más inflación)⁹. Cabe destacar que el Estado en estas economías, interviene de manera opresiva y represiva con respecto a la lucha de la clase obrera (a través de mecanismos de control policiaco, y políticas sistemáticas de encarcelamiento y tortura, papel de reclutamiento , etc).

Una tercera característica, nos remite a los países que ya sea mediante un modelo de sustitución de importaciones ó basados en una política de sustitución de exportaciones (a la que se le aúna una política de promoción de exportaciones clásicas), ó la combinación de ambas, abrió paso a un despegue industrial provechoso. La modalidad adoptada por dichos países periféricos se sintetiza en que el plusvalor obtenido por medio de la deslocalización de segmentos productivos no son captados íntegramente por las empresas trasnacionales , sino que también permite alimentar a un mercado pequeño burgués local. El ejemplo más feaciente de esta nueva forma es la industria automotriz (que se caracteriza por la combinación de sustitución de importaciones y sustitución de exportaciones). En dichas industrias, en las cuales la necesidad de mano de obra calificada y de una experiencia industrial en los obreros especializados orilla a que los espacios productivos ideales se dan por medio de una cuenca , bajo los siguientes términos: bajo costo de reproducción de la fuerza de trabajo, pero con proximidad a los mercados y , disponibilidad de trabajadores calificados. Además de estas condiciones, se la aúna otra más, el hecho que según la lógica fordista (que impone un acoplamiento de la norma de consumo local - y por ende la del salario - y la productividad) tienden a quedarse excluidas las regiones que carecen de un mercado suficiente (a pesar de los bajos costos que puedan proporcionar la utilización de mano de obra -a través de salarios muy bajos), como es el caso de los países Centro Americanos y del Caribe.

Este hecho origina una modalidad específica , y por demás muy simple: En primer lugar, la sustitución de las exportaciones de vehículos por colecciones de piezas de respuesto que serán ensambladas en el Tercer Mundo para los pequeños mercados de las clases dominantes locales.

⁹ De esa manera se abre la posibilidad de una reactivación de la política de sustitución de importaciones conforme a dos ejes: " El ascenso hacia las ramas exportadoras: así Corea del Sur exporta máquinas textiles , después de haber conquistado el mercado interior. El ascenso hacia los bienes de consumo del mercado interior, mientras continúa ampliándose la exportación de este tipo de bienes... hacia las industrias de process(sic) de los materiales de

En segundo, la utilización de cuencas de empleo de baja remuneración, situadas geográficamente en la proximidad de un mercado central, como base de montaje de autos ligeros con vistas a la reexportación hacia el Centro.

En síntesis, la liberalización del comercio entre los países centrales, fue un instrumento eficiente que dinamizó sus economías y acrecentó la interdependencia recíproca. Al mismo tiempo, lo anterior orilló a una nueva posición competitiva para ciertos países periféricos. Así tenemos que, en cuanto a las relaciones centro y periferia, sobre todo el caso de América Latina, ocurre un resquebrajamiento de las ventajas comparativas y el espacio tradicional, lo cual modifica su modalidad de operación, es decir, estos países ya no son exclusivamente productoras de materias primas, sino que cambian hacia la producción de bienes intermedios mediante la inversión extranjera directa, la importación de tecnología y la implantación de maquiladoras en su seno, por lo que generan una desestructuración del aparato productivo local¹⁰. Estas medidas, aunque representan mecanismos que contrarrestan la crisis fordista de la modalidad monopolista, sin embargo, no llegan a resolver el problema a fondo, es decir, los condicionantes macroeconómicos de la acumulación mundial (el modo de producción, el modelo de consumo mundial permanecen invariables). Por ello al deslocalizar algunas fases productivas sin aumentar la demanda mundial (para una rama como la textil, por ejemplo, cuyas salidas se estancan) ocasiona acentuadas dificultades para el empleo en el Centro. Arrastrando tal hecho reacciones proteccionistas por parte de estos últimos, que invariablemente han puesto trabas a las exportaciones de los países periféricos y de los países de naciente industrialización.

2.2 El deterioro de la hegemonía norteamericana y la nueva configuración mundial en la década de los ochenta

Enfoquemos ahora nuestra atención, en el proceso de deterioro de la hegemonía norteamericana en la economía mundial, en razón que dará paso a un segundo nivel que abarcará los alcances y limitaciones de la reestructuración mundial en la década de los ochenta.

construcción (cemento) y, sobre todo, sin llegar al simple ensamble final, hacia el automóvil y el equipamiento doméstico". Ver Lipietz, op. cit.

¹⁰ Este nuevo esquema se impone sobre una base incierta para las economías de la periferia, ya que en parte se trata de capitales "golondrina" que agotan rápidamente la base social de la región, ocasionando una desestructuración en el aparato productivo. Ejemplo de ello es el caso de América Latina y en particular la frontera norte de México es un ejemplo típico de ello. Ver a Delgadillo Macías, op.cit., pp.26-30

Al ser poseedor de una gran reserva monetaria, los EE.UU. no tenía restricciones en caso de déficits en su balanza de pagos. debido en primer término a que financiaba dicho déficit a través de emisiones de dólares con los que pagaba sus importaciones y en segundo lugar, por el alto valor fijo del dólar, plasmado en los acuerdos de Bretton Woods (el cual permitió que la inversión directa norteamericana se viera favorecida en todo el mundo capitalista)¹¹. Empero, estas condiciones no evitaron su balanza de pagos se tomara crecientemente deficitaria, y por ende, se incrementaron en sus obligaciones internacionales. Aun más, el aceleramiento de la inflación interna por el financiamiento del esfuerzo armamentista en la década de los sesenta, y la presión ascendente de los competidores europeos, frenó la expansión norteamericana¹². En efecto, la rivalidad monetaria internacional en la década de los setenta, estuvo sustentada también por otro factor fundamental, la recuperación y el desarrollo de la producción manufacturera europea y japonesa, que cerraban la brecha tecnológica, por lo cual aumentaba su productividad y con ella la competitividad frente a la producción norteamericana. Alemania y Japón, basaron su recuperación entre circunstancias favorables: un peso limitado de los gastos militares en sus presupuestos; aunado a esto, una fuerza de trabajo experimentada y disciplinada y por último, una planta productiva recién equipada y con la más moderna maquinaria. Todo ello les permitió reconstruir con rapidez sus industrias: la siderúrgica, la construcción naval, la química y hasta la tradicional industria textil. Más aún, les permitió también entrar de lleno a la competencia en la producción automotriz, la electrónica y con menos éxito, en la aeronáutica, que constituían todas ellas el nervio central de la construcción de la hegemonía mundial norteamericana¹³. Es así, que el orden económico mundial establecido bajo la hegemonía norteamericana se vio desafiado. Por ejemplo en 1950 el PIB per cápita de Japón representaba el 8% con respecto al de EE.UU. y un tercio en comparación con del de la Comunidad Económica Europea (CEE); a mediados de los

¹¹ Si bien es cierto que dicho valor monetario encareció las exportaciones de norteamericanas, también le permitió condiciones óptimas de fortaleza para penetrar directamente en los mercados internos de muchísimos países, concentrándose especialmente en los europeos y, por sectores, en ramas tan decisivas como maquinaria, vehículos y bienes de equipo y petróleo, así como actividades comerciales y financieras, en detrimento de su participación en actividades mineras y agrícolas.

¹² Estos últimos, a través de la implementación de diversas medidas por medio de las cuales de las cuales los europeos desafiaron la hegemonía monetaria del dólar forzando, primero, la convertibilidad general de las monedas y luego la redistribución de las reservas de oro entre las economías centrales más fuertes, proceso que por cierto quedó sellado por el ascenso comercial de Alemania Federal en Europa y el ingreso del marco alemán al pool que actúan como reserva internacional. Ver a Ernest Mandel, *El dólar y la crisis del imperialismo*, ed. Era, México 1974. pp. 45-48 y 61-64.

años ochenta. el PIB per cápita japonés alcanzó al estadounidense y se acercó palpablemente al de los países más ricos de CEE.

El deterioro productivo, comercial y financiero de la economía estadounidense estuvo asociado a la saturación de las viejas ramas productivas que sostuvieron el auge de posguerra (automotriz, químico y metalmecánica). De esta forma, para las economías del Centro la crisis se hizo presente a través de la caída de sus producciones internas, el aumento notable de las presiones inflacionarias, fuertes contracciones en la tasa de crecimiento de su producto industrial (y por ende, en una elevación de los índices de desempleo a niveles mucho más altos que de su promedio histórico). Por lo tanto, es comprensible que la crisis del Centro fuera en este momento mucho más exacerbada que en la periferia, tomada como un todo. Ejemplo de esto es que mientras que la tasa de crecimiento del volumen de la producción industrial de los países del centro caía de un 6.4% antes de 1967 al 4.6% y luego a 1.6% de 1973 a 1978, en los países periféricos esa misma tasa pasaba de 5% antes de 1967 a 7,1% desde entonces, sin ruptura en 1973. (Alain Lipietz, op. Cit.).

El exceso de capacidad instalada a nivel mundial que notorio en ramas como el acero, la química, la producción automotriz, la construcción naval, la metalmecánica y otras, incrementando la obsolescencia, pero también minando la rentabilidad capitalista: el declive de la tasa de ganancia sobre el capital empleado, entre 1970-82, en Estados Unidos cayó de 16.4% al 10%; en Japón pasó de 39.5% a 19.7%; en Alemania, de 18.9% a 11.6%; y en Inglaterra, de 9.2% a 4.3% (Alvarez Béjar, 1988, p. 155).

La crisis mundial acentuó aún más la lucha por la hegemonía entre los países centrales más fuertes, llegando a traducirse en fuertes fluctuaciones en los precios (los energéticos, que cuadruplicaron su precio en 1974-75 y casi lo triplicaron entre 1978-80), y obligando a la reestructuración del sistema bancario internacional. Efectivamente, el aumento del precio de la energía en la década de los setenta, rompió con la tendencia histórica del precio bajo, inflación estable. El reciclaje de los petrodólares, y el despliegue universal del endeudamiento, replanteó las relaciones globales entre superávit y déficit (idem), Beneficiando a los bancos comerciales internacionales.

¹⁵ Cabe señalar que ese ascenso de la competencia no ocurrió simultáneamente en los dos casos más significativos, pues el ascenso de Alemania Federal ocurrió hacia finales de la década del cincuenta y el del Japón, desde mediados de los sesenta en adelante. Ver a Alejandro Álvarez Béjar, op.cit.

La gran fuerzas que adquirieron los bancos, se corrobora en tres hechos significativos: en primer lugar en la expansión de sus campos de operaciones, (del cual el euromercado fue el modelo a seguir) pues entre 1970 y 1980 creció 1 500%; en segundo término, en la proliferación de nuevos centros financieros articulados en operaciones globales (operando en varios países a la vez y ofreciendo sus servicios múltiples) y por último, usó crecientemente en la deuda pública internacional que pasó de un 32.5% del total de créditos, a principios de los setenta a 54.9% en 1980. El centro de esa expansión de la banca trasnacional se encuentra en el euromercado y, dentro de él, ha sido claro el dominio de la banca de origen norteamericano, seguida de la de Inglaterra, Japón Francia, Alemania, etc¹⁴.

Por otra parte, siendo la expansión del endeudamiento en la década de los setenta generalizado, caeríamos en un error si no señaláramos que hubo tendencias que apuntaban en una concentración de endeudamiento (especialmente el crédito del euromercado) en tres grupos de países: algunos de la OCDE con problemas más fuertes en balanza de pagos, unos cuantos países socialistas y algunos semiperiféricos de América Latina (Brasil, México, Argentina) y de Asia (Corea del Sur, Indonesia, Malasia, Filipina y Tailandia).

Este hecho fue reforzado por la quiebra definitiva del sistema monetario internacional¹⁵ el cual afectó las relaciones entre los países del centro y de la periferia. Y aunque aumentó la disponibilidad de capital internacional, la inestabilidad monetaria tuvo sus efectos en los países

¹⁴ Cabe señalar con respecto a EE.UU., que mientras se erosionaba su papel global en moneda, comercio y productividad, lograba afianzarse como centro del poder financiero mundial y como factor básico en el impulso de la integración internacional: de ahí que no podamos caracterizar la situación en los años setenta como crisis de hegemonía en la economía mundial, sino solamente de un deterioro de la hegemonía norteamericana. En efecto el papel internacional del dólar y el despliegue acelerado de las operaciones de sus bancos en la economía mundial, posibilitaron que EE.UU transformara en fuerza financiera la debilidad estructural interna que lo obligaba a operar con altas tasas de interés por el peso creciente de sus déficits fiscal y comercial; esas altas tasas de interés se convirtieron en poderoso imán para una succión mundial de fondos que alcanzaría niveles críticos en los años ochenta y que se añade a los campos de fricción y rivalidad entre los grandes países centrales.- (Alvarez, 1988)

¹⁵ La trayectoria del patrón monetario en los setenta, se tornó bastante conflictiva, y prueba de ello, son los cambios que sufrió a lo largo de quince años: en 1971, EE.UU. se ve forzado a decretar la inconvertibilidad del dólar en oro, en 1973 el eliminar el sistema de paridades fijas y aceptar los tipos de cambio "estables pero ajustables". en 1976, los países más fuertes "aceptan" autorizar al FMI como supervisor de las paridades monetarias; en 1978 se crea el Sistema Monetario Europeo para contar con una unidad propia de reserva internacional, en 1979 se eliminan los pagos obligados en oro al FMI; en 1981, pese al aumento de las cuotas de sus miembros el FMI enfrenta la posibilidad de quedarse "sinfondos" si los agobiados deudores mayores se precipitan sobre él; en 1984 la lucha entre los grandes se dirime todavía alrededor de si aumenta o no los recursos del FMI; también en 1984, Estados Unidos y Japón pactan en principio la internacionalización del yen buscando fortalecer a éste para invertir el patrón comercial desfavorable a EE UU. y de paso abrir el sector financiero japonés. (Alvarez, op.cit.)

en desarrollo bajo la forma de una inflación creciente que estos países importaban, al adquirir bienes de los países centrales.

La quiebra del sistema monetario internacional fue expresión no solamente de la necesidad de un reajuste coyuntural en la configuración mundial, sino de una crisis estructural que evidenciaba el cambio hacia una nueva modalidad de valorización del capital internacional. En efecto, como solución a la crisis de sobreproducción de los sectores claves de las economías centrales (expresada en la dos recesiones internacionales, la de 1974-75 y la 1981-82) se generaron dos repercusiones históricas que en unidad y concreción son contradictorias: a) la búsqueda acuerdos de cooperación y proyectos de fusión interempresarial, para aumentar la concentración industrial; y b) una tendencia proteccionista, que se acentúa en la década de los ochenta, que segmenta temporalmente el mercado mundial por países y por ramas; registrándose un importante aumento del trueque como práctica comercial de grandes empresas y bancos (Alvarez, 1988)

Ahondando más en el asunto, la crisis estructural de la década de los setenta nos remite efectivamente, a la gestación de una nueva modalidad de asociación de capitales bajo diversas estrategias entre empresas de distinta nacionalidad, antes en abierta pugna comercial, que pretenden recuperar la hegemonía perdida ó dirigir la dinámica económica en los niveles regional y mundial. Y para tal efecto, los avances tecnológicos en el proceso productivo, adquieren un papel significativo sobre la estructura de las ventajas comparativas y sobre la reestructuración y distribución internacional del poder productivo¹⁶.

¹⁶ Es así que observamos que la lucha por la competitividad de las economías nacionales - a través del capital transnacional - se ha enfocado en el aprovechamiento de los avances tecnológicos en el terreno de la microelectrónica primero y las telecomunicaciones después. Ahora bien, los antecedentes de este proceso podemos situarlo entre los años cincuenta y sesenta, donde en las industrias básicas de las economías centrales se generalizó la automatización - la producción taylorista-fordista - como una forma tecnológica de control y comando de diversas fuerzas (mecánica, hidráulica, neumática), de manera que la producción química, la refinación de petróleo, la producción de papel y la generación de energía eléctrica dieron un salto cualitativo en el largo proceso de autonomización de las máquinas frente al trabajo, reduciendo el papel de éste a su mínima expresión. También en los años cincuenta, tuvo su despegue la industria de semiconductores, que en la década siguiente permitió la producción significativa de circuitos integrados. Así irrumpió la microelectrónica en la escena económica norteamericana, como eje de lo que sería una revolución tecnológica de proyección internacional. Esto iba a permitir otro salto en el proceso de automatización y la profundización en la sustitución ya no sólo del trabajo manual sino ahora también del trabajo intelectual. Por otro lado, el despliegue operativo de los semiconductores se explayó en la primera mitad de los años setenta, - teniendo como antecedentes la segmentación de las ramas productivas de las empresas norteamericanas - como respuesta al crecimiento mundial de las operaciones en que están involucradas las grandes empresas transnacionales (en un ambiente de crisis de regulación monopolista -fordista) impulsando con fuerza la racionalización global de sus operaciones en busca de reducir costos, o sea, a través de la articulación de sus propios

El despliegue de la automatización y robotización en el Centro se ha tornado factor clave en la modalidad actual de redespliegue industrial y su objetivo es alcanzar la competitividad en muchas actividades - principalmente las manufactureras- a través del aprovechamiento intensivo de las ventajas comparativas que ofrece la mano de obra barata de los países periféricos. En efecto, el carácter monopólico de la gestación y absorción del progreso técnico por las economías centrales, consolidó como práctica común el desmembramiento de los procesos de producción y circulación, donde los procesos que demandan tecnología de punta no rebasan sus fronteras y las funciones estandarizadas del proceso productivo se distribuye a los países de la periferia . Es por ello que en la nueva configuración mundial, los países periféricos adoptan un papel de “reservas” potenciales para la integración mundial (que en última instancia que culmina en centros multirregionales de producción, de los cuales ya existen referencias claras en la zona de América Latina y el Caribe, y desde tiempo atrás en el Sureste Asiático), en donde como lo hemos mencionado los criterios de ubicación, obedecen más bien a ventajas de localización intranacional determinadas por su accesibilidad y cercanía con el origen del capital trasnacional, capacidad por concentrar fuerza de trabajo regional, etc. Sin embargo, erraríamos si no señalamos que aparte de la tendencia general del nuevo papel que adoptan las economías en vías de desarrollo, la deslocalización también ha permitido el despegue industrial de algunas economías (tal es el caso

segmentos de mercado en una escala internacional optimizando ventajas en el proceso de producción en el de la realización de las mercancías. Tal hecho implicó descomponer la deslocalización de los procesos de producción y circulación distribuyéndolos entre entre países, articulados a través de las filiales de una misma empresa(permitiéndoles de esta manera el mejor aprovechamiento del espacio económico y social). Así mismo junto a estas nuevas innovaciones tecnológicas, el desarrollo de la electrónica contribuyó a acelerar la velocidad de circulación del capital en una escala mundial, orillando a tres tendencias significativas: la primera se centra en la rápida acumulación de innovaciones tecnológicas en los más diversos campos (desde el energético, pasando por la banca, hasta el de la biotecnología y la robótica; el segundo se refiere al que acelerar en general el ritmo del progreso tecnológico, si por un lado abate los requerimientos del capital en los procesos de ensamble , por el otro tiende a elevar progresivamente la densidad de capital en las fases reconocidas como “intensivas” y ello choca con la rapidez de la obsolescencia de estas tecnologías; y por último, profundiza hasta niveles demenciales la tendencia capitalista al ahorro del trabajo vivo convirtiendo al desempleo masivo en una nueva realidad mundial

Estos factores de innovación tecnológica señalados, ha propiciado un nuevo marco histórico en la lucha encarnizada de las economías centrales por el mercado mundial- a través de la producción de las ramas de alta tecnología- y que además, ha propiciado una nueva revolución tecnológica, fundamentada en tres innovaciones básicas en el sector industrial: el diseño por imágenes(CAD), las máquinas herramienta de control numérico(MHCN) y la robótica, la robotización como alternativa de automatización del proceso productivo constituye el eje de las transformaciones actuales. Por último señalaremos, que bajo la pauta de dichas innovaciones los monopolios que dirigen los cambios, abaratan costos y obtienen un beneficio extraordinario. Otro beneficio en este proceso asiste a la reorganización del proceso del trabajo mediante la “fabricación asistida por ordenadores” (FAO) que mejora el aprovechamiento del capital fijo, economiza capital circulante y con la conversión de fabricaciones rígidas en talleres flexibles se intenta adaptar la producción a la demanda. (véase Álvarez Béjar, op.cit., pp. 160-170 ; y Javier Delgadillo Macías, op.cit., pp. 30-36)

de Corea del Sur, que en esta nueva lógica, pasa de un proceso industrial incipiente a país receptor y luego exportador).

2.3. La reestructuración capitalista a fines de la década de los ochenta y principios de los noventa y el discurso neoliberal

Recapitulando los diferentes niveles de la exposición, concluiremos que la crisis del paradigma keynesiano-posfordista posterior a la segunda posguerra, ha propiciado una reconfiguración del orden mundial y de su correspondiente correlación de fuerzas, como necesidad imperiosa del capitalismo para superar los límites de la regulación monopolista. En consecuencia, la crisis de comienzos de los ochenta marca el inicio de una onda larga o fase descendente del crecimiento¹⁷, con estancamiento relativo de la acumulación del capital, caída de rentabilidad. Dicha onda descendente se vio determinada por el agotamiento del cambio tecnológico, el aumento del gasto improductivo estatal y el esclerosamiento de las instituciones y de las estructuras productivas – debido a la acción de los llamados **grupos de interés especial y los carteles distribucionistas**. Empero, en el propio seno de la presente crisis estructural, emergen tendencias recuperadoras que se contraponen a los lineamientos de la regulación y acumulación intensiva centrado en el consumo de masa seguida hasta ahora. En efecto, en la década de los ochenta, los nuevos lineamientos giran en torno a la globalización y comercialización. La globalización se apoya principalmente en las nuevas estrategias y comportamientos por parte del capital transnacional que pugna por revertir la caída tendencial de la tasa de ganancia a través de alianzas y la consolidación de una nueva infraestructura internacional para sus operaciones productivas y financieras. Por otro lado, emanando de la globalización, dialécticamente se yergue una nueva configuración mundial, que se ha manifestado a través de la regionalización y conformación de bloques económicos a nivel mundial, como necesidad política-económica de los países centrales que disputan la hegemonía mundial. Respecto a esto último, Oman (...) señala que la regionalización puede ser producto de intereses políticos ó de orden natural - de facto -, sin embargo, aún si la regionalización fuese producto de un proceso de orden natural ó de facto, tendría en su seno móviles políticos concerniente a la estrategia de posicionamiento de espacios y conformación de bloques económicos que puedan ser representativos en el mercado mundial.

¹⁷ En el presente trabajo, exponemos la perspectiva de Rivera y Dabat (1993), que vinculan la teoría del ciclo prolongado (ó lo que llama -Kondrotieff, Shumpeter, Mandel- "onda descendente" o "fase descendente del ciclo largo" a las coyunturas de ese tipo que siguen a los auges económicos prolongados") a las etapas del capitalismo (que se han expuesto en el capítulo anterior). (Dabat y Miguel Angel Rivera, 1993, pp 123-147)

Tal hecho ha implicado una mayor competencia propiciando que la reconfiguración se repita en otras latitudes tanto en Norteamérica, Europa y el Pacífico Asiático.

Sin embargo, sería limitada la exposición si no señaláramos que esta amalgama de transformaciones y reestructuraciones en el capitalismo mundial, ha implicado un cambio en la esfera ideológica, que consecuentemente a la realidad histórica tiene como viento de banderas a las fuerzas del mercado como regulador central de la economía mundial. Una sola palabra encierra esta nueva orientación mundial: el discurso neoliberal.

Sin la pretensión de buscar un vínculo simple y unívoco de causalidad entre teoría y política económica, por demás difícil de hallar¹⁸ señalaremos que el discurso neoliberal ha sido el portavoz feciente de la implementación de reformas de libre mercado en los países del mundo¹⁹. Así tenemos que a finales de la década de los ochenta las reformas han hecho acto de presencia en los espacios más recónditos de la economía mundial, provocando tres tipos de consecuencias: la desregulación, la desestatización de la economía a través de la privatización, y la liberalización de los flujos comerciales y financieros en la economía mundial.

Por otra parte, la crítica, a la intervención estatal, se fundamentó en la teoría de la “elección pública” que se manifestó contra la intervención del Estado en la economía (apoyándose en las experiencias poco favorables que arrojó, por ejemplo el papel del estado latinoamericano en el modelo de sustitución de importaciones). Se distinguen dos etapas en el desarrollo histórico de la aplicación de las reformas de libre mercado: la primera domina la ortodoxia neoclásica como núcleo orgánico ideológico y el segundo se remite al aglutinamiento de varias corrientes heterodoxas que tiende a cuestionar la radicalidad de la primera fracción

¹⁸ Cabe señalar que a partir de el surgimiento de un nuevo organismo histórico (tipo de sociedad) crea una nueva superestructura, y por tanto un nuevo núcleo de intelectuales orgánicos -como categoría social cristalizada vinculada a la esfera ideológica- que manifiestan la nueva situación, y rompen con la anterior intelectualidad precedente. Empero como ya señalamos, así como el grupo intelectual orgánico manifiesta su entorno histórico, también representa al grupo social dominante y la confrontación con los demás grupos. De tal forma que el discurso ideológico se torna dialéctico, en tanto es reflejo de la estructura económica -social, y por el otro manifiesta la inserción de los intereses de una clase (ó fracción de clase): la cuestión es por tanto, el discernimiento de dichos niveles de concreción y no errar en iniletarizar la participación de los intelectuales orgánicos como artífices del nuevo cambio, sin entablar la relación con la situación histórica social establecida.

¹⁹ Que a su vez, adoptan diversas formas ó modalidades a partir de las correlaciones sociales objetivas (nos referimos, al grado de desarrollo de las fuerzas productivas, a las correlaciones de fuerzas políticas y de partido y a las correlaciones políticas inmediatas) y de la correlación de las fuerzas internacionales: tendiendo dichas correlaciones de fuerzas a una reciprocidad de cambio, es decir, a un cambio intrínseco en las distintas modalidades ó formas de modernización de las naciones en correspondencia a las transformaciones de la configuración y la lógica propia del capitalismo mundial

ideológica. Respecto al primer período, Rivera (1997) indica que “ 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 Tachterismo y el alineamiento de los gobiernos con programas socialistas de Europa Occidental (España, Francia e Italia). La primera prioridad fue el remplazo de las políticas de corte keynesiano por los principios monetaristas del control de la oferta monetarias. 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 espontáneos del capitalismo”(Rivera, 1997).

El núcleo ortodoxo neoliberal, se caracterizó por su radicalidad teórica en el diseño de las reformas, manifestando claramente la idea de que el libre albedrío de las fuerzas de mercado eran “autosostenibles” -siempre y cuando se eliminara toda interferencia externa que pudiese truncar dicho funcionamiento-. Bajo esta premisa el primer paso de la ortodoxia neoclásica fue “ modificar la política gubernamental y atacar a los sindicatos, todo ello para preparar el terreno para una recesión sincronizada a nivel mundial cuyo objetivo era poner en funcionamiento los mecanismos de ajuste espontáneos del capitalismo”(idem). Para tal efecto se impulsaron el proceso de privatización y desregulación económica, a través de los programas ortodoxos de desarrollo económico propuestos por el FMI.

De esta manera observamos un acelerado despliegue de las reformas en todo el ámbito mundial. En particular los países de América Latina, a consecuencia de la crisis estructural incidida por peso de la deuda externa, la sobreexpansión del crédito público y la hiperinflación, se vieron en la necesidad de recurrir a las reformas de libre mercado con el objetivo en primer lugar de lograr apoyo para solventar la deuda y en segundo, para enfrentar dicha crisis estructural (Rivera, 1994).

Sin embargo, la implementación de las reformas de corte ortodoxo presentaron serias deficiencias, que giraron en torno en las fallas de mercado y en la nueva forma que adoptó los monopolios, o sea, el remplazo de los monopolios públicos privados. Autores como Ziya Önis (1995), señalan un tercer factor limitativo, y es la tendencia al carácter autoritario en la inserción de las políticas neoliberales ortodoxas de las economías en vías de desarrollo. De tal forma nuestro autor, indica que la diferencia sustancial entre la escuela del liberalismo clásico y

neoclásico reside en que el primero existe una acentuada afinidad entre el libre mercado y la democracia. Caso contrario respecto a la escuela neoclásica, ya que “parece incorporar un sesgo autoritario leve, o cuando menos una visión algo estrecha de la democracia dentro de la cual se pasa por alto como medio de experimentación y aprendizaje, durante el curso de una participación activa en el proceso de toma de decisiones y de negociación”. Argumentando dicha aseveración, Ziya Önis puntualiza que la contribución teórica efectuada por Olson (1982), fortaleció la tesis de la minimización del Estado y de la negatividad que conlleva los procesos políticos en general. Ya que “una democracia pluralista tiende a ser inherentemente desestabilizadora e incompatible con el crecimiento económico acelerado y el incremento de la prosperidad y por ende el Estado y la política deben separarse del mercado” (idem).

Sustento de esta visión, fue la adopción en la forma más pura y extrema del neoliberalismo aplicadas en países en desarrollo, en especial como lo indica Joseph Ramos (1989), en el Cono Sur de América Latina, en donde paradójicamente la introducción de reformas orientadas hacia el mercado, requirió de Estados extremadamente autoritarios para suprimir la oposición. Sin embargo, a largo plazo los Estados autoritarios no se adoptaron de manera total al proceso de sostenimiento y consolidación de la reforma al carecer de la cooperación y el consenso social entorno a dicho proyecto. La falta de cooperación se reflejó en forma de déficits presupuestales crónicos y de una inflación elevada, repercutiendo en un ambiente desfavorable para la inversión productiva necesaria para reestructurar la economía y restablecer el crecimiento acelerado durante la fase posterior a la reformas de libre mercado.

2.3.1 La segunda etapa de la inserción de las reformas de libre mercado y su impacto en América Latina

En síntesis, la segunda mitad de los años ochenta, se abre otra etapa en el proceso de reforma de libre mercado (Rivera, 1997), donde como lo hemos señalado emerge dos tendencias dentro de los círculos intelectuales orgánicos: la primera sustenta la influencia del núcleo duro de la teorización de libre mercado, la ortodoxia neoclásica – la cual subraya la incapacidad del Estado como institución, para garantizar el bienestar público. La segunda abarca diversas

corrientes heterodoxas, -que defiende la centralidad del mercado en el proceso de las reformas, pero que cuestiona la minimilismo y pasividad del Estado señalado por la corriente ortodoxa.²⁹

Los límites que conlleva las reformas del libre mercado en las economías centrales – como lo fue la experiencia de Gran Bretaña que demostró que el proceso privatizador no aseguraba la competencia - y el hecho de que la crisis de pagos exteriores de la mayor parte de las economías endeudadas, en particular América Latina, era recurrente, más profunda y más prolongada, propició que se comenzara a hablar de “crisis de solvencia” y el principio de la estabilización cediera su lugar al del **ajuste estructural**. Es entonces, que el discurso de los principales organismos impulsores de las reformas , como el FMI y el Banco Mundial, se modifica y reconoce a intelectuales que subrayan “la importancia de los problemas creados en las economías latinoamericanas por la sobreprotección y el intervencionismo estatal tradicional” (Rivera, op. Cit.1997) .Así el centro del análisis se desplazó del endeudamiento exterior al de *las estructuras económica internas* de las economías endeudadas y a su reinsertión en la economía internacional. En la primavera de 1989, la pugna por reducir la deuda del Tercer Mundo se convirtió en parte integrante de la nueva estrategia mundial. A través del Plan Brady se renegoció la deuda bancaria y se canalizó crédito fresco a los países sobreendeudados de ingreso medio como México. Inspirado en las disposiciones financieras anteriores (principalmente en lo que concierne a la expansión del mercado secundario, la conversión de deudas en títulos de participación, etc.) dicho plan propuso que los países que hubieran aplicado programas de ajuste ortodoxos, es decir, apegados al consenso de Washington (Williamson, 1991), eran proclives a beneficiarse de facilidades concertadas para disminuir su deuda y el servicio de la misma.

El plan Brady favoreció el alineamiento de la mayoría de los países latinoamericanos al consenso de Washington, entendiéndolo por ello una serie de aspectos en los que los políticos del Congreso norteamericanos y de la Casa Blanca, así como los tecnócratas de las instituciones financieras internacionales, están de acuerdo se habló de : disciplina fiscal, reforma fiscal. liberalización financiera, tipo de cambio fijo, apertura comercial, inversión extranjera directa. privatización y desregulación.

Sin embargo, a pesar de la influencia ortodoxa, dentro de los organismos supranacionales. en particular en el Banco Mundial (promotor por excelencia de las reformas de libre mercado). se

²⁹ Sobre los grupos de intelectuales orgánicos que sustentan las corrientes ortodoxas y heterodoxas del discurso

filtraron posturas heterodoxas bastantes significativas que señalaban los limitantes de la aplicación de las reformas sin la gestión del Estado. Rivera (1997) señala dos de ellos: la corriente denominada revisionistas que “cuestionaba la interpretación neoclásica del milagro de Asia Oriental, 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’ fijando los precios y distorsionando sistemáticamente los incentivos de mercado” y la corriente “evolucionista”, la cual indica que la liberalización económica debe ir indisolublemente acompañado con el aprendizaje tecnológico. (Rivera, 1997, pp.27-30).

Estos señalamientos expuestos arriba se vieron cristalizados en dos trabajos claves del Banco Mundial -el Reporte Mundial sobre el Desarrollo (1991) y The East Asian Miracle (1993)- los cuales señalan que si bien es cierto que la intervención estatal en la economía está condenada al fracaso “los gobiernos debe hacer menos en las áreas donde los mercados trabajan de manera apropiada, para concentrarse en aquellas en las cuales las fuerzas de mercado no son dignas de confianza”. Asimismo, concluye que el éxito económico de Asia Oriental se debía a “la combinación pragmática de políticas de intervención con otras equiparables a las de tipo ortodoxo”(idem)

Sin embargo, a pesar de estas recomendaciones, las fallas en el diseño de las reformas de libre mercado han sido evidentes a menos en tres campos: la gestión del tipo de cambio, la apertura comercial y liberalización financiera. En efecto, en el caso de América Latina, fue recurrente este hecho. En lo que concierne a la fijación del tipo de cambio, el enfoque ortodoxo sustentaba que a través del anclaje del tipo de cambio podía “limitar el poder discrecional de aquellos que instrumentan la política económica”(Rivera, 1997). De tal manera que la idea era que el anclaje del tipo de cambio ponía un límite a la acción discrecional del gobierno. Esta aseveración fue apoyada por el Banco Mundial y curiosamente el primer país en aplicar dicha recomendación fue México.

Frente al entusiasmo del tipo de cambio fijo, varios intelectuales señalaron los riesgos que implicaba este mecanismo y que pueden sintetizarse en los siguientes puntos: a) la tendencia de una apreciación excesiva del tipo de cambio, b) la política de anclaje, permitiría una ola de inversiones extranjeras que a la larga provocaría desajustes en las economías receptoras y c) los

recursos captadas tendería a provocar una apreciación del tipo de cambio real que a su vez mermaría la competitividad del sector exportador , originando un boom en las importaciones. Por otra parte, el anclaje de tipo de cambio permitió una modalidad de apertura comercial que al carecer de un diseño regulatorio apropiado resultó contraproducente a la integridad del aparato productivo (Rivera, 1997, p. 32)

En conclusión, la entrada de recursos foráneos en las economías emergentes, ocasionó nuevos problemas que pusieron a prueba la modalidad de modernización salinista.

Si los nuevos intelectuales se presentan como continuación directa de la inteligencia anterior no son en realidad <<nuevos>> es decir, no están ligados al nuevo grupo social que representa orgánicamente la nueva situación histórica, sino que representan un residuo conservador y fosilizado del grupo social históricamente superado
Gramsci:

CAPITULO III. LA MODERNIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA EN EL PERÍODO 1988-94

3.1. Naturaleza de la crisis y factores de incidencia nacional 1982-1988

A partir de la década de los ochenta México comenzó a redefinir su inserción a la economía global. Dicha reintegración se basó en una serie de cambios internos que buscaba hacer que la economía fuera más productiva y competitiva. La modernización, o sea, la transformación de la economía mexicana para alcanzar los objetivos anteriores, demostró ser un proceso largo y accidentado.

La crisis de 1982, es el parte aguas hacia una nueva modalidad de desarrollo económico de tipo abierto e intensivo. Como tal implica la renovación de las fuerzas dinámicas que se requieren para alcanzar un crecimiento sostenido en el largo plazo. Ello a su vez presupone un conjunto de reformas económicas, sociales y políticas. Las primeras tienen a su vez un carácter multifacético pues implican cambios macroeconómicos y microeconómicos, ambos vinculados bajo la lógica de una economía abierta gestionada por medio de instrumentos muy diferentes a los que prevalecieron durante el período de sustitución de importaciones.

La reestructuración capitalista arrancó con el sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado en el cual se implementa las primeras reformas tendientes a superar los desequilibrios macroeconómicos. Obviamente los ajustes estructurales estuvieron subordinados al control de la inflación y a la superación de los desequilibrios externos¹. Es por ello que bajo esta perspectiva podemos señalar que en dicho período se delinearón las bases, aún no definitivas de dicha modernización y que las reformas aplicadas fueron limitadas, tanto que, por un lado se implementaron en un contexto de franca tensión social- teniendo en mente que la crisis golpeó a la clase asalariada de manera directa- y por el otro, debido a los desaciertos en la estrategia económica de la fracción dirigente.

¹ Efectivamente, como lo indica Nora Lustig, en un inicio la política de Miguel de la Madrid Hurtado en el período de su sexenio, se concentró en restablecer la estabilidad económica centrándose a la reducción de la inflación y frenar la pérdida de divisas. Posteriormente, a mediano plazo los objetivos se concentraron netamente de apertura al mercado (fomentar la competitividad externa de la economía aumentar el ahorro interno y la desregulación estatal) Ver Nora Lustig, México: Hacia la reconstrucción de una economía COLMEX-FCE, 1992, pp.42-50

3.1.1. *Lineamientos del proyecto de modernización económica y Balance del sexenio MMH*

El gobierno reconocía que las causas de la crisis no solamente se debían a las distorsiones macroeconómicas (principalmente relacionadas con el déficit fiscal y la distorsión de los precios relativos- en particular el tipo de cambio), sino también a factores estructurales, originados por el agotamiento de la estrategia de desarrollo basada en la Sustitución de Importaciones. El problema se centraba pues, no en el reconocimiento de la necesidad de una reforma estructural sino en el consenso en torno a las prioridades e instrumentos de la misma, - en razón de que el planteamiento de una reforma estructural, implicaba un nuevo ordenamiento de "los derechos de propiedad y la facultad de apropiación y disposición de la riqueza social", afectando con ello intereses en los distintos estratos sociales, de tal manera que "el carácter patrimonialista" del Estado mexicano implicaba que la reforma erosionaría la base del poder de la clase dirigente (Rivera, 1997). Este consenso más bien no existió, de modo que la reforma estructural avanzó, durante la primera mitad del sexenio, lentamente, adquiriendo empuje real en los años posteriores a 1985 (tras el fracaso del primer intento de estabilización), cuando se introdujeron las primeras medidas importantes de liberación comercial. El año de 1988 representó el segundo empuje a la reforma estructural con las medidas que se introdujeron como parte del Pacto de Solidaridad Económica². Así a finales de los ochenta y principios de los noventa - en el período de Carlos Salinas de Gortari- el proyecto de modernización capitalista se entabló como un hecho real y concreto, sin embargo este tema lo trataremos más adelante.

La complejidad de la crisis que presentaba determinantes internos, como externos obligó al gobierno a aplicar una estrategia en dos etapas: la primera comprende los años 1983 a 1985, en donde las directrices parten de la estabilización de la economía (esta primera fase consistió en un tratamiento de choque, caracterizado por una drástica reducción del déficit gubernamental y con una fuerte devaluación del peso – la idea era que la austeridad fiscal frenaría la inflación y complementada con la devaluación, generaría el superávit requerido en la cuenta corriente). En una segunda fase - entre 1985 y 1987, se aplica una política gradual, en donde las metas a

² Cabe señalar que este real avance del proceso de la reforma estructural se debió gracias a que un año antes -1987- a consecuencia del agravamiento de la crisis, se logró culminar en un consenso general hacia la reestructuración económica, y como lo indica Rivera, gracias a "una negociación política entre la dirigencia estatal (el núcleo modernizador dirigido por Salinas de Gortari) y los representantes de la clase monopólico-financiera. Esa negociación, que se materializó en la firma del Pacto de Solidaridad Económica (PSE), permitió desarrollar de manera integral las reformas de libre mercado en el marco de un esfuerzo para estabilizar la economía". Ver a Miguel Angel Rivera, op. cit

alcanzar eran el fortalecimiento de las finanzas públicas, la reducción del pago del servicio de la deuda externa y el abatimiento del déficit fiscal (esto último a través de las ventas de las empresas paraestatales). Profundicemos en todo esto.

La primera etapa, como lo hemos señalado, se centró en el diseño de una política de corto plazo que pretendió recuperar la economía en un lapso de dos años. Para tal efecto se elaboró el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) - respaldado por FMI³. Sus lineamientos, sumamente ortodoxos combinaban medidas de choque (contracción fiscal con devaluación) con instrumentos de aplicación gradualista. En cuanto al objetivo de estabilizar los precios y recobrar el equilibrio macroeconómico, se implementaron medidas en el ámbito interno que tuvieron el efecto de reducir el déficit fiscal (implicando un ajuste salarial a la inflación esperada en lugar de hacerlo a la inflación pasada, un aumento en la recaudación de impuestos y reducción del gasto público) y devaluación de los tipos de cambio libre y controlado. En el frente externo, se sustituía la suspensión de pagos “involuntaria” por “una historia de cumplimientos cabal de las obligaciones de la deuda, aunque con varias reestructuraciones de los pagos” (Lustig, 1992,). Sin embargo, respecto a lo último, es conveniente señalar que si bien es cierto que la reestructuración de 1983 redujo sustancialmente los pagos del principal (que se vencían entre 1983 y 1984), también ocasionó, a partir de 1985, que los requerimientos de financiamiento fueran mayores de lo que habrían sido en ausencia de la reestructuración de 1983.

Por otra parte, las metas de la segunda fase “gradual” incluía reducir la inflación a través de la fijación de los precios claves⁴ al mismo tiempo que se recobraban las tasas de crecimiento económico. Sin embargo, las expectativas del PIRE dejaron mucho que desear (recuérdese que con la implementación de dicho programa se esperaba un crecimiento productivo nulo en 1983 pero una recuperación con una tasa histórica de 5% a partir de 1985 pero el comportamiento del producto y la inflación discrepó con dichas expectativas). Efectivamente, la caída del PIB en 1983 fue mucho mayor de la que se esperaba (la tasa de crecimiento de la producción fue de -4.2% en lugar de cero), no se llegó a reducir la inflación en los términos esperados (la inflación

3 El acuerdo con el FMI implicaba que México retirara casi 3700 millones de dólares en varias entregas entre enero de 1983 y diciembre de 1985 y a cambio de este crédito el gobierno se comprometía a implementar un proceso de ajuste y estabilización en pro a reordenar la estructura productiva y distributiva. Ver a Paulina Irma Chávez Ramírez, op. Cit.

4 Los llamados precios clave incluye el tipo de cambio, el salario mínimo y los precios de los bienes y servicios públicos de acuerdo con la meta inflacionaria del programa. Lustig indica que “la expectativa del gobierno era que si

llegó a 81% en lugar de 55% esperado) y por ende, tampoco se restableció la tasa de crecimiento histórica a partir de 1985. Empero, se rebasó la meta de la cuenta corriente es decir, el superávit fue mayor, y el déficit fiscal - como porcentaje del PIB- fue la única variable que se comportó según lo previsto. Pero también, los logros se vieron mermados en cuanto que si a principios de 1984 hubo una recuperación económica moderada - que continuó hasta 1985- , se truncó cuando México enfrentó otra crisis de balanza de pagos; crisis que el gobierno afrontó mediante una devaluación condicional del peso y a través de reducciones del déficit fiscal y del crédito interno. Los efectos de dichas medidas fueron en el corto plazo, el freno inmediato del crecimiento económico y la aceleración de la inflación⁵ y por el lado internacional la interrupción - a mediados de 1985- del acuerdo con el FMI (debido al incumplimiento de México de las condiciones establecidas por este último).

Existe cierta discrepancia sobre las causas principales del fracaso del primer programa de estabilización, sin embargo, puede distinguirse dos vertientes explicativas: el primer enfoque establece que el fracaso del PIRE, en gran medida se debió a las inadecuadas políticas aplicadas para combatir la inflación y reducir el desequilibrio de la balanza de pagos. El segundo grupo indica que aunado a esto, dicho fracaso se debió a no haber aplicado las reformas estructurales más elementales a fondo (como lo es la privatización y apertura comercial). Respecto al primer enfoque, señalaremos que efectivamente las medidas incluidas en el PIRE no bastaron para corregir los desequilibrios macroeconómicos. En efecto, las medidas aplicadas para detener la inflación y restablecer el equilibrio en la balanza de pagos, se centraban en el supuesto de una reducción del déficit fiscal nominal, combinada con una gran devaluación inicial seguida de un tipo de cambio fijo. Sin embargo, subestimaron varias repercusiones de dicha estrategia. En primer término se encontraba la tensión que se crea entre los objetivos de reducir la inflación y eliminar la distorsión de los precios relativos (incluido el tipo de cambio) por un lado, y el control de la inflación por el otro. Efectivamente, siguiendo la perspectiva de Lustig, vemos que “aunque los salarios no estuvieran plenamente indizados a la inflación pasada, la corrección de precios

cedía la inflación y se sostenían la corrección del déficit fiscal y de los precios relativos, se podría recuperar la tasa de crecimiento histórica de alrededor de 5% en un periodo de dos años” Ver Nora Lustig, op. Cit.

⁵ Paradójicamente las circunstancias que permitieron la recuperación fueron las mismas que propiciaron la interrupción de esta, es decir, el relajamiento de la postura fiscal del gobierno, y la revaluación del tipo de cambio, puesto que condujeron al rápido deterioro del superávit comercial a partir de mediados de 1984, significando una alza impresionante de las importaciones y el estancamiento del crecimiento de las exportaciones no petroleras Ver a Paulina I. Chávez, op. Cit.

relativos, la devaluación de la moneda y el aumento de los precios de los bienes y servicios públicos provocaban aumentos en otros precios y propiciaban una mayor inflación”.

De tal forma que las metas fiscales como proporción del PIB (se fijaran en términos nominales), “[tuvieron] un efecto contraccionista sobre el producto mayor que el esperado porque la demanda agregada en términos reales era inferior a la inferida de las cifras nominales del déficit público.” En segundo término, el PIRE subestimó las limitantes que imponía la deuda externa y de las condiciones externas . en términos del precio del petróleo y el acceso al crédito, puesto que “dada la magnitud de los choques externos, el proceso de ajuste en México requería un cambio en el stock (sic) y la asignación estructural de capital imposible de lograr de un año para el otro. En otras palabras el proceso de ajuste requería de tiempo y un mayor acceso al crédito externo que el mercado mundial no estaba dispuesto a proveerlos”.

Respecto al segundo enfoque, sobre las causas del fracaso del PIRE, podemos indicar que la liberalización comercial no tenía posibilidades de tener efectos positivos en la inflación en el corto plazo. En tanto, que la posición de México en términos de reservas internacionales era vulnerable y el financiamiento externo era escaso⁶.

A consecuencia de la crisis de la balanza de pagos en 1985, las prioridades del programa de ajuste se trastocaron. La primera consecuencia de ello fue la necesidad de acelerar a la apertura económica , que fue instrumentada fundamentalmente a través de la reducción en el número de importaciones sujetas a permisos y la eliminación de los picos arancelarios(Julio López,1994, pp. 1956) (ver cuadro1). Haciendo caso del cuadro1, observamos que tanto los permisos como los aranceles aumentaron inicialmente, pero después de 1985, y sobre todo en 1987, hubo fuertes reducciones. Para 1988 hay muy pocas importaciones controladas. En cambio, el promedio (ponderado) de las tarifas bajó drásticamente, de 24.5% en 1986 a 11% en 1988. Aunado a esto, la protección efectiva real (implícita) de 42% que era en 1981 (promedio para todas las ramas, excluyendo la industria petrolera) había caído a -29% en 1987. Por otra parte, se entabló a partir de 1986 una política fiscal y monetaria restrictivas vía reducción de la demanda interna (ver

6 Lustig señala que , hubiera sido posible aplicar ciertas medidas en la reforma estructural que hubiesen mejorado la relación entre el gobierno y los empresarios. Es decir, medidas como la privatización del sistema bancario Sin embargo, también señala que dicha reprivatización 1983 habría implicado ciertos riesgos ya que frente a las circunstancias políticas era posible que un cambio de opinión tan rápido no se hubiese tomado en serio Además, si aunado a la política económica de choque, se hubieran devuelto los bancos al sector privado, tal vez se hubiera acusado al gobierno de ceder totalmente ante las presiones de la derecha y haberse perdido el apoyo de los líderes de las fuerzas más moderadas, en particular las que estaban ligadas al sector obrero”. Ver Nora Lustig, op.cit.

cuadro 3.2). Efectivamente, según lo indica el cuadro 3.2, empezó a declinar continuamente el gasto público real interno desde 1982 para alcanzar su nivel más bajo en 1989. Por otro lado, el déficit interno real cayó anualmente hasta 1984, volviendo a crecer entre 1985 y 1987, empero . posteriormente se presentó una caída drástica. Los impuestos al consumo subieron ininterrumpidamente hasta 1985, para tener un comportamiento errático hasta 1989. Mientras, los impuestos al ahorro disminuyeron sostenidamente hasta 1987, pero, en 1988 subieron más que los gravámenes al consumo.

CUADRO 3.1

Medidas de política económica

Años	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
tasa de cambio nominal	100	23.3	61.3	65.5	126.6	260.2	563.5	934.0	1013.0	1157.9	1230.4	1260.7 (1)
tasa de cambio real	100	13.7	14.9	12.2	11.8	1.72	1.87	1.55	1.41	1.41	1.28	1.21 (2)
tasa de interés real (%)	3.6	-20.6	-14.8	-6.2	6.8	0.1	-10.8	-0.1	17.1	1.9	0.9	3.5 (3)
Cobertura de Permisos de importación	64.0(4)	n.d.	n.d.	n.d.	69.7*	43.4*	30.6*	22.3*	20.8*	18.8*	17.8*	17.0 (5)
Promedios arancelarios	22.8(4)	n.d.	n.d.	n.d.	26*	24*	17.3*	10.6*	12.6*	12.5*	12.5*	12.5

* = promedio de cifras semestrales

- 1) promedio de enero -octubre 1992
- 2) promedio de enero-junio 1992.
- 3) cifras preliminares
- 4) la cifra es de abril, 1980
- 5) la cifra es del primer semestre

FUENTES:

- a) Calculado con base en Banco de México, Indicadores Económicos, noviembre 1992, cuadro IV-16
- b) Calculado con base en Banco de México, Indicadores Económicos, noviembre 1992, cuadro IV-17
- c) Calculado con base en Banco de México, Indicadores Económicos, noviembre 1992, cuadros I-39, III-7
- d) Producción interna protegida por permisos de importación (%) SECOFI
- e) Promedios arancelarios ponderados con producción (%ad valorem), SECOFI

CUADRO 3.2

Políticas fiscales de México

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Gasto interno real (a)	100	92.1	74.1	75.7	81.7	81.0	66.5	66.0	63.6	67.1	67.9	67.6
Déficit interno (b)	14.8	19.2	13.1	11.4	12.3	15.6	17.5	11.5	4.9	nd	nd	nd
Impuestos sobre el consumo (a)	100	102.7	113.5	117.5	113.1	89.9	116.1	104.1	102.9	nd	nd	
Impuesto sobre el ahorro (a)	100	74.8	63.2	78.5	63.2	61.3	56.4	81.0	94.0	nd	nd	nd

Notas:

- a) índice
- b) Porcentaje del PIB

FUENTE Estimaciones basadas en datos de "Economía aplicada y cuentas nacionales" Tomado de Julio López, México: La Nueva Macroeconomía, op. Cit.

Ante la persistencia de los desequilibrios que aparecieron en 1982-83, se renegoció la deuda externa y se llegó a un nuevo acuerdo con el FMI⁷. Este último exigió medidas de austeridad como condición para reabrir líneas de crédito. Empero la gravedad de la situación era tal, que a mediados de junio de 1986 el vocero del Tesoro declaraba que Estados Unidos estaría de acuerdo en que México adoptara medidas heterodoxas para atenuar la crisis⁸.

El 22 de junio de 1986 fue anunciado el Programa de Aliento y Crecimiento (PAC) cuyo objetivo principal era recobrar una tasa de crecimiento moderado, el control de la inflación y proteger la empresa productiva. Las metas más inmediatas residía en el fortalecimiento de las finanzas públicas, en reducir el pago del servicio de la deuda externa - en razón directa a los ingresos recibidos por la exportación de petróleo -, y lo más importante, se abatiría el déficit fiscal a través de la venta de empresas paraestatales no estratégicas, eliminando subsidios y adecuando los precios y tarifas y bienes ofrecidos por el sector público. Bajo esta perspectiva, un mes después del anuncio del nuevo programa, el 22 de julio para ser exactos, el gobierno mexicano llegó a un nuevo acuerdo - la tercera reestructuración de la deuda externa- con el FMI y con ello, procedió a iniciar negociaciones con 360 bancos acreedores de México⁹. La tercera reestructuración de la deuda externa tuvo cabida, como lo hemos indicado, con el apoyo del Departamento de Estado de los EE.UU., a través de los lineamientos expuestos en el Plan Baker, que en síntesis propone la recuperación económica de los países deudores - a través de la reestructuración económica - como la única vía que permita solventar su deuda externa es decir, aplicando políticas macroeconómicas y estructurales que promuevan el crecimiento y el ajuste

7 Basádonos en Rivera "La primera reestructuración de la deuda externa tuvo lugar en diciembre de 1982 y se suscribió simultáneamente con el programa de ajuste supervisado por el FMI, 1983-1985. Involucró 23 mil millones de dólares. La segunda involucró 48 mil millones y se firmó entre marzo y agosto de 1985. La tercera giró en torno a la concesión de un programa de asistencia financiera para el bienio 1986-1987 complementado con un programa de ajuste económico y reformas estructurales supervisado por el FMI. La cuarta reestructuración se inicia en diciembre de 1989 bajo la auspicio del plan Brady y abarca 42 760 millones de dólares". Ver a Miguel Angel Rivera Rios, op. Cit.

8 Efectivamente, las medidas de austeridad propuesta por el FMI entraron en desacuerdo con las posibilidades reales de que la economía del país respondiera a los requerimientos del programa del FMI. El principal desacuerdo entre el gobierno y el FMI giraba en torno a la reducción del déficit público, que con todos los reajustes llegaba a 12% del PIB, contrastando irremediamente con la exigencia de una reducción a por lo menos al 8% por parte de dicho organismo supranacional. Dicha tensión entre el gobierno y el FMI se se vió reflejada en un breve comentario de el subsecretario del Tesoro estadounidense David Mulfor (1986): "había que tener paciencia con México". Sin embargo, este comentario fue prelude al acceso de México de un nuevo crédito internacional Véase La Jornada, 17 de junio de 1986, pp. 1-8. Citado por Paulina I. Chávez, op cit., p.59-87.

9 La negociación de dinero fresco fue por un total de 12 000 millones de dólares durante 1986 y 1987, de los cuales 1700 millones fueron aportados por el FMI; las instituciones multilaterales (Banco Mundial Y BID) aportaron 2500

de la balanza de pagos, y sobre todo que gire en torno de la reducción de la inflación. En efecto, según Chávez “el tipo de políticas que se esperaba adoptaran dichos países fueron: apertura amplia a las importaciones, apertura a la inversión extranjera privada, desmantelamiento de las regulaciones de los mercados financieros y de los sistemas de controles cambiarios, detención de la fuga de capitales al exterior e incentivar la repatriación de fondos, reformas fiscales, mecanismos de fijación de precios relacionados con los mercados, transferencia al sector privado de las empresas públicas ineficientes y reducción del gasto gubernamental, entre otras”¹⁰.

Las medidas asociadas al PAC tuvieron cierto efecto positivo, ya que a principios de 1987, la cuenta corriente mostraba una franca recuperación y la actividad económica comenzaba a repuntar. Empero, fundamentalmente por el aumento en el ritmo del desliz del tipo de cambio, la inflación se mantuvo en niveles elevados, superiores al 7% mensual. La recuperación fue interrumpida por la crisis financiera que se desató con la caída de la bolsa de valores de México en octubre de ese año inducido por el “crash” que ocurrió en la bolsa de valores de Nueva York y en otros lugares del mundo. La inestabilidad provocó una salida adicional de capitales del país, y por ende una devaluación del peso con respecto al dólar de 36%. En respuesta el gobierno decidió implantar un programa global de estabilización y la profundización del cambio estructural en la economía, es decir, el Pacto de Solidaridad Económica.

En este estado de las cosas la disyuntiva del gobierno se discernía en dos opciones: seguía llevando a cabo un programa ortodoxo de estabilización, profundizando el ajuste fiscal y la política monetaria restrictiva; ó se inclinaba por complementar las medidas ortodoxas con medidas heterodoxas, como el establecimiento de controles de salarios y precios, incluido en el tipo de cambio. El gobierno optó por esto último (a través de la incorporación de medidas de control de precios y salarios). Asimismo, el programa se orientó hacia la reforma estructural, es decir, hacia la privatización de empresas públicas, la apertura comercial y la desregulación de diversos sectores de la economía. Por otro lado, otro elemento sustancial de dicho programa fue la tercera reestructuración de la deuda externa, (descrita en párrafos anteriores) la que permitió un decidido avance hacia a la recuperación económica del país.

millones de dólares, instituciones bilaterales 1 800 millones de dólares y la banca comercial 6 000 millones de dólares. Ver *ibid*.

10 Respecto a los lineamientos del Plan Baker véase Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), América Latina y el Caribe: opciones para reducir el peso de la deuda, Naciones Unidas - CEPAL, Santiago de Chile, 1990, p. 9-11.

El 15 de diciembre de 1987 se firmó el Pacto de Solidaridad Económica el cual se caracterizó por la concertación entre el sector empresarial, obrero y campesino. Sucintamente indicaremos que el acuerdo comprometió al gobierno a profundizar el ajuste fiscal; los obreros y campesinos se comprometían a reducir sus demandas salariales y de ingresos, y los empresarios moderar sus utilidades. El Pacto hasta su virtual desaparición en diciembre de 1994, ha pasado por 11 etapas y por tres distintas denominaciones: Pacto de Solidaridad Económica (PSE), Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE) Y Pacto Para la Estabilidad, la competitividad y el Empleo (PECE).

3.2. Naturaleza del Proyecto Salinista y sus principales lineamientos

La necesidad de estabilizar la economía, llevó al gobierno a decidirse por profundizar la reestructuración económica del país. Para tal efecto, el grupo tecnócrata eficientista-modernizador¹¹, como lo denomina Rivera (1992), tomó las riendas para establecer los nuevos lineamientos de la modernización capitalista. Para tal efecto, el gobierno buscó una alianza con el capital monopólico-financiero¹², que le permitió – ya establecido el acuerdo- su consolidación como grupo hegemónico copular. Empero, la **modalidad copular** que adoptó dicha modernización, dio lugar a una caracterización muy definida en la relación entre la tecnocracia y los grupos económicos, el cual permitió la consolidación y fortalecimiento del poder de las grandes empresas (expresándose como veremos en el transcurso del capítulo, en una intensa

11 Rivera indica que las raíces del grupo copular se hallan en las filas de la tecnoburocracia - que emerge durante el desarrollo estabilizador- y que a su vez , esta tiende a dos vertientes: la del grupo tecnócrata-eficientista, - “que se identifica con los principios de eficiencia capitalista y equilibrio presupuestario”- y el segundo grupo “identificado con el expansionismo inflacionario de inspiración keynesiana”

El autor señala que la irrupción de la crisis del 82 , fue preludio para la lucha por ganar la hegemonía copular entre estos dos grupos: de tal forma que el grupo que se consolida por excelencia como los “administradores de la crisis y promotores de la racionalidad capitalista” resulta ser el grupo eficientista. Empero, no es posterior a 1985 que realmente logran mayor vitalidad al proyecto de modernización capitalista en México, en razón de que por una parte, se consolida las relaciones con el capital monopólico-financiero.. Ver a Miguel Angel Rivera Ríos, El nuevo capitalismo mexicano, Ed. Era, 1992, p.94-98

12 Siguiendo la perspectiva de Rivera, el grupo modernizador , encabezado por el entonces secretario de Programación y Presupuesto . Carlos Salinas de Gortari, y su antecesor, MMH, se confrontó tanto con “los cuadros tradicionales de la administración pública y del partido oficial. como también con la burguesía de filiación burocrática dependiente de la protección y los subsidios” Tal hecho representó en el período de MMH un gran obstáculo para la estabilización económica - ya que la falta de concertación entre las fracciones retrasó el proceso de modernización. Y lo anterior representó un severo problema en el inicio de período de Salinas . ya que la composición de su gabinete, como lo señala el autor “ estableció una fractura entre el sector “económico” y el “político” del mismo El gabinete económico (Secretarías de Comercio, Programación Comunicaciones, Hacienda y contraloría) y sólo un puesto político importante (la presidencia del Comité ejecutivo nacional del PRI) estaría en manos de su camarilla(sic) personal. pero el gabinete político(Gobernación, Educación, Trabajo, Agricultura.

actividad especulativa centrada en la bolsa de valores que dejó una secuela posterior de escándalos y quebrantos financieros). Veamos todo este proceso más a fondo.

Ante la fractura de la clase política (expresada en la deserción de sus filas de miembros tan conspicuos como el propio Cuahitémoc Cárdenas)-, Salinas entabló una nueva concertación con la familia revolucionaria, gracias en primer término, al respaldo del capital monopólico financiero, y en segundo lugar, desde la perspectiva de Rivera (1997), por tres factores: a) el apoyo de una fracción de políticos de la vieja guardia que "supieron insertarse en el proceso de transformación de la economía mexicana y actuaron como enlace para negociar con la vieja guardia en su conjunto en nombre de la tenocracia"; b) la dependencia de los cuadros mayoritarios del partido oficial con el grupo modernizador, al carecer de "liderazgo y propuesta alternativa... 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 mundial" y c) "la naturaleza misma de la estrategia de "democratización administrada(sic)", que impidió una ruptura ideológica y garantizó la presevación 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, actuando como "grupo de interés" desde el momento en que Salinas consolidó su poder (una vez firmado el PESE e iniciado el Pronasol) la vieja guardia dejó de ser un obstáculo a la reforma de libre mercado."

3.2.1. Visión de conjunto

Con la implementación de los pactos se abre una nueva etapa en el proceso de reestructuración en México, y como lo hemos señalado tiene que ver con la hegemonía que está por consolidar el grupo modernizador. Cuando inicia el sexenio de Salinas de Gortari, el plan de reestructuración económica tiende a acelerarse y profundizarse - de hecho el diseño de las subsiguientes políticas económicas a seguir fueron una secuencia del Pacto de Solidaridad Económica-, caracterizándose por adoptar medidas predominantemente heterodoxas. Ante el fracaso de la política de combate gradual a la inflación se instrumentaron políticas económicas de corte heterodoxo (sumadas a las acciones ortodoxas previamente adoptadas), que se inspiraban en el experimento antiinflacionario llevado a cabo por Israel entre 1985-1987. La tesis fundamental de la estrategia económica gubernamental se centraba en reconocer que el comportamiento de la inflación podía ser consecuencia no solamente por desajustes en la política monetaria, sino que también por desequilibrios estructurales¹³ y por ende, había que profundizar el proceso reestructurador (Tellez K, et al., 1993, pp.133-160).

Para el grupo modernizador era importante controlar la inflación por tres razones: en primer término, la inflación se había convertido en una poderosa fuente de descontento popular que ponía en peligro la hegemonía política del partido oficial¹⁴ (recuérdese las elecciones presidenciales del seis de julio de 1988). En segundo lugar, a nivel macroeconómico, el aumento de los precios, forzaba al gobierno a un aumento en las tasas de interés y por ende, propiciaba el aumento del endeudamiento público, siendo un problema para la estabilización de la economía.

¹³En efecto, Pedro Aspe (1992) - portavoz del equipo salinista. define la postura heterodoxa de su grupo cuando señala textualmente que los factores que inciden en el comportamiento tanto en la inflación como la demanda agregada son, "factores asociados con la distribución del ingreso, estructura de los mercados, modalidades de los contratos salariales y otros factores institucionales" y agrega, " la inflación puede tener su origen no sólo en el superávit de la balanza de pagos, sino también en variaciones adversas de los términos de intercambio - generando una presión inflacionaria-, tanto por medio del efecto de la devaluación en los precios y costos como de su efecto en el poder adquisitivo de los trabajadores; en relación con este último el desajuste en los salarios reales (y otros precios relativos) pone en marcha el círculo vicioso de salarios-precios-salarios, y debido a la persistencia de la inflación inercial, la política de demanda agregada puede tener efectos importantes en el corto y el mediano plazos en variables reales". Ver a Pedro Aspe. "Estabilización macroeconómica y cambio estructural. La experiencia de México (1982-1988)" en Carlos Badrech, Nisso Bucay Carlos Bazdrech y Nora Lustig. México: Auge, crisis y ajuste. Vol. 73, El Trimestre Económico, México, 1992, p.73 -74

¹⁴ En efecto, solamente a través del fraude electoral el PRI sostuvo a su candidato oficial como ganador con una mayoría más bien raquítica (poco más de 50%, muy inferior a la necesaria para hacer cambios constitucionales) en la cámara de Diputados durante el período 1988-1991. Ver a Barberán José. Cuauhtémoc Cárdenas, Adriana López Monjardín y Jorge Zavala. Radiografía del fraude. Análisis de los datos del 6 de julio, México, Editorial nuestro tiempo, noviembre de 1988.

Por último, uno de los requisitos clave para la inserción a la nueva configuración mundial fue precisamente el control de la inflación, mediante el control del déficit público y del crédito (Rivera, 1992, p.128). Aún más, el acceso al crédito externo, por parte de los organismos supranacionales y la banca mundial, estaba condicionada al control de la inflación.

El ataque a la inflación estuvo complementado con las siguientes medidas: a) corrección de las finanzas públicas, a través de la reducción en el tamaño de la administración pública y la desincorporación de empresas paraestatales; b) política monetaria restrictiva - contracción del crédito (tanto para el sector público como privado) y c) corrección de la inercia salarial, mediante contratos de mayor duración, utilizando el criterio de la inflación anticipada - indización ex ante para asegurar la efectividad del plan antiinflacionario. Adicionalmente, el equipo salinista tuvo que entablar una negociación internacional para reducir el servicio de la deuda pública externa, ya que era un foco de tensiones macroeconómicas.

En su discurso de toma de posesión (el primero de diciembre de 1989), Salinas planteó una estrategia de gobierno sustentada en tres grandes acuerdos nacionales: uno, para ampliar la vida democrática; otro, para la recuperación del crecimiento económico con estabilidad y un tercero, para el mejoramiento productivo del nivel de vida. En cuanto a lo que implicó el "acuerdo para ampliar la vida democrática", tuvo que ver con lo que Salinas denominó la reforma política nacional, como consecuencia de la necesidad del cambio en las estructuras de poder del Estado Mexicano. Sin embargo, esta iniciativa debe verse como una respuesta al nacimiento del Partido de la Revolución Democrática, encabezada por Cuauhtémoc Cárdenas¹⁵. Por tal motivo, la reforma política salinista, se complementó con alianzas con el Partido Acción Nacional (PAN), a través de un esquema de alternancia regional bipartidista limitada, y siempre bajo control gubernamental. Resultando de ello, una reforma política limitada, y por supuesto, bajo la tutela de la cúpula gubernamental.

Respecto al "Acuerdo para recuperar el crecimiento económico" que significó la ratificación del PECE, no era sino el referendo de las reformas estructurales que se venía aplicando desde 1982, es decir, la desregulación de la economía, incluyendo un nuevo reglamento para la inversión extranjera y la apertura de la economía al exterior (eliminando los permisos

previos de importación y reduciendo la tarifa arancelaria). Por último, la puesta en marcha del "Acuerdo para el mejoramiento productivo del nivel de vida" se concretó en la creación de programas asistencialistas de tintes ideológico acentuados - Programa Nacional de Solidaridad y más tarde Procampo- cuya finalidad era por una parte, arrastrar al sector popular al proceso de reestructuración y por el otro, crear una nueva modalidad de populismo -cristalizado en una nueva imagen presidencial- que permitiera contrarrestar la resistencia de la población ante la estrategia económica¹⁶. El objetivo de dichos programas era "dirigir el gasto de manera discrecional y al margen del aparato burocrático hacia sectores sociales determinados"(Rivera 1997, p.42). Sin embargo, en última instancia se convirtió en un instrumento al servicio del reclutamiento político a foros del partido oficial.

3.2.2. Instrumentos de la política económica salinista.

i) La concertación copular

La finalidad del PSE, y posteriormente rebautizado como PECE, era bastante compleja y de largo plazo, puesto que siendo formalmente un plan antiinflacionario, sus alcances estaban intrínsecamente relacionados con los objetivos centrales de la reestructuración económica que el equipo modernizador había diseñado. En efecto, el fenómeno de la inflación era reconocido por la cúpula gubernamental como la expresión de un problema estructural, en razón directa del agotamiento de una modalidad de desarrollo histórico. Bajo este contexto la estrategia económica se centró pues, en combatir la inflación, a fin de profundizar la reforma estructural a través de la concertación social ó pacto social. Para tal efecto, el acuerdo con el sector privado monopólico resultó imprescindible, e implicaba la aceptación de estos últimos de la disciplina de precios- y por ende, prescindir de mecanismos inflacionarios de ajuste de ganancias. Esto último quedó apoyado por la apertura comercial¹⁷ que se convirtió en una norma válida no sólo para el gran capital sino también para la pequeña empresa.

¹⁵ En efecto, la naciente movilización y participación ciudadana, se proyectó en el empuje político-social del Partido de la Revolución democrática,abriendo consigo una nueva etapa en la vida política del país y un grave problema para las estructuras autárquicas de poder.

¹⁶ Rivera indica que la incorporación de los sectores populares al proceso reestructurador fue a través de dos instrumentos de tipo asistencialista: el primero concierne al gasto social convencional que se vió fortalecido gracias al saneamiento de las finanzas públicas y el segundo es el de la creación de Programas de asistencia popular (Pronasol) Ver a Miguel Angel Rivera Ríos, La Modernización Capitalista en México, p.43

¹⁷ Cristina Puga, señala que concierne ala apertura comercial, el sector empresarial se dividió en tres posturas bastantes claras: En primer lugar estaba la posición de quienes organizaciones como el Consejo Coordinador Empresarial, (que aglutina y encabeza a los grupos empresariales más representativos del sector privado), la

En el caso de los empresarios pequeños y medianos, su papel como actor social productivo fue subordinado a las resoluciones de la negociación del gobierno con las empresas (o grupos) más poderosas de cada sector. Aún más, en el seno de las organizaciones patronales más influyentes del sector privado - como lo es el Consejo Coordinador Empresarial o Consejo mexicano de Hombres de Negocios, se orientaron casi exclusivamente a representar los intereses del gran capital, mermando de esta manera los espacios de representación de los empresarios pequeños y medianos. En estos términos, la nueva concertación entre el gobierno y el sector empresarial monopólico se institucionalizó en lo que algunos autores han llamado la nueva modalidad de concertación corporativa ó neocorporativismo ¹⁸, a costa de la supeditación de los demás sectores sociales, como lo fue el de la micro y mediana empresa.

Enfocado desde otro prisma, el caso de la clase trabajadora resultó ser el más perjudicado dentro de la concertación social. En ello quedó demostrado sin lugar a dudas la debilidad de las grandes centrales sindicales y su alineación al gobierno (en detrimento de la recuperación del salario real¹⁹). El carácter subordinado que adoptaron las relaciones laborales respecto a la

Confederación de Cámaras de Comercio(COCANACO), el Consejo Nacional de Comercio Exterior(CONACEX),y el Consejo Empresarial Mexicano para asuntos internacionales (CEMAI) propugnaban por una total apertura comercial,y concordaban con la desregulación estatal; en segundo lugar estaban las organizaciones que se habían opuesto inicialmente a la apertura incondicional y que habían demandado un mayor gradualismo en la liberación de la economía mexicana La Cámara Nacional de la industria de la Transformación (CANACINTRA) y la Asociación de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), así como numerosas cámaras pertenecientes a la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN) fueron partidarias de una apertura más regulada. Muchos de ellos, la decisión del TLC creaba mejores condiciones para el intercambio comercial, no sólo por la posibilidad de enfrentar la competencia mundial dentro de un bloque regional, sino porque "daría mayores garantías para el comercio con EE.UU. que, finalmente , con o sin tratado, constituye el principal cliente de la exportación mexicana". Y por último, una tercera posición fue la de las organizaciones disidentes como la Asociación de Industriales de la Transformación (ANIT)-surgida como escisión de la CANACINTRA- y la Confederación Nacional de la Microindustria (CONAMIN) se convirtieron en voceros del descontento de los empresarios medianos y pequeños que resultaron los más afectados por la apresurada apertura comercial.. Ver Cristina Puga, Las organizaciones Empresariales en la Negociación del TLC, en Ricardo Tirado (coordinador). Los empresarios ante la globalización. UNAM-Instituto de Investigaciones Sociales, Instituto de Investigaciones Legislativas LV Legislatura, 1994, pp.171-193.

¹⁸ En estos últimos años, varios autores, han denominado neocorporativismo al proceso de la reestructuración de las relaciones entre el estado y los sindicatos en correspondencia a las nuevas reglas del poder económico y político, que se sintetiza en la alianza entre el grupo tecnócrata eficientista y el capital financiero monopolista.

¹⁹ Respecto a esto último , es oportuno citar a Juan F. Noyola Vázquez, principal exponente de la escuela estructuralista latinoamericana, que indica lo siguiente: "La explicación de la debilidad de los reajustes de salarios en México radica en parte en la estructura misma de la economía y en parte en motivos institucionales y políticos. Entre las causas estructurales hay que señalar la existencia de un enorme ejército de reserva de trabajadores agrícolas de muy baja productividad. Esta bundancia de mano de obra barata tiende a deprimir el nivel de los salarios reales y a debilitar la organización sindical por consiguiente. Junto a estos factores económicos profundos hay otros extraeconómicos, que se explican por la historia del movimiento obrero mexicano, por la composición de algunos de sus cuadros directivos y por el tipo sui géneris de relaciones que ha tenido con el poder público(...)Como resultado de estos últimos factores, la organización sindical mexicana ha sido débil en la base, su orientación general ha estado

reestructuración económica, giró en torno a dos principales ejes causísticos: el primero, concierne al agotamiento de la organización sindical, que le permitió al gobierno subordinador a nuevos mecanismos de control como el llamado "pacto", y en segundo lugar, por el rezago en el grado de conciencia política, de la clase trabajadora y de la homogeneización sistemática en sus estamentos(ver Capítulo I).

Desde la década de los ochenta, era palpable la debilidad de las grandes centrales no solamente para defender el salario, sino también para dar respuesta a los retos del nueva paradigma tecnológico. La institución que se encargó de regular las relaciones laborales en esta nueva etapa, fue sin lugar a dudas, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS). Más que un instrumento de gestión pública, esta institución se consolidó como un órgano articulador entre las dictadura del núcleo tecnocrático y las organizaciones sindicales, inhibiendo cualquier movilización sindical²⁰. Es decir, la función de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social no se limitaba a regular los términos de la negociación colectiva a través de la intervención de las Juntas Federales y Locales de Conciliación y Arbitraje sino que ha intervenido también en la aplicación férrea de los topes salariales fijados por la política macroeconómica y la interacción entre las diversas confederaciones sindicales y el Estado (Zapata, 1993). El rol de la STPS. fue en gran medida resultado de la crisis social. Aún más, el cambio estructural en el patrón de las relaciones laborales, ha dado pie a una nueva lógica en dichas relaciones y en el proceso del trabajo²¹. En efecto, la flexibilización en el proceso productivo, en tono con la modernización industrial (que veremos más adelante), demanda mayor flexibilidad en la contratación laboral, así como la reubicación geográfica de los centros de trabajo, -en respuesta a la deslocalización del proceso productivo en los países desarrollados.

influida en mayor o menor grado por un cierto paternalismo oficial y entre sus líderes no han sido raros los casos de corrupción. Todo esto ha hecho que los salarios reales(..) hayan quedado muy rezagados frente al gran crecimiento de su productividad. Los frutos de este crecimiento han sido fácilmente absorbidos por el sector empresario ". Véase Cita textual de Héctor Guillén Romo, El sexenio de Crecimiento cero. Ed. Era, México, 1990, p. 95

20 De la diversidad de los casos concretos del papel inhibitorio de la STPS frente a cualquier organización y movilización sindical, véase a Francisco Zapata(1993), Políticas laborales y sindicalismo en México, en Políticas Laborales y sindicalismo en México, Instituciones laborales frente a los cambios en América Latina, pp 351-361

21 En efecto, la reestructuración en México, ha rebasado y dejado entre dicho la capacidad de las viejas corporaciones sindicales para adaptarse a este nuevo esquema. Zapata, indica que dentro de este proceso reestructurador, los cambios que más resaltan fueron 1) la informalización del mercado de trabajo, 2) la feminización creciente de la fuerza de trabajo, 3) la reducción del tamaño promedio de los establecimientos industriales, 4) la reducción del empleo público y 5) la redistribución de la actividad económica en el territorio nacional. Todo ello a ocasionado que los sindicatos presente obstáculos para la filiación de trabajadores ya que a palabras del autor "experimentan serias dificultades para penetrar mercados de trabajo difíciles de organizar". Ver Zapata Francisco, op. Cit.

ii) La estabilización macroeconómica

A cambio del apoyo del empresariado monopólico financiero al control de precios y a la ampliación de la apertura comercial, el equipo salinista se comprometió a una Política presupuestaria austera y mayor grado de profundidad al proceso de privatización. Respecto al primero, señalaremos el déficit fiscal supeditó en primer término al control de la inflación. Para ello el gobierno decidió profundizar la reforma fiscal²², a través de la recaudación de impuestos, el incremento de los precios de los bienes y servicios público y la reducción del gasto público programable. Viendo esto más de cerca, tenemos que a fin de alcanzar las metas de reducción del déficit fiscal, en materia de reducción de gastos se ejecutaron básicamente las siguientes medidas: a) privatización de empresas estatales (durante 1988 se habían autorizado y / o completado la desincorporación del 53% de las empresas paraestatales existentes a fines de 1982), b) recorte del gasto corriente en un 30% en relación con el nivel de 1987. c) contracción de la administración pública (recorte de 13 mil puestos de confianza y retiro voluntario para los empleados del sector público) y d) reducción del gasto público programable. El carácter drástico de este último, impactó negativamente a la inversión pública, ya que se redujo de casi 8% del PIB en 1982 a casi 4% en 1988 y la inversión pública no petrolera como proporción del PIB alcanzó su nivel más bajo de la posguerra. Particularmente afectadas fueron las inversiones en los campos de la pesca, el turismo, la industria, el desarrollo rural y la energía, con descensos acumulados entre 53% y 87% durante el período de 1982-1991 (ibid, p.30). Empero, a pesar de la respuesta negativa a nivel de inversión pública, la reforma fiscal logró el ajuste deseado desde el punto de vista macroeconómico. El déficit fiscal se estimó en 1991 en 1.5% del PIB, el nivel más bajo en mucho tiempo. Además se redujo las fluctuaciones del déficit fiscal²³.

22 Ante el problema del déficit fiscal persistente y un sistema impositivo con severas deficiencias - deficiencias que se manifestaban en el impacto negativo sobre la inversión y a favor del financiamiento a través de préstamos, en segundo lugar a los retrasos de la recaudación y en tercero, a las tasas de impuestos para las corporaciones que resultaban incompetentes frente a las vigentes en otros países como los EE.UU.- en diciembre de 1986 se anunció una reforma fiscal que influyó un cambio en los mecanismos de indización para los pagos de intereses. la depreciación y los inventarios, el cual estimularía la inversión y favorecería el financiamiento a través del mercado accionario en lugar del crédito; asemejaría las tasas de gravación a las empresas a los patrones internacionales y reduciría las pérdidas de ingresos en términos reales derivadas de los retrasos en la recaudación. En diciembre de 1988 complementando a la primera reforma, se implantaron nuevas reformas que acortaron el periodo de transición del antigua al nuevo régimen impositivo, las cuales redujeron aún más la tasa máxima de gravación al ingreso personal, e introdujeron un impuesto de 2% sobre los activos de las empresas. Las reformas de 1986 y 1988 fortalecieron el control del pago de impuestos -la "campana contra la evasión fiscal"- y alentaron mayores esfuerzos de recaudación por parte de los estados y municipios. Ver a Nora Lustig, op cit. p. 151

23 Respecto a las fluctuaciones de déficit fiscal, Nora Lustig señala que "a partir de 1986 esas fluctuaciones son imputables, en su mayor parte, a la trayectoria de los precios mundiales del petróleo. Para atenuar los efectos de

Por otro lado, en cuanto a la captación de ingresos públicos, se profundizó la reforma tributaria, la cual involucró medidas como la ampliación de la base gravable, la simplificación de diversas disposiciones fiscales, la eliminación de bases especiales de tributación, y la implementación de programas para combatir la evasión fiscal²⁴. Como lo indica Rivera, el propósito fue de impulsar la captación de impuestos a fin de armonizar el sistema impositivo con el avance de la reforma de libre mercado en otros campos. Sin embargo, este objetivo, de recuperación de ingresos se torna trunco, puesto que, como lo indica el mismo autor, en los años 1992-1993, quedaron exentos para individuos "las ganancias de capital generadas en la bolsa de valores y los ingresos por intereses obtenidos en el mismo ámbito" y en contraposición "los intereses devengados fuera de la bolsa de valores (o sea, una parte sustancial del pequeño ahorro) no quedaron exentos" (Rivera 1997, p.41). Perdiendo de esta manera la oportunidad del gobierno mexicano de captar ingresos mediante de la esfera especulativa. La consecuencia de esto fue en verdad preocupante, puesto que estas desgravaciones "aumentaron la rentabilidad de las operaciones en la bolsa de valores, en particular la de corto plazo, provocando un fenómeno de saturación de inversiones de orientación especulativa. Principalmente 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" (Rivera, 1997 pp.42) A partir de este hecho, también salió a relucir el problema concerniente a las distorsiones que generó la concesión de poder a los grupos oligopólicos financieros, tendiendo estos últimos a generar grupos de interés especial (acerca de los grupos de interés especial ver segundo capítulo) que inyectaron de mayor fuerza al sector financiero y sobre todo un control monopólico de la banca (ver a Rivera 1997, p.42-43).

Por otra parte, el control de la inflación implicaba también el control de las finanzas públicas, el cual el saneamiento de este se supeditaba a la resolución de dos problemas básicos: el problema de la deuda externa y el aumento de las tasas de interés (que a su vez impactaba en el servicio de la deuda pública). Pongamos atención en el primer asunto. Muchos autores han

estas fluctuaciones el gobierno de Salinas creó un fondo donde se acumulan los ingresos no anticipados derivados de un alza sorpresiva de los precios del petróleo y los ingresos de las privatizaciones, a fin de estabilizar el déficit en caso de que los precios mundiales del petróleo bajen también de manera sorpresiva". Ver Nora Lustig, op cit.
24 Ya instaurado el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE) la tasa del impuesto sobre la renta para sociedades mercantiles pasó del 37% al 36%. mientras que la nueva estructura aplicable a personas físicas implicaba una tasa marginal máxima de 35%. También se eliminaron las bases especiales de tributación buscando incorporar a los causantes menores y a los sectores especiales como agricultura y transporte

manejado que la necesidad de una nueva renegociación de la deuda externa- principalmente la deuda pública- se debía a lo enorme de las transferencias de recursos al exterior de la deuda externa (donde el país se veía en la necesidad de producir grandes superávits de la balanza comercial destinados a financiar el servicio de la deuda y la fuga de capitales²⁵). Esta razón por sí sola era lo suficientemente sólida para renegociar la deuda. sin embargo, hubo una segunda razón que se complementó con la primera y que dio el impulso definitivo a la renegociación y fue en primer término, la reubicación de los banqueros dentro de la nueva concertación económica (Edmundo Jacobo Molina, et. al, 1990,p. 236-251), que facilitó la repartición de capitales y mediante el nuevo acuerdo, que contó con el apoyo explícito del gobierno de los EE.UU., del Banco Mundial y del FMI, se obtuvieron los recursos requeridos a través de la repatriación de capitales. En junio-julio de 1989, se suscribió la renegociación bajo los términos del Plan Brady²⁶; y para el mes de febrero de 1990 se obtuvo una solución definitiva ²⁷. Al igual que el plan Baker, el nuevo acuerdo prosperó debido a la presión directa del gobierno norteamericano sobre los bancos acreedores. Este hecho tuvo gran relevancia puesto que fue tomado por las autoridades como el apoyo político directo de la Casa Blanca al gobierno de Salinas. Apoyo que por la estructura del llamado "menú de opciones" muestra que los acreedores optaron fundamentalmente por condonar parte del principal (41% respecto de los 48 500 millones de dólares adeudados a la banca comercial) o reducir la tasa de interés a una tasa fija de 6,25%

25 Entre 1983 y 1988 el monto de recursos netos transferidos al exterior equivalió a 5.9% del PIB anual. Dicha transferencia en este período fue subproducto de la falta de acceso a crédito externo y de la fuga de capitales. ante la falta de financiamiento, el esfuerzo de producir dichas transferencias se tradujo en "una economía deprimida, altos niveles de inflación y salarios bajos". Ver a Nora Lustig, op. cit., p.80

26 Al igual que el plan Baker, el objetivo del plan Brady era estimular la reforma en los países deudores, a través de "operaciones voluntarias", caso por caso, de reducción de la deuda con bancos comerciales y su correspondiente servicio. Sin embargo como lo indica la CEPAL lo realmente novedoso del Plan Brady se centró "en su voluntad de fortalecer y acelerar decididamente el proceso de reducción de la deuda del mercado, mediante un apoyo público explícito en materia financiera e institucional, el secretario del Tesoro Brady propuso que el FMI, el BM y los gobiernos acreedores prestaran recursos a los países deudores para ayudarlos a financiar una significativa reducción de la deuda", aunado a esto, también condicionó a que los gobiernos revisaran las disposiciones legales, normativas, contable y tributarias a fin de eliminar aquellas que desincentivarán la participación de los bancos en este proceso Véase Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). América Latina y el Caribe: opciones para reducir el peso de la deuda, op. Cit. , pp. 13-20.

27 Dicho préstamo representó un importante alivio parcial por la reducción del saldo total de la deuda pública externa en aproximadamente 3 mil millones de dólares y por la disminución de la tasa de interés sobre una parte de esa deuda; es decir, se redujo el monto de las transferencias externas netas, colocándolas en un promedio anual de poco más de 4 mil millones de dólares entre 1990 y 1994. Asimismo se garantizó un fondo constituido exprofeso. el pago de intereses durante 18 meses y, a través de bonos del Tesoro estadounidenses, cupon cero a 30 años, el pago del principal. Respecto a esto último, puntualizaremos que la constitución de los dos fondos de garantía requirió recursos propios y un préstamo de la banca comercial, hasta alcanzar un total de 6200 millones de dólares. Véase

(47%) mientras que sólo 12% del saldo correspondió a la aportación de recursos frescos. Ello dejó entrever por lo tanto, que si el equipo salinista obtuvo la aprobación del gobierno norteamericano, no sucedió lo mismo con los bancos acreedores. La raquítica aportación de recursos frescos por parte de los acreedores, manifiestan las tensiones entre los acreedores y el pacto entre los grupos de poder económico, pues la forma en que se obtuvo el acuerdo con los acreedores fue a través de una gran presión de EE.UU. Este hecho, trajo consigo, un ambiente de hostilidad por parte de los bancos - los cuales virtualmente fueron forzados al acuerdo- y que implicó que estuviera latente una situación de inestabilidad financiera en el país.

Por otro lado, la firma del acuerdo implicó la reaparición del mecanismo de los "swaps" para cambiar deuda pública externa por capital (por 1 000 millones de dólares por año durante tres años y medio), mecanismo que el gobierno se apresuró a utilizar extensamente. La captación de crédito externo, ayudó entonces, a la reconstrucción de las reservas internacionales del Banco de México durante 1990 y 1991, y al financiamiento de las cuentas comercial y corriente de la balanza de pagos -que durante este período fueron crecientemente deficitarias.

En segundo lugar, a fin de "reducir las presiones sobre la demanda agregada", la emisión monetaria y el crédito bancario fueron restringidos ²⁸. Por consiguiente, después de la implementación del PSE, las tasas de interés reales aumentaron significativamente pasando de rendimientos negativos de cerca de (-)3% en 1987 a tasas positivas del 30% hacia 1988²⁹. Esto debido a que al caer la inflación en una proporción mayor que las tasas de interés, los rendimientos reales de los distintos instrumentos financieros aumentarían incluso traducidos en dólares (Luis Tellez et al., 1993, p. 151). Tal hecho implicó que se abriera una brecha entre las tasas que cobran y aquellas que pagan los bancos sobre sus depósitos, lo que dio lugar el

Secretaría de Hacienda y Crédito Público, "Renegociación de la deuda externa de México" en *Mercados*, Revista de Economía Internacional, vol 1, núm 2. Verano de 1990, Facultad de Economía UNAM, pp. 48-55

28 Se autorizó en 1988 una cartera libre de crédito a la Banca Comercial y de Desarrollo a sólo el 90% de los saldos promedio observados en diciembre pasado, con lo cual el financiamiento real a través de la banca al sector privado cayó, en alrededor del 30%, y dos meses después el tope en cuestión se redujo al 85%. Ver Luis Tellez y Carlos M. Jaque, *op cit*.

29 Luis Tellez et al., señalan que en un inicio las tasas nominales de interés se incrementaron durante el primer mes de 1988 y fueron disminuyendo paulatinamente a la par de la reducción en la inflación - la tasa de interés nominal de enero fue del 158% y para mediados de ese año disminuyó al 40.4%. Sin embargo al caer la inflación en una proporción mayor que las tasas de interés, los rendimientos reales de los distintos instrumentos financieros aumentaron considerablemente, incluso traducidos a dólares. A pesar de ello, durante el segundo semestre, la demanda de crédito se elevó como consecuencia, entre otros factores, de los importantes prepagos de la deuda externa privada, lo que ocasionó que afloraran presiones alcistas sobre las tasas de interés. Véase Luis Tellez y Carlos M. Jaque, *op cit*.

desarrollo de un mercado informal. Es decir, ante la restricción crediticia y la disminución de las tasas de interés nominales, empresas superavitarias prestaban a otras sin recurrir a los bancos, lo que provocó una caída en la captación bancaria (Luis Tellez, 1993). Frente a esta situación, el gobierno optó por llevar a cabo una liberalización en cuanto al manejo de las tasas de interés. O sea, las autoridades optaron por eliminar las restricciones que impedían a la banca a suscribir aceptaciones bancarias. Para que las operaciones financieras que se realizaban en el mercado informal se canalizaran a través de los mecanismos institucionales, se autorizó a los bancos - que en ese momento dependían del gobierno- el manejo de instrumentos financieros más competitivos³⁰. Este conjunto de situaciones, "culminó en 1989, en una reforma al marco institucional del sistema financiero aprobado por el Congreso que pretendía armonizar la liberalización de las operaciones bancarias con la preservación del control estatal de los mismos" (Rivera 1993, op. cit.). Sin embargo, dichos propósitos contrastaron con la inminente realidad, la liberalización de las operaciones bancarias fueron proclives a prácticas oligopólicas por parte de los bancos. Caso concreto de esto, fue los cambios en la definición de los mecanismos para fijar las tasas pasivas y activas de interés.

Las tasas pasivas de interés quedaron sujetas a las leyes del libre mercado (se adoptó el procedimiento de remate en el piso de la bolsa de valores para colocar los CETES), incentivando que la tasa de rendimiento de los CETES tiendan a ubicarse a niveles internacionalmente competitivos (ofreciendo altas tasas). Por otro lado las tasas activas, también quedaron sujetas a las leyes del mercado. Empero, por la propia estructura del diseño regulatorio (que se mostró insuficiente frente a la liberalización financiera) que le otorgó carta abierta a los agentes financieros, los bancos tendieron a elevarla cuando su rentabilidad peligró. Al respecto Rivera señala (1996) "los bancos siguiendo una política de colusión establecieron los márgenes (spreads) actuando como oligopolio. Esta situación contraviene frontalmente con las normas establecidas por la reforma financiera que se inició en 1989, pero el gobierno toleró la situación y evitó tomar oportunamente las acciones para erradicar el monopolio sobre el crédito. En la negociación del TLC y en la reforma a la ley de inversiones extranjeras se garantizó a los servicios bancarios la máxima salvaguardia. De esta manera no se equiparó el mercado de bienes (que quedó

30 Como lo indica Rivera, significó que "los bancos invirtieran, sin restricciones, los recursos captados a través de títulos, se redujeron también los requisitos de reserva legal. Todo ello culminó con una reforma al marco institucional del sistema financiero aprobado por el Congreso en 1989, que pretendía armonizar la liberalización de

liberalizado) con varios de los servicios fundamentales (banca, seguros, telefonía y televisión básica)".

Retomando el hilo conductor indicaremos que frente al éxito obtenido por la renegociación de la deuda externa, el gobierno, a través de la Secretaría de Hacienda, se sintió lo suficientemente fuerte para intentar disminuir la deuda pública interna, para ello se apoyó en un nuevo entendimiento con la clase empresarial gracias a lo cual disminuyeron gradualmente las tasas de interés y con ello el servicio de la deuda externa³¹. Con el triunfo de los grupos financieros (que se cristalizó en la privatización de la banca), el gobierno pudo disminuir el servicio de la deuda pública interna, y por ende, neutralizar "uno de los principales mecanismos que mantenían activa la maquinaria de gasto público orientada hacia fines no productivos" (ídem).

Por último, el manejo del tipo de cambio fue fundamental tanto para poder controlar la inflación. En efecto, el anclaje del tipo de cambio, implicó controlar el aumento de los precios y sobre todo, difundir la idea de que el poder adquisitivo de los mexicanos se mantendría constante. Esto último implicó que disminuyera la desconfianza de la población en general frente a la Política Económica llevada por el equipo salinista.

iii) La reforma estructural

Hablar de las principales reformas de libre mercado efectuado en México, implica delimitar el proceso de implementación en dos etapas: la etapa que inicia en la década de los ochenta, caracterizada por el establecimiento de los parámetros de las reformas de manera formal, y una segunda etapa, que inicia con el arribo del equipo salinista, donde se consolida e impulsa una reestructuración diferente no sólo en cuanto a su lógica, sino que también en el propio diseño regulatorio. Es entonces, que al hablar de la reforma estructural intrínsecamente se relaciona con el cambio en el diseño regulatorio y reglamentario institucional, que en constante interacción

las operaciones bancarios con la preservación del control estatal de los mismos. Véase a Miguel Angel Rivera Ríos, México; inflación y reestructuración económica, Ensayos, Vol.IX, No 18, 1993, p.37

³¹ El equipo salinista tenía razones ponderantes para no privatizar la banca junto con los demás sectores en proceso de privatización. Razones que se sintetizaban como una medida política por parte del gobierno, que consistía en retener los bancos comerciales, para equilibrar las fuerzas económicas entre este y los grupos financieros. Empero como lo hemos señalado, la presión fue tal que el gobierno se vió forzado en anunciar la privatización, en 1990, para poder entonces aligerar el peso de la deuda pública interna - hecho que se reflejó cuando los grandes compradores de títulos de deuda dejaron de exigir una prima de riesgo sobre la tasa vigente de interés. Ver Miguel Angel Rivera, op cit

permitió la ampliación y la modalidad propia de dichas reformas. Efectivamente, en el sexenio de Salinas, el aceleramiento de las reformas a favor del libre mercado (mediante lo que muchos autores han llamado desregulación), y la necesidad de un cambio en el diseño regulatorio fue consecuencia del agotamiento del viejo sistema de regulación, gestión e intervención directa de tipo 'mixto', por parte del Estado, que se había establecido en décadas anteriores (Rivera. 1996). Sin embargo, al establecer los lineamientos del nuevo diseño regulatorio que en primera instancia tenía la prioridad de dar cauce al proceso modernizador económico, vio truncada estas metas al presentar graves fallas y limitantes, debido al carácter copular del proyecto salinista. Respecto a este punto Rivera indica lo siguiente:

“Las nuevas normas reglamentarias contenían elementos contradictorios derivadas de la insuficiencia comprensión instrumental de aspectos claves de la reforma, por lo que 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” (Rivera Ríos, 1997, p. 56).

Retomando el hilo conductor dentro del cual se desarrolla la consolidación del nuevo diseño regulatorio, diferenciaremos su nivel interno (desregulación, privatización , apertura y reforma financiera) del externo (a través de la firma del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica). A continuación, analizaremos el primer nivel, enfatizando sus implicaciones, y de esta manera enriquecer la visión que hasta aquí se ha planteado.

3 2 1 La desregulación económica y el nuevo diseño regulatorio

Como lo hemos indicado anteriormente, el proceso de desregulación giró en torno a la idea de sanear la hacienda pública y dar pie a una mayor eficiencia y productividad a través de la participación del sector privado³². Bajo esta perspectiva, aumentó el número de las empresas

³² De acuerdo con la OCDE (1995) México se sitúa en los primeros lugares entre los países de la OCDE que ha estado inmerso al proceso de reforma estructural de libre mercado. Así también como otros autores, este organismo indica que la reforma estructural se divide en dos etapas, la primera abarca desde 1982-1988, se caracterizó por la liquidación de la mayoría de sus pequeñas y medianas empresas. La segunda etapa el proceso de privatización cobra mayor empuje, ya que se vendió mayor número de las grandes empresas públicas. En efecto, en el año de 1989 se vendieron las dos líneas aéreas (Aeroméxico y Mexicana), la compañía telefónica (TELMEX) en 1990, la compañía acerera (Sidermex), en 1991; y entre 1990 y 1992 fueron privatizados los 19 bancos comerciales que habían sido nacionalizados en 1982. Respecto al carácter como se vino desarrollando dicho proceso la OCDE señala que, “ La mayoría de los acuerdos de desincorporación se hizo a través de ventas privadas, mientras que la venta de las

desincorporadas respecto al sexenio anterior, al incluir los bancos, y las grandes empresas estatales como Teléfonos de México, las industrias de fertilizantes y siderúrgicas, otras de bienes de capital (como Dina, NKS y PMT), algunas mineras (como la Compañía Minera Real del Monte y Pachuca y la Minera Carbonífera Río Escondido), astilleros, Compañía Mexicana de Aviación, los ingenios azucareros, y las de productos pesqueros³³. ver cuadro 3.3

acciones mayoritarias de la compañía telefónica se hizo en licitación pública. A una subasta pública inicial global, siguió la venta del resto de la participación pública en ofertas sucesivas. Las acciones se negocian ahora tanto en la Bolsa de Valores de México como en la de Nueva York. Los compradores han sido, en general, grupos de empresarios mexicanos en asociación con inversionistas extranjeros. Telmex, por ejemplo, se encuentra ahora bajo el control del Grupo Carso, France Telecom y SBC Communications (antes Southwestern Bell). Ver OCDE, Estudios Económicos de la OCDE. México, 1995, p.91-92

³³ Sobre las cédulas relativas a la desincorporación en el sexenio de Salinas de Gortari puede consultarse Desincorporación de entidades paraestatales. Información Básica de los procesos del 1° de diciembre de 1988 al 31 de diciembre de 1993, México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público- Secretaría de la Contraloría General de la Federación - FCE, 1994.

Cuadro 3.3

PRINCIPALES PRIVATIZACIONES EN MEXICO DESDE 1991

Millones de US\$

Año	Compañía	Sector	Capital de participación (%)	Cantidad	Divisas	Comprador
1991	Banca Cremi	Banca	66.7	241	-	Multivalores
1991	Banco Nacional de México (Banamex)	Banca	70.7	3131	-	Acciones y valores
1991	Empresas Gamsa	Bebidas	70.0	320	320	Pepsicola
1991	Bancomer	Banca	51.0 ¹	2516	638	Valores Monterrey
1991	Teléfonos de México (TELMEX)	Telecomunicaciones	15.7 ²	2363	2363	Grupo Carso, France Telecom y Southwester Bell
1991	Telefonos de México	Telecomunicaciones	5.0	467	467	Southwestern Bell
1992	Multibanco Comermex	Banca	66.5	873	-	Grupo Agustín Legorreta
1992	Banco Internacional	Banca	72.0	480	-	Grupo Financiero Privado Mexicano
1992	Banco del Atlántico	Banca	68.6	474	-	Grupo Bursátil Americano
1992	Banco Mexicano Somex	Banca	81.6	605	-	Grupo Invermexico
1992	Banca Serfin	Banca	51.0	912	-	Grupo financiero OBSA
1992	Banco Mercantil del Norte	Banca	66.0	573	-	Grupo Maseca
1993	Aseguradora Mexicana	Seguros	51.0	582	-	Grupo Mexiva Banpais
1993	Canales 7 y 13	Televisión	100.0	645	-	Grupo Electra
1994	Teléfonos de México	Telecomunicaciones	n.d.	550 ³	-	-

1 Ingresos de depósitos generales

2 Ingresos de depósitos estadounidenses por 1600 acciones <<L>> (sin voto)

3 Oferta convertible.

Fuente: OCDE y F. Sader (1993). <<Privatisation and Foreign Investment in the Developing World, 1988-92>>. The world Bank, WPS 1202. Tomado de OCDE, Estudios económicos de la OCDE, 1995, p. 93

Sin embargo, la asignación de las empresas paraestatales dejó mucho que desear ya que se convirtió en un medio para elevar el poder la influencia de magnates y grupos económicos que compartían la visión del núcleo gobernante. Ejemplo de ello fue la asignación de Mexicana de Aviación a uno de los grupos económicos más importantes de la comunidad judía a pesar de que de acuerdo a diversos analistas bancarios no era la mejor oferta; en este caso lo que prevaleció fue la idea de apoyarse en ese grupo económico para tratar de acordar proyectos de inversión futuros³⁴, que tenían lugar prioritario en la agenda oficial. En el caso del otorgamiento de concesiones se desarrolló en el mismo plano que el anterior ejemplo, pues en algunos de los casos más importantes y conocidos, los acuerdos se procesaron mediante tratos personales al más alto nivel. Tal es el caso, por ejemplo de la Telefonía Celular en el Distrito Federal en la que se otorgó la concesión a IUSA, aún sin que las reglas de operación estuviesen siquiera establecidas.

Rivera indica que hubo dos factores claves que propiciaron esta tergiversación del papel desempeñado por el estado en el diseño regulatorio: la primera concierne a la percepción de las autoridades en torno al manejo del diseño regulatorio, donde “creían poseer el suficiente conocimiento de los requerimientos regulatorios, en tanto que supuestamente los afectados eran proclives a boicotear el cambio reglamentario al plantear amenazas a sus intereses”; la segunda razón era consecuencia directa del carácter de la alianza copular y de los grupos monopólicos de poder, donde “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 los mismos” (Rivera, 1997, p.59). Por otro lado, en esta misma vertiente, la consolidación de estos nuevos grupos de interés especial, rebasaron la limitada capacidad del diseño reglamentario - que debió tener la función de contener dichas fuerzas relativas. En efecto, este hecho se sintetizó en el propósito de la Ley de Competencia Económica (LFCE)³⁵, de impedir prácticas

³⁴ Hecho que se hizo manifiesto de nuevo durante la visita del presidente Salinas a EU, las entrevistas que sostuvo con prominentes miembros de la comunidad judía en ese país. Antecedentes de este proceso habían sido las asignaciones de Mexicana de Cobre al grupo de Jorge Larrea -su antiguo propietario-, la frustrada venta de Cananea al Consorcio Protexa de Monterrey. Ver a Edmundo Jacobo Molina, y Enrique Quintana López, op. Cit., p.244

³⁵ Retomando de nueva cuenta a Rivera, la LFCE, era un instrumento comparativamente avanzado en tanto que “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) (sic) 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, estas serían susceptibles de revertirse sin afectar necesariamente la estructura de mercado existente. De este modo la ley será efectiva si dispone

“depredadoras de mercado”(ídem). Empero, por la relación entre el uso del poder público y de los grupos de económicos más fuertes del sector privado, se tornó trunco dicho objetivo. Aún más el organismo que aplicaba la LFCE, es decir, la Comisión Federal de Competencia Económica, fue inoperante puesto que si su función era sancionar cualquier acción que afectara la libre competencia, vio deformada su postura al no sancionar “prácticas monopólicas absolutas”³⁶.

i) La privatización

La OECD (1995), señala que el número de empresas públicas, en los dos últimos años de la gestión de Salinas, disminuyó de 1 155 a menos de 200, y el ingreso acumulado dicha venta se tradujo en US\$23 700 millones (tomando como punto de referencia el PIB fue de US \$196 000 millones en 1992)- durante el período 1988-1994 (ver cuadro 4.2). Estos ingresos fueron a parar a “un fondo especial de contingencia, y de manera más general, se destinaron al reembolso de la deuda pública”(OECD, Estudios Económicos de la OECD, 1995, p. 92). Respecto a esto último, lo relevante de la exposición de la OECD, es el reconocimiento tácito sobre la ineficacia del proceso de desincorporación de México, respecto a que no ha hecho menos inequitativa la distribución de la riqueza y el ingreso y peor aún no ha disminuido la concentración del poder en el país(ídem). Explayémonos aún más sobre este punto. Uno de los argumentos primordiales para la privatización en México, por parte del equipo copular, fue que a través de dicho proceso se fortalecería las finanzas públicas. Si consideramos que sin incluir los ingresos extraordinarios representados por la reducción de la deuda pública externa por efecto de la renegociación de

de un agente o comisión que aplique de manera autónoma e inteligente estos principios pragmáticos”. Tomado de la cita de Miguel Ángel Rivera Ríos, *La modernización Capitalista en México*, 1997, p. 59-60

³⁶ Como lo indica Rivera es el caso de las Aerolíneas, específicamente Aeroméxico y Mexicana, donde la Comisión Federal de Competencia Económica, debió permitir la bancarrota de una empresa inviable como era Mexicana pero en vez de ello “permitió una alianza entre las dos. Aeroméxico y Mexicana... 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 rodearon la gestión de Gerardo de Prevoision”. Aunado a este caso, también fue el de los bancos, - el cual “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 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 CFCE no actuó, aun cuando estaban presentes elementos contundentes para probar prácticas monopólicas absolutas. Al gozar de impunidad, los bancos fueron posteriormente más lejos..., en la relación contractual con sus clientes-deudores, los bancos acreditan los pagos de estos en un orden inverso al que siguen los prios 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”. Ver Miguel Ángel Rivera, op cit., 1997, p 58-60

1990, así como por los ingresos de la venta de entidades paraestatales, el déficit pasó de 16.9% del PIB en 1982 a 12.5% en 1988, a 4.0% en 1990, a 1.5% en 1991, a un ligero superávit en 1992 y 1993 (de 0.5 y 0.7%, respectivamente) y un balance equilibrado en 1994 (Isabel Rueda Peiro, op. Cit., p.141). El papel de la privatización en la reducción del déficit suele exagerarse: los ingresos ordinarios del sector público se fortalecieron debido a la reforma fiscal, que significó una mayor recaudación tributaria del gobierno federal, así como el aumento de los precios de los bienes y tarifas generados por el sector público para superar rezagos³⁷. Así pues, fueron estos elementos (el aumento de precios y tarifas de los productos y servicios públicos y de la recaudación fiscal), además del recorte del gasto público, los que permitieron pasar de un déficit de las finanzas públicas a superávit y luego al equilibrio, mas no la venta de paraestatales, ya que ésta representó ingresos en una sola ocasión (este hecho se consolida aún más si incluimos dichos ingresos extraordinarios (ver cuadro 3.4)

³⁷ Dichos precios y tarifas empezaron a elevarse desde 1983, pero experimentaron un incremento mayor a partir del Pacto de Solidaridad Económica, firmado en diciembre de 1987 por funcionarios gubernamentales y las cúpulas de las organizaciones empresariales y obreras, como un paso previo al plan de choque aplicado en los meses siguientes con el objetivo de reducir la inflación, en ese año llegó al nivel sin precedentes de 159.2%.

Cuadro 3 4

Situación financiera del Sector público, 1988-1994 ^{1/}

(porcentaje del PIB)

Balace	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994 ^{2/}
Con ingresos							
extraordinarios^{3/}							
- Público ^{4/}	-12.5	-5.6	-1.0	2.0	3.4	0.7	0.0
-Económico primario	8.1	8.6	10.8	9.1	8.7	3.8	2.6
Sin ingresos extraordinarios							
- Público ^{4/}	-12.5	-5.6	-4.0	-1.5	0.5	0.7	0.0
- Económico primario	8.1	8.6	7.8	5.6	5.8	3.8	2.6

^{1/} Las indicaciones incluyen el balance de los organismos y empresas de control presupuestal indirecto.

^{2/} Cifras autorizadas para el año

^{3/} Para 1990 se refiere al efecto de la reducción negociada de la deuda pública externa y para el periodo 1991-1993 a los ingresos por la desincorporación de entidades porcentuales

^{4/} De 1988 a 1992 se refiere al balance financiero. El balance público excluye la intermediación financiera de la banca de desarrollo a partir de 1993.

FUENTE: Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Criterios Generales de Política Económica para 1994, tomado de Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de desarrollo 1994, Informe de ejecución, México, 1994, p. 83

Por otro lado, un segundo argumento para efectuar la desincorporación estatal fue la interpretación que en muchas empresas estatales había exceso de personal y que esto redundaba en ineficiencia, baja rentabilidad o incluso déficit, por lo que su venta significaría una mejora de las finanzas públicas. Empero, este argumento se viene abajo, en el sentido que cuando éste era el caso se redujo el personal antes de poner en venta a las empresas. Con ello, el gobierno asumió los costos de los pagos por despido y vendió a las empresas en condiciones de rentabilidad, con sindicatos muy golpeados y con una serie de cambios a los contratos colectivos de trabajo que permitían flexibilizar el consumo de la fuerza de trabajo (ibid). Ahora bien, lo anterior no demerita el hecho que la desincorporación como tal permitió designar empresas, que representaban elefantes blancos, tal como TELMEX. Sin embargo como hemos visto, el proceso privatizador se supeditó a los intereses de los nuevos grupos de interés especial, tergiversando parcialmente el objetivo inicial.

En síntesis, el ropaje de libre mercado que adoptó los procesos de privatización, sólo cubrió un hecho más complejo, es decir, la redefinición de las fuerzas económicas a favor del gran capital monopólico financiero y la tecnocracia, lo que muchos autores han llamado, el pase de neoliberalismo a neocorporativismo.

3.2.2. El nuevo diseño reglamentario

Retomando la tesis principal del anterior apartado, para el equipo modernizador, la eliminación de regulaciones y restricciones excesivas tenían como fin mejorar el nivel competitivo de la economía - y de esa manera aprovechar las "ventajas competitivas" que disponía el país³⁸. En este contexto, desde mediados de los ochenta, la política del gobierno fue la modificar los reglamentos, para dar cauce a la eficiencia competitiva del país. De tal forma que ciertos reglamentos fueron eliminados y otros simplificados o aclarados. Con ello tenemos que se desreguló las actividades de exportación, se reformaron los reglamentos aplicadas en el campo de la tecnología, patentes y marcas, en el sector de comunicaciones y transportes, en la industria automotriz, en el campo de las telecomunicaciones, en las actividades de acuicultura y pesca, en la industria textil, en la industria petroquímica y en la industria eléctrica.

En suma, esta serie de cambios dio lugar a una transformación sin precedentes pasando de una estructura institucional netamente burocrática a una nueva estructura que se sujetó a la lógica del libre mercado (independientemente de las modalidades que tenga este mismo). Este hecho se manifiesta a través de dos grandes programas, que establecieron los parámetros institucionales para la modernización económica: el Programa Nacional de Modernización industrial y comercio exterior, 1990-1994 (Pronamice), junto con el Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (1991-1994); y por otro lado, la reforma de la reglamentación en materia agropecuaria.

Como la intención de este apartado es mostrar las características propias que adoptó el nuevo diseño regulatorio, a continuación pasaremos a indicar la modalidad que adoptó este último respecto al sector agrícola, en razón que este refleja tácitamente los efectos del ajuste institucional y estructural. Más adelante retomaremos el caso de la apertura comercial, la Modernización industrial y la reforma financiera, puesto que consideramos que por su complejidad merece tratarlo en otro apartado posterior.

³⁸ Desde la perspectiva neoliberal, se piensa que las presiones competitivas ayudan al aumento de la productividad y a la afectación de los recursos, de manera más eficaz, entre los sectores. Ver a Héctor Guillen Romo, *La contrarrevolución neoliberal*, de. Era, 1997, pp 57-59

i) El nuevo diseño regulatorio y la reforma Agrícola

La reforma en el sector agrícola y los nuevos lineamientos del diseño regulatorio, son de particular importancia, ya que se trataba de transformar el modo de propiedad privada, de asociación y de producción que caracterizó al sector agrícola durante más de tres cuartos de siglo, significando entonces, una prueba de la viabilidad de los lineamientos de la nueva modalidad de regulación, y como veremos, esta reforma enfrentó severos problemas que por una parte se refieren al propio carácter de las viejas relaciones autárquicas de la regulación anterior y por otro lado, de los propios límites del propio diseño regulatorio naciente. Bajo esta perspectiva, iniciaremos la presente exposición.

A través de la reforma del artículo 27 constitucional³⁹, se intentó dar nuevo cauce productivo al agro, bajo el argumento del agotamiento minifundista-ejidal de explotación agrícola ⁴⁰(Rivera 1997). De hecho, el propósito de la nueva reforma agraria sintetiza en los siguientes puntos: facilitar la consolidación de las unidades agrícolas de mayor tamaño, canalizar las inversiones privadas a las actividades agropecuarias comercialmente productivas, fomentar la modernización, el uso de insumos químicos e industriales y una agroindustria competitiva, orientada al mercado.

Sin embargo, dicha reforma quedó limitada, en gran medida por el mismo carácter polémico que representaba en sí el problema agrario; de tal manera que si dicho proceso ameritaba un verdadero impulso en la desregulación agrícola, lo que se ejecutó -a través del PROCEDE- fue todo lo contrario⁴¹. En efecto, por una parte el proceso de desregulación de la tenencia de la tierra, se tornó limitado, ya que en su aplicación, a través de la creación de la PROCEDE, que funcionaba como entidad que otorgaba títulos de propiedad, operó de manera

³⁹ En noviembre de 1991, el presidente Salinas envió una iniciativa al Congreso proponiendo cambios fundamentales en el artículo 27 constitucional. Estos cambios fueron aprobados por la mayoría gubernamental en la Cámara - lo curioso del asunto que no hubo el más mínimo debate en torno a un asunto tan sensible como es la cuestión agraria. En febrero de 1992, el Senado aprobó la reforma constitucional y en marzo fue adoptada una Ley Nacional Agraria reglamentaria del nuevo texto constitucional

⁴⁰ Donde el viejo sistema del ejido, los campesinos tenían el derecho, concedido por el Estado, de utilizar las tierras colectivas, pero no de poseerlas ni de rentarlas, ni de transferirlas (excepto de hacerlo hereditariamente). Empero a través del tiempo, dicha lógica tendió a la concentración de la tierra y de los recursos (en manos de familias con poder económico local). Aún más, la nueva legislación agraria, en términos formales, se limitó a legalizar una realidad existente, en el sentido de que desde hacía tiempo, parcelas ejidales y comunales fueron compradas y vendidas, alquiladas y transferidas a no derechohabientes, a pesar de la prohibición constitucional

lenta e ineficiente y como lo indica Rivera, este carácter “con extrema parsimonia limitaba las posibilidades de absorción de capital en el agro y con ello la reactivación productiva”(Rivera, 1997, p. 66). Junto con esto, un segundo factor limitativo fue la institucionalización de los nuevos mecanismos de fijación de precios. Al suprimir los precios de garantía como medida desreguladora, se creó un Programa de apoyo de ingreso para los productores, es decir, el Procampo, el cual fungía como un mecanismo compensatorio que tenía como finalidad en primer término proteger a los sectores agrícolas más débiles y por otro lado, permitir que la asignación mercantil de recursos no se contrapusiera con las demás reformas liberalizadoras.

Empero, en el transcurso de la ejecución, dicho programa, distó de cumplir estos objetivos y más bien tendió a distorcionarse. En efecto, el Procampo presentó dos problemas que se relacionan con las viejas relaciones de producción y con el propio carácter autoritario de la modalidad de modernización: en primer lugar, su incapacidad para desarticular las estructuras autárquicas de carácter oligopólico del anterior diseño regulatorio⁴² y en segundo lugar, el carácter burocrático y de prácticas de corrupción, que limitó los lineamientos asistencialista de Procampo⁴³. Como consecuencia de lo anterior, Procampo fue insuficiente como órgano regulador en la comercialización, almacenamiento y venta de los productos agrícolas y peor aún, su papel de gestor e impulsor al apoyo a los pequeños agricultores, se vio parcialmente nulificada por los problemas estructurales ya descritos.

ii) La regulación de la apertura comercial

En el proceso de modernización de la economía mexicana, impulsado por el equipo salinista, el Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos representó el eslabón fundamental en la inserción de México al proceso globalizador mundial. Entre los motivos que incitaron a las autoridades nacionales a promover el TLC se distingue los motivos económicos y los políticos. Los primeros se sintetizan en los siguientes puntos:

⁴¹ La actitud de las autoridades con respecto a la parsimonia de los programas que debían dar funcionalidad a dicho proceso, tuvo que ver con el peligro social que veían en el retiro precipitado del Estado, el cual al ser aplicado pudiese provocar gran descontento social que fuese incontrolable para el propio gobierno.

⁴² El cual se caracterizaba por prácticas de concentración y centralización de la producción, es decir el “coyotaje” en la distribución y comercialización de los productos.

⁴³ En efecto, dicho programa distó de fomentar la productividad agrícola, y más bien, soslayó la poca efectividad de la asignación de recursos hacia los productores

a) la toma de conciencia en México de la multiplicación de las iniciativas tendientes a reforzar la integración regional con el resto del mundo (teniendo como precedente más reciente el Acuerdo de Libre Intercambio firmado, en enero de 1989, por Canadá y EE.UU.) así como el temor por parte de México de ver sus mercados estrecharse en EE.UU.;

b) el deseo de México de garantizar el acceso al mercado estadounidense (recuérdese que EE.UU. es el principal mercado de México y absorbía, en 1989, más de 80% de las exportaciones mexicanas). ver cuadro 3.5 y 3.6;

c) la necesidad de estimular el crecimiento económico y el empleo con el fin de mejorar el nivel de vida de la población y atenuar las presiones que favorecen la emigración ilegal a Estados Unidos;

d) el reconocimiento de que la imbricación entre los dos países es una realidad ineluctable;

e) el deseo de afirmar sólidamente las reformas comerciales y económicas confiriéndoles un carácter de irreversibilidad (Héctor Guillén Romo, op. Cit. , pp. 141-142).

CUADRO 3 5

MATRIZ DE LAS EXPORTACIONES EN PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES
 TOTALES DE CADA EXPORTADOR (NIVELES DE 1990 Y VARIACIONES ENTRE 1986 Y 1990)*

	Estados Unidos	Canadá	México	TLC	Mundo
Estados Unidos		22.4 (-5.7)	7.6 (+3.1)	30.0 (-2.6)	100.0 (...)
Canadá	82.4 (0.1)		0.4 (-0.1)	82.8 (0.0)	100.0 (..)
México	80.9 (+2.3)	5.0 (-1.4)		85.9 (+3.7)	100.0 (..)
TLC	22.6 (+5.1)	16.5 (-4.9)	5.6 (+2.0)	44.7 (+2.2)	100.0 (..)

*En el primer renglón se leen las exportaciones de Estados Unidos a sus socios. Así, las primeras cifras indican que 22.4% de las exportaciones estadounidenses se dirigían en 1990 hacia Canadá y que esta parte disminuyó 5.7 puntos desde 1986

CUADRO 3 6.

MATRIZ DE LAS IMPORTACIONES EN PORCENTAJE DE LAS IMPORTACIONES
 TOTALES DE CADA ZONA (NIVELES DE 1990 Y VARIACIONES ENTRE 1986 Y 1990)

	Estados Unidos	Canadá	México	TLC
Estados Unidos		66.8 (-10.4)	69.7 (+8.3)	16.8 (-10.4)
Canadá	18.0 (-11.2)		1.1 (-1.3)	13.6 (-5.1)
México	5.2 (-4.2)	1.3 (+1.2)		4.1 (+3.5)
TLC	23.1 (-7.1)	68.1 (-9.1)	70.8 (+7.0)	34.5 (-12.1)
Mundo	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: CEPII-Banco de datos CHELEM. Tomado de Héctor Guillén Romo, op. Cit., p. 142

Respecto a los motivos políticos cabe señalar que se relaciona con los intereses afines del grupo cúpula nacional y el de los norteamericanos (específicamente los de la administración de Bush), que trabajaron coordinadamente en el diseño inicial del TLC (Rivera op. Cit., 1997). Este planteamiento, conlleva a señalar que el interés específico de los EE.UU. por participar en un

tratado de libre comercio con México. significó por un lado, ampliar su mercado externo, - en momentos en los cuales México estaba generando una enorme demanda de bienes de producción y consumo y grandes requerimientos de inversión para modernizar la industria.⁴⁴ . Por otro lado, en cuanto a la estrategia política-económica de EE:UU, el TLC tenía las siguientes derivaciones: a) el Tratado visto como un medio de lucha contra la inmigración ilegal, - ya que se consideraba la clave para el mantenimiento de la estabilidad social y una condición necesaria para la buena salud económica de México; y b) al abrir las negociaciones con México en 1991. Washington trató de enviar un mensaje en varias direcciones. A la Comunidad Económica Europea, EE.UU le indicaba su capacidad para formar un importante bloque comercial. A América Latina le indicaba que estaba tomando el primer paso en la constitución de la “zona americana de libre comercio”- mensaje que se cristalizó con la iniciativa para las Américas de enero de 1990.

Bajo esta perspectiva, el TLC en el ambiente político nacional adquirió un significado más integral, puesto que actuó como elemento dinamizador del cambio económico y político al acelerar los procesos de reestructuración económica nacional. En última instancia el TLC sintetizó en más de un sentido el punto de llegada y de salida de la política del sexenio salinista⁴⁵

Ahora bien, el modo como se vino desarrollando la apertura comercial dentro del proceso de modernización económica en México, sin lugar a dudas se concibió como lo indica Rivera (1997) “como instrumento para acelerar la recuperación de la estabilidad macroeconómica” – iniciada en el año de 1987-, probablemente por ese motivo se subestimó la necesidad de acompañarlo con medidas regulatorias paralelas que permitiera un mejor aprovechamiento de dicha apertura comercial a favor de la recoinversión productiva y tecnológica⁴⁶ . El resultado

⁴⁴ Respecto a esto último Héctor Guillén Romo, indica que para las grandes firmas multinacionales norteamericanas, el TLC representó no sólo una ocasión de exportar más, sino de afirmar su presencia en el mercado mexicano. En estas circunstancias, en 1989, 42% de las importaciones mexicanas fueron realizadas por filiales estadounidenses implantadas en México. De esas importaciones, 90% correspondieron a intercambios intrafirma. En el caso de las exportaciones mexicanas, las cifras correspondientes fueron de 27% y 97% respectivamente. Así para los grupos industriales estadounidenses, el TLC sólo confirma una integración industrial y de flujos de intercambio que ya habían establecido en el pasado. Ver Héctor Guillén Romo, op. Cit., p. 143

⁴⁵ Rivera(1997) indica que además de los motivos expuestos arriba, el TLC funcionó como un “candado” que permitiría no solamente evitar la reversibilidad de las reformas económicas por “futuros gobiernos o por la presión de llamados grupos de intereses especiales” sino que también permitiría “aumentar la credibilidad política del grupo en el poder, de modo que aumentara también su autonomía y margen internacional de maniobra” . Ver Miguel Angel Rivera Ríos(1997), op.cit., p. 77-80

⁴⁶ Nuestro autor señala que la apertura comercial, no solamente significaba nuevas disposiciones reglamentarias en materia de comercio exterior, sino también la implementación de un nuevo diseño regulatorio que permitiera el aprendizaje tecnológico, al igual que el fortalecimiento de las cadenas productivas y no adoptando un carácter polarizado como resultó en el transcurso del sexenio salinista. Ver a Miguel Angel Rivera Ríos, El TLCAN tres años

inmediato de este hecho fue la “desindustrialización parcial que al eliminar eslabones vitales de la estructura industrial (sobre todo en bienes de capital y electrónica), elevó drásticamente el coeficiente de importación” (Rivera 1997, op. cit). Además de esto, al no implementar medidas que impulsaran la consolidación de verdaderas cadenas productivas, la apertura permitió que se acentuara el carácter polarizante del aparato productivo beneficiando algunos sectores productivos, pero en perjuicio de muchos otros. Consecuentemente las ramas que se beneficiaron por la apertura comercial, fueron unidades que mantuvieron estrechas relaciones con el capital transnacional, y que como veremos en otro apartado, paradójicamente representan las de mayor dinamismo exportador en el ámbito nacional.

3.3 Impacto de la reforma estructural en el sector productivo y en las exportaciones

i) Reforma microeconómica: la modernización industrial⁷⁵

Las bases de la modernización industrial, estuvieron determinadas a través del Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior (1990-1994), y el Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (1991-1994). Esta nueva orientación fue antecedida por un debate en el seno de distintos sectores gubernamentales y empresariales, en torno al papel que debía adoptar el gobierno y el sector privado en el impulso y desarrollo de dicha modernización. El eje articulador de la discusión giró en torno a dos planteamientos angulares: la identificación de quien impulsaría dicha reforma- el gobierno, las asociaciones gremiales o los empresarios individuales-; y los mecanismos que harían posible el desarrollo y crecimiento económico. Esta nueva orientación significó la cancelación de la mayor parte de los lineamientos de política industrial activa de inspiración asiática (que consistía básicamente en el apoyo selectivo de ciertas industrias), debido a la creciente influencia ganada por el enfoque ortodoxo neoliberal⁷⁶

Bajo este contexto el Pronamice (1990-1994) propuso originalmente cuatro objetivos primordiales: 1) propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad; 2) promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior; 3) lograr un desarrollo industrial más equilibrado, y 4) crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores. Rivera indica que el impulso de dichos objetivos, sería a través de medidas ciertamente ortodoxas como las políticas 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). (Rivera, op. Cit. 1997, p. 62).

⁷⁵ En términos formales la reforma microeconómica se refiere al elevamiento de la eficacia a nivel empresarial, particularmente en la fábrica. En términos abstractos, está vinculado con la idea de fortalecer una nueva cultura empresarial acorde con las nuevas condiciones que impone la globalización. En este caso la reforma microeconómica ó la modernización industrial comprende una amplia gama de problemas que conciernen tanto a la política industrial, la política laboral, la política educativa y la capacitación, el desarrollo científico y tecnológico, la productividad y la cultura de la calidad.

⁷⁶ Rivera indica que entre las causas de ese fracaso pueden detectarse los 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, parte indispensable de una política disciplinada de fomento; 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, perdiéndose con ello la oportunidad de aprovechar la experiencia de Corea y Taiwan, y c) se produjo un relevo generacional que colocó en posiciones claves a nuevos cuadros formados bajo la vertiente neoclásica de la política industrial". Ver a Miguel Angel Rivera Ríos (1996), op Cit.

En lo que concierne al fomento de la pequeña empresa, distó del planteamiento ortodoxo, ya que se plantearon "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). Efectivamente, el Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (1991-1994), asignó un papel central a la banca de desarrollo - específicamente Nacional Financiera. Definido el eje central que daría cauce a este plan, los objetivos a seguir fueron: introducir cambios en las formas de comprar, producir y comercializar para fortalecer la presencia de este sector en los mercados interno y de exportación; elevar su nivel tecnológico y de calidad; profundizar medidas de desregulación, descentralización y simplificación administrativa; coadyuvar al desarrollo regional, preservar el medio ambiente, promover la creación de empleos productivos permanentes con base en sus menores requerimientos de inversión por unidad de empleo y propiciar la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras. Un propósito fundamental de este plan fue el incremento sustancial de la eficiencia productiva, para facilitar la adaptación del subsector a las nuevas condiciones de competencia que plantea el Tratado de Libre Comercio.

Lo relevante de este programa fue que formalmente no sólo las asociaciones empresariales del subsector jugarían un papel central, sino que incluso se promovía la estructuración de nuevos agrupamientos, a fin de impulsar y promover las acciones del programa. Aún más, se impulsarían formas asociativas de crédito, compra y comercialización, bajo diversas modalidades con objetivos concretos. Además se estimularía la creación de agrupaciones de microindustrias bajo la figura de Sociedad de Responsabilidad Limitada de Interés Público; la agrupación de industrias micro, pequeñas y medianas para la comercialización de sus productos, y la formación de Empresas Integradoras con potencial exportador en ramas y regiones específicas (Ricardo Tirado, op. Cit., 1994,p.201).

Sin embargo, estos lineamientos se diluyeron conforme se fue aplicando la reforma microeconómica, ya que no existió equidad en el trato que se brindó a los monopolios y a la pequeña empresa. Como hemos indicado en apartados anteriores, la privatización de las grandes empresas públicas, fue dirigida a favor de individuos o grupos identificables. Todo ello matizó los mecanismos de reestructuración económica, con un carácter meramente neocorporativista, y de clientilismo político, más que buscar la eficiencia per se. Bajo esta nueva lógica, el gobierno dio por sentado que la reforma microeconómica, en lo que concierne a la industria, sentaba sus bases en el "aliento" a las empresas de gran tamaño como necesidad básica para " la creación de

condiciones de competencia en los grandes mercados internacionales” (Presidencia de la República, 1993 . El gobierno mexicano, p. 31). No es de sorprenderse pues, que en el período de Salinas, México se destacaría por el incremento de su participación en la lista de los empresarios más ricos del mundo, los que de acuerdo con la revista Forbes se elevaron de 2 a 24 entre 1991 y 1994 (El financiero, 5 de julio de 1994, México, p. 11).

Por otro lado, el apoyo seleccionado a las industrias, junto con el programa de desregulación (específicamente la eliminación los controles de precios, eliminación de créditos fiscales especiales, y recorte de subsidios crediticios para la industria; así como la implementación burocrática de los programas especiales de apoyo, mermó las posibilidades de subsistencia de los pequeños productores frente a la competencia abierta en el mercado - situación que como lo indica Rivera (1997) , “no favoreció el aprendizaje tecnológico, excepto ente los productores más poderosos e influyentes” . Retomaremos esto último más adelante.

Otro factor que limitó la capacidad competitiva de los pequeños productores, concierne a los mecanismos de acceso al crédito:

“ por un lado, el status de la banca de desarrollo quedó subordinado a la banca comercial, al operar en “segundo piso”. Esto implicó que la pequeña empresa no pudo sustraerse del proceso de encarecimiento del crédito que comenzó a verificarse a partir de 1992; de otro lado, 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.(Rivera, 1997, p. 63).

Por otra parte, retomando el punto pendiente, y con ello cerraremos este nivel de la exposición, se intentó innovar las políticas educativas, de capacitación y de desarrollo científico y tecnológica. En efecto, se implementaron programas de capacitación laboral, donde se establecieron parámetros regionales y productivos. Paralelamente, a estos programas , el equipo modernizador, introdujo cambios sustantivos en la orientación de las políticas en los ámbitos educativo - el Programa para la Modernización Educativa (1989-1994)- , el científico y tecnológico, a fin de promover la participación del sector privado en el financiamiento y el

funcionamiento del sistema educativo y de investigación científica y tecnológica, un complemento de lo anterior fue la reforma a la normatividad jurídica existente⁷⁷.

Sin embargo, sin demeritar la importancia de estas nuevas políticas. - y sobre todo, de la creación de nueva infraestructura institucional y del marco jurídico -, las medidas pro innovativas padecieron de severas limitaciones. En primer lugar, el gasto global en investigación y desarrollo en el año de 1991 no alcanzó ni siquiera el 0.6% del PIB y respecto al gasto del sector privado representó, en este mismo año, un bajísimo 0.9%. Peor aún, los gastos de ambos sectores en conjunto tienden a ser mínimos en comparación a los estándares internacionales, donde los porcentajes mínimos y máximos de la OCDE son de 8.4% y 78.0% respectivamente (OECD, Estudios Económicos de la OCDE, México, 1992, pp.168-169). En segundo lugar, y a pesar de las reformas en la educación superior orientadas a promover la calidad y la innovación, y abrir espacios para la participación del sector privado en el funcionamiento y financiamiento del nivel educativo, el énfasis recayó en la importación de tecnología y conocimientos científicos y técnicos existentes, más que favorecer los procesos propios de innovación y adaptación. Por último, el nuevo diseño regulatorio institucional y normativo no pudo romper con las viejas relaciones de carácter burocrático, por lo cual prevalecieron las viejas pautas de comportamiento administrativo. En suma, la limitada capacidad de la política orientada al sector de la industria micro, pequeña y mediana, junto con este paquete de estrategias descritas arriba, propició una franca desigualdad de oportunidades entre los diversos sectores del empresariado y entre las diversas empresas industriales, que afectaron sensiblemente las condiciones de competitividad interna.

3.3.1 La desarticulación productiva. la concentración y centralización sectorial

En párrafos anteriores señalábamos que el nuevo diseño regulatorio y reglamentario en el sector productivo, tuvo como eje central el desmantelamiento de la política industrial anterior para dar lugar a una política de apoyo a exportadores y pequeñas empresas (Rivera 1996). Sin embargo, los parámetros delineados para la modernización industrial fueron truncados por el excesivo peso económico y político de los grupos monopólicos financieros, propiciando una polarización entre los mismos sectores productivos. Es decir se amplió la brecha entre los sectores que presentaron un repunte productivo (como es el caso de la industria maquiladora) y

⁷⁷ Respecto a las principales reformas en las normas jurídica en pro de la modernización industrial véase a Ricardo Tirado, op. Cit.. p. 205

en contraparte, la de los sectores tradicionales que se vieron inmersos en una franca desaceleración productiva (tal es el caso de las industrias manufactureras y extractiva, y del sector agrícola). A fin de cuentas, la apertura económica y la estabilización macroeconómica alcanzadas a principios de los años noventa, no se tradujo en crecimiento económico sostenido⁷⁸, sino en un repunte irregular con fuertes desigualdades sectoriales y regionales.

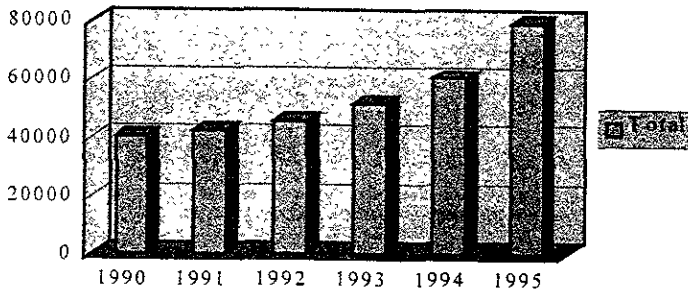
Sin lugar a dudas, el sector agrícola fue severamente golpeado por la desarticulación de la estructura productiva. A partir del año de 1991 la producción de alimentos per cápita cayó a un nivel de 3.5% por debajo del nivel registrado en el periodo 1979-1981. Así mismo al siguiente año, la producción decayó no sólo en términos per cápita sino también en términos absolutos. En la medida en que el valor agregado generado por el sector agrícola bajó en 1 % (Matilde Luna, 1994, p. 197).

El comportamiento del sector privado en su conjunto fue excepcionalmente heterogéneo, puesto que se acentuó en este el mayor índice de concentración y centralización. En efecto, a pesar de la importante participación del sector de los pequeños y micro establecimientos (aproximadamente un 99.5% del total de dicho sector, a fines de 1994) y de la capacidad de estos últimos en la absorción de personal ocupado (el cual representa el 64.4%), paradójicamente en el ingreso total a fines de 1994, representaron sólo el 9.8%. En contrapartida, los grandes establecimientos, - con sólo 0.18% del total nacional - ocuparon el 24.7% del personal y generaron el 37.3% del ingreso medido por el censo (INEGI, 1994). Estos datos manifiestan un problema mucho más profundos, de polarización al que ya se ha hecho referencia.

Uno de los logros más importantes del proceso de modernización fue el impresionante crecimiento de las exportaciones de México que se prolonga hasta la década de los noventa. (ver gráfica 3.1)

⁷⁸ Según cifras oficiales del INEGI el crecimiento económico decae de 4.5% en 1990 a 0.4% en 1993, reflejando desaceleración de la actividad productiva, el estancamiento del sector manufacturero y el incremento del desempleo abierto total. Alcanzando este último una tasa de 3.5% (la más alta desde 1990). Véase INEGI, Estadísticas Históricas.

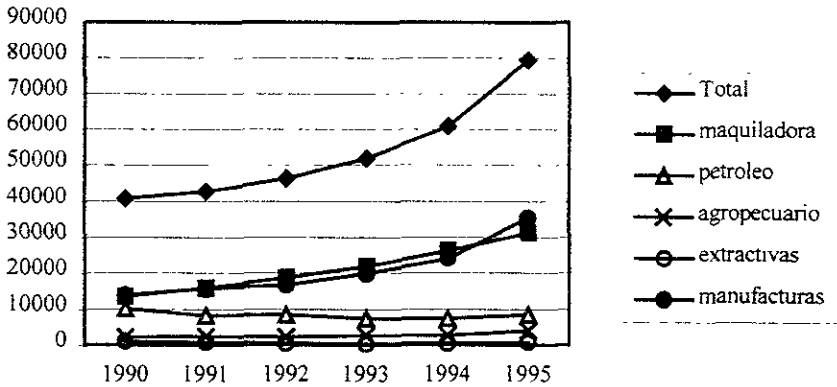
Gráfica 3.1
Exportaciones de México 1990-1995
(millones de dls.)



Fuente: Elaboración propia basado en los datos elaborados por Jorge Basave Kuhardt (1996). Alcances y limitaciones del proyecto exportador mexicano, inédito, noviembre

Efectivamente, desde la década de los ochenta las manufacturas, en especial el de las maquilas ha tenido un despliegue impresionante, empero en la década de los noventa se ha consolidado - junto con el súbito auge exportador del sector. Ello ha significado un cambio cualitativo en las composición de la participación de las exportaciones, es decir, si a principios de los ochenta predominaban las exportaciones petroleras, ahora en los años noventa, las exportaciones de los productos manufacturados impulsaron el dinamismo exportador. (ver gráfica 3.2).

Gráfica 3,2
Exportaciones de México 1990-1995
(millones de dls.)



FUENTE: basado en datos de Jorge Basave Kunhardt (1996), op. Cit.

En lo que concierne al comportamiento de las exportaciones del sector manufacturero no maquilador, indicaremos que si bien es cierto que su aumento fue gradual, el año de 1995 fue significativo para dicho sector, puesto que aumentó de un 13,5% en 1991 a un 46,9% en sus exportaciones en el año de 1995 (ver cuadro 3.7). Sin embargo, este crecimiento tan vertiginoso se debió en gran medida a la devaluación monetaria de 1995⁷⁹, dando lugar a la pregunta de si este sector posee capacidad para sostener esos mismos montos de exportación en circunstancias normales. En efecto, como lo indica Basave (1996), una vez pasado el efecto inmediato de la devaluación, la tasa de crecimiento tardó a ajustarse a la tasa histórica de alrededor de 14%. que en todo caso es importante.

⁷⁹ Basave indica que el sector manufacturero no maquilador representaba en 1990 el 34.1% de las exportaciones totales empero para el año de 1995 representó un 44.6%. Ver a Jorge Basave Kunhardt (1996), Alcances y limitaciones del proyecto exportador mexicano, inédito, noviembre.

Cuadro 3.7

EXPORTACIONES DE MEXICO 1990-1995

	TASAS DE CRECIMIENTO (%)				
	91/90	92/91	93/92	94/93	95/94
a) maquiladoras	17.5	18	17	20.2	18.4
b) petróleo	-19.2	1.7	-10.7	0.4	13.1
c) agropecuarios	9.7	-11	18.6	6.9	50
d) extractivas	-49.3	-34.9	-21.9	28.4	52.7
e) manufacturas	13.5	6.2	18.5	21.7	46.9
f) PE	13.5			27.7	52.8
g) EPN				15.7	40.3

Nota. PE . Plataformas exportadoras

EPN· Exportadoras Privadas Nacionales

f) Informes Anuales del Banco de México.

g) Elaboración propia basado en el procedimiento de la BMV

Tomado de Jorge Basave Kuhardt (1996), Alcances y limitaciones del proyecto exportador mexicano, inédito, noviembre.

A pesar del auge exportador del sector manufacturero en su conjunto, emerge un problema estructural muy serio, centrado en la conformación misma de las empresas exportadoras, es decir, del tipo de empresas ó plataformas exportadoras que encabezan dicho dinamismo y que como a continuación veremos, resalta el problema que hemos manejado en este capítulo, la concentración de poder de los grandes grupos monopólicos financieros. En efecto, los grandes empresarios respondieron a los cambios estructurales y participaron en ellos en forma diferenciada respecto al resto del empresariado.

Por una parte los grandes grupos empresariales⁸⁰, ante la caída del mercado interno – en la década de los ochenta- emprendieron una restructuración industrial y buscaron el mercado exterior, principalmente el más cercano y fácil, que es el del país vecino (E.U). A medida que tuvieron éxito en sus exportaciones comenzaron a enfrentar presiones proteccionistas se convirtieron en fuertes promotores del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica. Es de esta manera que con la consolidación del pacto tecnócrata - gran capital (y mediante de alianzas con el capital externo), pudieron incrementar tanto su poderío económico para así encabezar el proceso de modernización y reinserción internacional. Sin embargo, como lo indica Basave(1996), el éxito exportador que han tenido estos grupos, sobre todo en el sector

⁸⁰ Como lo fue el caso de los grandes industriales que se encuentran a la vanguardia de los sectores productivos nacionales, es decir, aquellos que fabrican principalmente bienes de consumo intermedio vidrio, cemento, ciertos productos químicos, plásticos y algunos de consumo final - centrados en la producción de cerveza, tequila y aparatos electrodomésticos

manufacturero, está estructurado en torno al capital transnacional, el cual a través de plataformas exportadoras ha superado incluso a las plataformas exportadoras nacionales. Este fenómeno es evidente en los datos proporcionado por Basave, el cual indica que a pesar que las plataformas exportadoras (con capital transnacional) cubrían menos del 10% de la inversión fija bruta en el país, a principios de los noventa, se consolidaron como las principales exportadoras de México: la tasa de crecimiento de las exportaciones de dicho sector en el año de 1993 fue de un 28.5%, para el año de 1995 saltó a un 36.3%⁸¹ (ver cuadro 3.13); por ello superan en dinamismo a las empresas exportadoras privadas nacionales – cuyo comportamiento en esos mismos años su fue de 19.1% y de 20.2% (idem).

En el caso de las empresas nacionales de mayor dinamismo exportador, emerge un segundo problema y que tiene que ver con la concentración en un número limitado de grupos empresariales (de tal forma que entre 32 y 39 grupos empresariales genera más de la mitad de las exportaciones de las plataformas exportadoras nacionales)⁸². Este fenómeno, indica a la vez un tercer problema estructural y que se refiere a la desarticulación del encadenamiento productivo-exportador⁸³, debido al rezago productivo exportador de sectores menos favorecidos por la reforma económica. En cuanto a esto último señalaremos que no solamente entraron en jaque los pequeños y medianos empresarios sino también un segmento empresarial con peso económico importante– que básicamente se enfocaron hasta mediados de los ochenta, en la producción de bienes tradicionales de consumo final como alimentos, algunos productos textiles, ropa, calzado y artículos de piel, muebles y ciertos bienes metálicos⁸⁴, los cuales se supeditaron a una interna competencia a partir de la apertura comercial. La mayoría de estos empresarios se vieron

⁸¹ Respecto a esto último, Basave indica que la tasa de crecimiento de las Exportadoras Privadas Nacionales, paso de 15.7% a 40.3%, en los años 1993/94 y 1995 respectivamente, representando aparentemente un crecimiento superior que el de las plataformas extranjeras. sin embargo, el autor aduce que dicho incremento se debió en gran medida a la devaluación monetaria. Ver Jorge Basave (1996), idem.

⁸² Basave (1996), indica que el 38% de exportaciones restantes es generado aproximadamente por 20, 00 empresas “tomando en consideración los datos de SECOFI que contabiliza 25, 000 , incluyendo a las maquiladora.

⁸³ Rivera (1997) define los encadenamientos productivos como lo siguiente. “se definen como una red de procesos de producción y trabajo cuyo resultado en la expedición de un bien final. Los encadenamientos productivos globales consisten en redes interorganizaciones en torno a la producción de bienes que unen a empresas, unidades familiares y el estado a escala internacional” . Ver a Miguel Angel Rivera Ríos, “ El TLACAN tres años despues. Una evaluación desde la perspectiva mexicana”, presentado en la ponencia Crítica de la Economía Política. Facultad de Economía, UNAM, 1997, p.8.

⁸⁴ El caso de los empresarios que producen bienes de consumo final, fue excepcionalmente paradójico, ya que resistieron la crisis mejor que los productores de bienes de capital en la primera mitad de los años ochenta, por el carácter de estos satisfactores y por su diversificación. Sin embargo desde la apertura comercial su panorama cambió rápidamente, al igual que el de la pequeña y mediana empresa. Las principales razones de ello fue sin lugar a duda la limitada capacidad de enfrentar la fuerte competencia de productos disímiles provenientes del extranjero, y el de un mercado interno deprimido (sobre todo los productores de bienes de consumo tradicional

obligados a tener inactiva una parte de sus plantas y por ende, hallarse presionados a vender sus empresas⁸⁵.

3.4 La Reforma financiera

La década de los noventa se ha caracterizado por la consolidación del sector monopólico financiero como actor principal del proceso de reinserción internacional, donde el eje regulador es el mercado mundial. Este cambio ha dado pie a la interacción con el capital internacional de manera inmediata, pero también ha sido acompañado por una gran inestabilidad en los mercados financieros, donde el simple aumento en las tasas de interés de los principales mercados financieros puede sacudir fuertemente en casi todas las plazas financieras del mundo⁸⁶. A pesar de todo ello los participantes han pasado de ser entes individuales en agentes institucionales (bancos y grandes grupos industriales y financieros), los cuales han adoptado métodos de gestión de riesgos de cambio, circulación y monetarios (y de interés) más agresivos, al modificar constantemente su posición y pasar de una divisa a otra, tendiendo con ello a que el sistema financiero adquiera mayor movilidad. En este contexto, el rol que juega el tipo de cambio se supedita a las fuerzas puramente financieras, desconectándose progresivamente del comercio y de la inversión. Otro tanto ha ocurrido con la especulación de divisas en la cual el valor de las operaciones en los mercados de cambio mundiales representa actualmente, en promedio, más de treinta veces el valor en dólares del comercio internacional⁸⁷. Todos estos factores en suma conforma el nuevo panorama de la integración financiera internacional, donde en los países centrales, la liberalización financiera ha profundizado aún más la inestabilidad de las tasas de interés, el valor de las acciones, de los tipos de cambio, del precio de los bienes inmuebles e incluso del oro.

Empero los efectos desestabilizadores en los países en vías de desarrollo, tienden a ser de mayor proporción que de los países industrializados y principalmente se manifiesta en los

⁸⁵ Sin embargo cabe señalar que también varios empresarios de producción tradicional, encontraron una vía alterna y fue la de modernizarse relativamente, recurriendo a la diversificación de sus inversiones para buscar nuevos nichos de mercado; además de esta vía, también optaron por convertirse en importadores de una parte de los productos que antes fabricaban, o en compradores de franquicias. Ver a Matilde Luna, *ibid*, p. 243

⁸⁶ Ejemplo de ello lo observamos con el caso de las principales bolsas del mundo en octubre de 1987 y las posteriores sacudidas de los mercados financieros internacionales, que sintetiza el vínculo entre el amplio movimiento de desreglamentación y de globalización de las finanzas internacionales, efectuado desde hace una década, y el aumento significativo de la inestabilidad.

⁸⁷ Respecto a esto último, cabe señalar que con frecuencia, capitales que antes se utilizaban sólo para operaciones de arbitraje relativamente defensivas para aprovechar anomalías efímeras de los tipos de cambio y de las tasas de interés, ahora son utilizados para lanzar ataques masivos contra monedas vulnerables, con la perspectiva de obtener enormes ganancias especulativas. Véase Héctor Guillén Romo, *op. Cit.*, p. 131

siguientes formas: a) la liberalización financiera aumenta, frecuentemente, el activo y el pasivo financiero de las familias es decir, la tendencia de pedir prestado para comprar activos.⁸⁸ Al igual que la liberalización propicia mayor actividad de los bancos y otros establecimientos financieros para otorgar préstamos destinados a financiar actividades sin relación con la producción y la inversión (o incluso en actividades especulativas); b) comúnmente las operaciones financieras internacionales incluye decisiones de cartera tomadas a menudo, por rentistas y no decisiones económicas asumidas por empresarios, en razón directa que los movimientos de capital son motivados por la perspectiva de obtener plusvalía a corto plazo y no por posibilidades de inversión en la economía real, ni por consideraciones de riesgo y rendimiento a largo plazo; c) los efectos inmediatos del peso de las inversiones especulativas, sería la desestabilización en los tipos de cambio y en los precios de los activos financieros (ya que ocasiona bruscos cambios en la orientación de los flujos de capital, ajeno muchas veces a las políticas aplicadas y a los datos económicos fundamentales); d) el riesgo latente de una entrada o salida de capitales especulativos de corto plazo que a largo plazo tendería a desestabilizar a la economía; y por último, e) la supresión del “ sistema de cajones selectivos de crédito”, tiende a desencadenar una profunda actividad especulativa en las bolsas de valores de los países en vías de desarrollo⁸⁹

Bajo la perspectiva descrita arriba, en el caso de México la importancia de la reforma financiera se centra como un factor fundamental en la recuperación de la economía mexicana y posterior causa gravable en la crisis de 1994. Es por ello que en este apartado expondremos el contexto en que se efectúa la liberalización financiera, haciendo incapié en las correlaciones de fuerza que matizó la modalidad adoptada por dicha reforma y las consecuencias mediatas e inmediatas del mismo.

⁸⁸ Al respecto, Héctor Guillén Romo indica que dicha tendencia es causada por “la multiplicación de posibilidades de... (adquirir)... plusvalía engendrada por la liberalización financiera. En efecto, al aumentar la inestabilidad de las tasas de interés y del precio de los activos, la liberalización eleva las perspectivas de ganancia rápida obtenidas al especular sobre las variaciones de la evaluación en bolsa de los activos. Ver a ídem.

⁸⁹ Ejemplo de ello fue que antes de 1987 se constató un alza del curso de las acciones que superó el alza observada en las grandes plazas financieras del mundo. Sin embargo, el descenso advertido después del crac de octubre de 1987 fue también más importante. En particular México, fue el país latinoamericano que resultó más sensible a “la euforia de las bolsas mundiales a partir de 1986”. A esto respecto, Guillén Romo indica que si bien es cierto que los efectos de las casas de bolsa en los países en vías de desarrollo tenderían a ser menores que a los industrializados, este hecho es mermado, en tanto que “las anticipaciones en el mercado de acciones influyen sobre el tipo de cambio y los flujos de capital, ya que estos mercados están abiertos sobre el exterior”. En esta perspectiva, una mayor estabilidad para estos países es esencial para impedir las interacciones desestabilizadores entre la bolsa y el mercado de cambios. Ver Héctor Guillén Romo, ídem.

3.4.1 La desregulación financiera

Como precedente inmediato a la liberalización financiera, el sistema financiero mexicano se caracterizó por una restringida participación financiera. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, controlaba a las instituciones de crédito, a través de tres instrumentos: el encaje legal, controles cuantitativos al crédito de acuerdo con el “sistema de cajones selectivos”, siendo las tasas de interés pasivas y activas fijadas por las autoridades, permaneciendo frecuentemente fijas por períodos largos⁹⁰. En este contexto, la bolsa de valores tenía un espacio bastante limitado para desarrollarse, y como lo indica Guillén Romo (1997) “no existían operaciones de mercado abierto, por lo que la política monetaria se realizaba esencialmente mediante el financiamiento del Banco de México, al sector público, y el ajuste del encaje legal, para los intermediarios”.

Sin embargo, con la reestructuración mundial, donde el mercado pasa a ser el regulador por excelencia, y el sector financiero adopta un papel primordial en la nueva forma de internacionalización del capital, la mayoría de los países presenciaron cambios importantes en materia de política financiera, y por supuesto México no fue la excepción. Con la tesis que las políticas financieras intervencionistas habían sido una de las principales causas de la crisis de los años ochenta, se concluyó que la liberalización “ayudaría a reactivar el crecimiento y la estabilidad, al elevar el nivel de ahorro y mejorar la eficacia de la economía en su conjunto”(idem). En otras palabras, la liberalización financiera sería el mecanismo idóneo que permitiría mayor eficiencia dentro del sector financiero, ya que permitiría “una mejor distribución del ahorro , a escala mundial, gracias a los movimientos de capitales, lo que mejora la afectación de recursos a nivel internacional e iguala las tasas de rendimiento de las inversiones en el mundo.”(idem)

Conjuntamente con lo anterior se acordó que en el contexto de la liberalización financiera, la política monetaria se manejaría a través de operaciones de mercado abierto , dentro del cual permitiría que “las tasa de interés respondan de manera rápida a los choques internos y externos” (Pedro Aspe Armella, 1993, op. Cit., p. 74)

Sin embargo, a pesar de las virtudes que prometía la liberalización financiera, en relación con las demás reformas de libre mercado, entró en vigor de manera tardía. La razón esto fue que

⁹⁰ Respecto a los dos primeros instrumentos cabe señalar los siguiente. El encaje legal implicaba un crédito obligatorio en favor del sector público, sin costo o a bajas tasas de interés. Por otra parte, respecto al esquema de los controles cuantitativos al crédito, de acuerdo con el sistema de cajones selectivos, consistía en que los intermediarios tenían la obligación de mantener una determinada proporción de sus carteras de prestamo asignada a ciertos sectores, como la agricultura y las pequeña o medianas empresas.

el equipo modernizador consideró que la acelerada apertura financiera traería consecuencias desastrosas⁹¹. De esta manera las primeras etapas del ajuste macroeconómico, el gobierno se apoyó en los mecanismos existentes de control del crédito, así como las tasas de interés para administrar los mercados financieros. Empero hacia 1988, a raíz de la reconciliación y la nueva alianza copular gubernamental con los grupos empresariales monopólicos financieros, comenzó el proceso de desregulación financiera y la creación de un nuevo diseño regulatorio para dicho sector. En efecto, con Salinas el proceso de desregulación financiera giró en torno tres ejes principales: 1) la liberación de las tasas pasivas y activas; b) la eliminación del encaje legal y c) la desaparición de los cajones de crédito obligatorio (Miguel Angel Rivera, op. Cit., p. 71). Los efectos inmediatos de dicha desregulación fue sin lugar a dudas que todas las tasas de interés se determinarían por el libre juego del mercado (junto con ello la supresión de objetivos en materia de crédito), así como que los bancos comerciales adquirieran una flexibilidad completa en la gestión de su liquidez.

Por otro lado, a través de la determinación del Banco Mundial, - que sostenía que junto al programa de liberación financiera debía efectuarse a una reforma profunda del sistema de supervisión bancaria y una reglamentación más profunda (Héctor Guillén Romo, 1997) - procedió el gobierno a establecer un nuevo diseño regulatorio que primordialmente se sintetizó en,

a) la 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, b) la prerrogativa posterior de autodefinir por cada banco el coeficiente de liquidez; 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 decir, la razón capital neto activos de riesgo se incrementó para pasar de 6% a 10 % en 1995). (Rivera, op. Cit. p. 72)

En esta perspectiva, los bancos que habían sido nacionalizados en 1982 por el gobierno de López Portillo, fueron reestructurados y privatizados en inicios de los noventa (concluyendo

⁹¹ A este respecto, Nora Lustig, señala que para el gobierno mexicano la liberalización financiera tenía que cumplir cuatro requisitos básicos. Primero, las necesidades financieras del sector público deberían ser pequeñas, ya que un importante déficit público podría resultar en niveles inmanejables de volatilidad financiera. En segundo lugar, el gobierno debería crear un mercado bien desarrollado para sus propios títulos, ya que de otra manera, la liberalización financiera beneficiaría sólo a un pequeño número de poseedores de títulos que manejarían el mercado a su antojo. En tercer lugar, el sistema bancario debería ser multifacético para que la competencia fuera adecuadamente asegurada.

el proceso de privatización en julio de 1992), una vez que la desreglamentación financiera permitió implementar un ambiente competitivo. Empero, la modalidad que adoptó la privatización, lejos de permitir una mayor competitividad - y con ello permitir un abaratamiento del crédito-, tuvo un carácter meramente monopólico. Efectivamente, los principales compradores de los bancos, que antaño representaron sus grandes competidores, fueron las casas de bolsa⁹². Rivera señala que al sobrepagar estos últimos el precio de los bancos⁹³, tuvieron como fin último recobrar la inversión, a través de “una agresiva política de recuperación de la inversión”(idem). Y para tal efecto, se expandió el crédito y posteriormente se aumentó los márgenes de intermediación y la comisiones bancarias.

Por tal motivo una de las grandes equivocaciones del equipo salinista fue efectivamente, exonerar de toda regulación sobre el otorgamiento de préstamos a los nacientes bancos, lo que provocó que el crédito tendiera a una sobreexpansión, que favoreció el consumo en detrimento de la producción (Rivera, op. Cit., p. 75) ver cuadro 3.9. La sobreexpansión crediticia tendió a mermar el crecimiento de la economía, y como lo indica nuestro autor “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% (ver cuadro 3.10).

Por último, el sector bancario debería tener una buena salud financiera y disponer de un marco regulatorio adecuado para proteger a los depositantes. Ver a Nora Lustig, op. Cit., p. 108

⁹² Respecto al poder económico adquirido por las casas de bolsa, Jorge Basave (1996) señala que los orígenes de la ya mencionada, tiene cabida con la expropiación de la banca, donde pareció que se había experimentado en México una nueva división de funciones financieras entre el sector público y el privado. Sin embargo, este hecho fue difuminado por un hecho más profundo y real: el establecimiento de un nuevo ámbito de control, cedido al sector privado, y que como lo menciona nuestro autor “representaba un espacio de valorización del capital que se ajustaba a las nuevas condiciones de la crisis, en la cual los rendimientos financieros superaban, considerablemente, a los rendimientos empresariales”, es decir, el control del mercado de valores, cuya operación se efectuó a través de las casas de bolsa. A partir de ese momento, las casas de bolsa se convirtió en “un eje de los recursos de tesorería liberados en las empresas a causa del Ficorca y en un centro neurálgico de las finanzas internas del país que lo transformaba previsiblemente en un centro concentrador de poder económico-político que tendría pocas cosas que envidiarle a la desaparecida banca privada”. Ver a Jorge Basave Kunhardt, Los grupos de capital financiero en México (1974-1995), II Ec-ediciones caballito, 1996, p. 103

⁹³ Rivera (1997) indica que en promedio se pagaron 3.06 veces el valor en libros y en cinco de ello se pagó más dicho valor. Véase Miguel Ángel Rivera Ríos, op. Cit., p. 72

tanto de las tasas activas de interés, como de los márgenes de intermediación, que a la larga incidiría en un aumento de la inflación, en respuesta del alza de las tasas activas.

Sin embargo, fue insuficiente esta medida, en razón de que “las tasas pasivas desde 1985 se fijaban por la interacción entre oferta y demanda en el piso de remate de la bolsa mexicana de valores, la cual represente un grado sustancial de apertura internacional y por tanto de exposición a “ataque especulativos”(sic). (Rivera, op. Cit., p. 72).

Por otro lado, la descentralización de la banca central en México, respondió a un proceso de reforma a nivel mundial, donde se reforzó la idea de la independencia de los bancos centrales en la formación de las políticas monetarias (tal es el caso de países como Argentina, Colombia, Chile, Nueva Zelanda), siguiendo el modelo alemán - que asigna al banco central (el *bundesbank*) con un objetivo central, la estabilidad de precios- así como un instrumento exclusivo, la política monetaria, sobre la cual las autoridades políticas abandonan toda influencia. Teóricamente esta acción, se fundamenta en la idea neoclásica que propone que la credibilidad de la política monetaria y su aptitud para garantizar la estabilidad de precios se refuerzan si las políticas son formuladas por “personalidades competentes y apolíticas que adopten un punto de vista de largo plazo”⁹⁴. Es así, que volviendo al banco central más independientes de las autoridades gubernamentales, permite mayor estabilidad monetaria. Empero, dicha postura reconoce también, que la descentralización del banco central por sí solo no es suficiente para impedir una creación monetaria excesiva o inestable, así que conjuntamente a la descentralización “hay que establecer ciertas reglas limitantes que minimicen los abusos”(Héctor Guillén Romo, op. Cit., p.130). En este contexto la autonomía del Banco de México, que comenzó a ser efectiva desde el primero de abril de 1994 a través de la reforma del artículo 28 de la Constitución mexicana, indica que la banca tendrá tres funciones claves: la primera se refiere a que esta dirigirá e implementará la política monetaria del Estado, en segundo lugar, la banca aplicará la política de cambio del Poder Ejecutivo; y por último, conjuntamente el banco y el Poder Ejecutivo participará en la regulación de la intermediación de los servicios financieros - donde el banco

⁹⁴ Respecto a esto último, cabe señalar que hacia finales de 1991, la Bolsa Mexicana de Valores, abierta a los no residentes, era una de las más importantes entre las nuevas bolsas fuera de la OCDE, detrás de las de Taiwán y Hong Kong, pero superando a la de Corea.

⁹⁵ En esta perspectiva los neoclásicos sustentan que la intervención del estado en los bancos centrales tienden a ser perjudiciales, puesto que, si se considera que si los gobiernos persiguen, al mismo tiempo, objetivos en materia de inflación o de empleo y de producción, pueden ser “tentados” a obtener ganancias de corto plazo, en materia de producción, al sacrificar la política monetaria no inflacionista ó peor aún, cuando dichas autoridades gubernamentales relajan la política monetaria por razones vinculadas a la distribución de los ingresos o a las finanzas pública Ver a Héctor Guillén Romo, op. Cit., p 129

central mexicano formularía la política monetaria con independencia del gobierno (quien dirige la política de cambio).

Con esta iniciativa, además pretendió procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda, en la regulación del crédito y para la prestación de servicios financieros.

CAPITULO IV. FRACTURA DEL PROYECTO DE MODERNIZACION SALINISTA

Aparentemente la política económica salinista había resultado un éxito, el PIB aumentó en un 3.5% en 1994, el crecimiento de la producción real, cercano a cero durante el segundo semestre de 1993, se recuperó en 1994 alcanzando en el segundo y tercer trimestre, tasas de más del 4.5% con respecto a un año antes, el consumo y la inversión que se habían mantenido a la expectativa hasta la entrada en vigor del TLC se reanudaron a principios de este año, la firma del Tratado de Libre Comercio era un hecho. Sin embargo a pesar de esta aparente recuperación económica, estaba presente serios problemas en la modalidad de regulación adoptada que reflejaba por una parte una fractura y polarización en el aparato productivo (descritos en párrafos anteriores) y por otro lado, los mecanismos de regulación comercial y financiera se tornaban insuficientes y limitativos acrecentando el peligro latente del resquebrajamiento del proyecto salinista. Veamos todo esto de manera más detallada.

4.1 Impacto sectorial de la reforma estructural: fractura del aparato productivo

Como hemos visto, la desregulación colocó en el libre juego del mercado la selección de las ramas competitivas, ocasionando la quiebra de muchas empresas y el apuntalamiento comercial de otras. También como hemos señalado la modernización en el sector manufacturero ha sido sumamente heterogénea. Las principales ramas de la industria manufacturera que respondieron positivamente se relaciona indudablemente con las unidades productivas de estructura oligopólica, las cuales encabezó la industria automotriz¹, seguido por la química y la petroquímica básica, resinas sintéticas y fibras artificiales, plásticos, cemento y hierro y acero- entre las que se concentra casi el 70% de las exportaciones totales de la industria manufacturera². (ver cuadro 4.1.) Sin embargo, estas ramas que realizaron una renovación de la planta productiva lo hicieron con la

¹ Rivera indica que respecto a la industria automotriz, ha tendido a especializarse en el ensamble de automóviles y camiones ligeros - para el mercado interno, el de E.U. y Canadá - Sin embargo, en los términos del Tratado, México sigue siendo un socio subordinado y sin posibilidades de crear un automóvil "nacional". Ver Miguel Angel Rivera. op. Cit.

² El caso del sector automotriz adquiere mayor significado, en tanto que a pesar de ser una de las ramas de mayor dinamismo comercial, se caracteriza por una inequívoca polarización en sus cadenas productivas, y como lo señala Rivera, "no existen encadenamientos productivos entre empresas mexicanas y norteamericanas". De esta manera "la industria automotriz, ha tendido a especializarse en el ensamble de automóviles y camiones ligeros (para su propio mercado y el de EE.UU y Canadá)". Caso contrario en el sector de autopartes, agroindustria (frutas y legumbres), que "han desarrollado los encadenamientos productivos, lo que ha favorecido la acumulación de capacidades tecnológicas". Por otra parte respecto a la industria química y la metalúrgica básica (hierro y acero) "no se han desarrollado eslabonamientos productivos regionalizados por lo cual la influencia del TLC es menor en los casos anteriores, pero la disciplina del mercado mundial ha sido determinante para que las empresas se coviertan en tecnológicamente activas". Ver Miguel Angel Rivera. idem

importación de maquinaria y equipo. lo que condujo a un mayor déficit comercial; las importaciones crecieron más que las exportaciones; ya en noviembre de 1994 el déficit comercial manufacturero fue de 21 237 millones de dólares (CEPAL 1994, Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe), cuando la industria manufacturera sólo logró en los primeros nueve meses una tasa de crecimiento promedio del tres por ciento (INEGI 1994, Avance de la Información económica. Producto Interno Bruto, noviembre). Es más, respecto a la industria manufacturera, a pesar de la modesta tasa de crecimiento (véase capítulo III) no han impedido que estas en general hayan expulsado fuerza de trabajo, contribuyendo a incrementar el desempleo. Aun las industrias que muestran tasas relativamente altas de crecimiento como la construcción, que hasta noviembre de 1994 había alcanzado una tasa promedio de crecimiento de 7.4%, no lograron retener a la fuerza de trabajo; por el contrario, en este ramo se perdieron 300 mil empleos sólo en 1994, ligado al cierre de 1845 constructoras en los últimos dos años; las pequeñas y mediana constructoras sobrevivientes se encuentran en una condición financiera difícil (La Jornada, martes 21 de marzo de 1995).

Por otra parte, lamentablemente el potencial del proceso modernizador no se ha reflejado en la formación bruta del capital, sino en una mayor utilización de la capacidad instalada de las empresas que han logrado sobrevivir mediante importantes aumentos en la productividad del trabajo, que acompañada de “topes” salariales han hecho descansar los costos de la modernización en los trabajadores (ídem). Aprovechando que tocamos el tema de las empresas menos favorecidas, indicaremos que las ramas industriales de carácter

tradicional durante los meses de enero a noviembre de 1994 mostraron tasas promedio negativas de crecimiento. Textiles, prendas de vestir e industria del cuero y calzado (-2.3%) que se suma a las tasas negativas de su crecimiento que venían registrando desde los ochenta

Cuadro 4 1

	Comercio exterior por tipo de producto										
	(millones de dólares)										
	Excluyendo maquiladoras						Incluyendo maquiladoras				
	1987	1988	1989	1990	1991	1991	1992	1993	1994	1995	1999
Exportaciones totales de mercancía	20495	20546	22842	22842	26839	42688	46196	51886	60882	79542	96000
Agricultura, silvicultura y pesca	1543	1670	1754	1754	21632	2373	2112	2504	2679	4016	3592
Minería	576	660	604	604	617	547	356	278	357	545	449
Petróleo	8630	6711	7876	7876	10104	8166	8307	74118	7445	8422	11654
Manufacturas ¹	9746	11504	12608	12608	13956	312602	35421	41685	50402	66558	80305
Alimentos, bebidas y tabaco	1313	1363	1268	1095	1216	1421	1365	1590	1896	2529	2930
Textiles, ropa y artículos de piel	566	619	623	632	764	2014	2317	2770	3256	4899	6339
Productos químicos	1093	1385	1537	1679	1975	2120	2298	2344	2756	3972	4011
Manufacturas metálicas y minerales	1707	2087	2466	2409	2382	2925	2993	3548	3835	6293	6507
Automóviles, motores y autopartes	3043	3414	3585	4625	5383	6320	7110	8671	10533	14614	19193
Maquinaria y equipo, electrónica	1414	1823	2274	2616	3090	14143	16602	19682	24792	30067	36543
Otras manufacturas	610	813	855	900	959	2659	2736	3081	3334	4185	4780
Importaciones totales de mercancías	13305	20274	25438	31272	38184	49967	62129	65367	79346	72453	89469
Aquicultura, silvicultura y pesca	1109	1773	2003	2071	2094	2131	2858	2633	3371	2644	4671
Manufacturas	11941	18177	23047	28812	35718	47451	58751	62346	75545	69209	84149
Alimentos, bebidas y tabaco	460	1233	2014	2679	2584	2636	3336	3356	3989	2616	3116
Productos químicos, derivados del petróleo	2392	3050	3822	4159	5139	5509	6384	6825	7852	7683	9452
Manufacturas metálicas y minerales	971	1659	2005	2331	3189	4354	5226	5099	6135	5807	7214
Productos metálicos, maquinaria y equipo	6872	10248	12250	15963	80132	26903	33731	35673	43492	398709	47462
Otros manufacturas	1246	1987	2956	3680	4674	8049	10075	11393	14078	13394	16905
Otros manufacturas	256	324	388	389	372	385	520	387	430	600	649
Memorándum ítem:											
Industrias maquiladoras, neto	1598	2337	3001	3551	4051	4051	4743	5410	5803	4924	6416

1 No incluye petroquímica ni derivados del petróleo, que se incluyen en exportaciones de petróleo
Fuente: INEGI tomado en OCDE. Estudios económicos de la OCDE 1997-1998

Respecto a la industria zapatera su producción cayó 50 por ciento en los últimos 5 años con el cierre de cerca de mil industrias y la pérdida de 60 mil fuentes de trabajo, su balanza comercial fue deficitaria. Al igual que esta industria, el caso de la industria del vestido, la apertura comercial es la principal causa del cierre de empresas, así como las altas tasas de interés que han conducido al sobreendeudamiento y/o la descapitalización (La Jornada, miércoles 22 de marzo de 1995 y viernes 24 de marzo de 1995). Otro tanto sucede con las industrias de la madera y sus productos, los cuales a fines de 1994 presentan en su balanza comercial un déficit de más de mil millones de dólares; además de un bajo aprovechamiento de las capacidades instaladas; cierre de plantas; competencia desleal de los países de Asia y un bajo nivel de utilización(idem). El caso del sector de alimentos, bebidas y tabaco, a pesar que presentó un pequeño repunte de 0.2%, su futuro es incierto, en tanto que los endeudamientos son elevados en estas empresas, al igual que la descapitalización, la maquinaria obsoleta y los costos de los insumos altos³

En papel, productos de papel, imprenta y editoriales también fue lamentable su desempeño, en el periodo 1993-1994 cerró 12 plantas y perdió cerca de 10 mil empleos; su demanda cayó y obligó a disminuir la capacidad productiva de algunas empresas, que en algunos casos llegó al 18%. Aún más, en 1994 esta situación llevó a este sector al déficit más alto de su historia superior a los 2 mil millones de dólares (idem)⁴.

En la industria del juguete, sólo quedan 85 empresas de 385 que existían en 1985 como producto de la acelerada apertura comercial, con ello se han perdido alrededor de 20 mil empleos. Por lo demás, cinco grandes empresas subsidiarias de transnacionales captan cerca del 90 por ciento del mercado nacional (La Jornada 1995, op. Cit).

El caso del sector agrícola, los insuficientes y limitados lineamientos en el diseño de la reforma agraria condujo a que este sector careciera de una política que permitiera revertir los rezagos acumulados, en tanto que la política de apertura comercial no hizo más que exacerbar las condiciones de pobreza de numerosos campesinos que no cuentan con los recursos para entrar en una vía real de modernización. En efecto, este hecho se manifestó en un alarmante incremento de las carteras vencidas, el cual no es más que una expresión de las numerosas dificultades que atraviesan los pequeños y medianos empresarios agrícolas. Las renegociaciones (que más adelante veremos)

³ Caso ejemplar de este hecho es la industria de la masa y la tortilla se dio el cierre de más de 7 mil negocios con la pérdida de unos 20 mil empleos entre 1988-1994. Véase La Jornada, sábado 1º de abril de 1995

⁴ De 8400 empresas registradas en el año de 1993 quedaron en 1994 la cantidad de 6 mil en gran parte debido a la contracción del mercado nacional y a la elevación de los costos de insumos de importación; la capacidad usada en las empresas sobrevivientes oscila entre el 40 y 50 por ciento. Ver La Jornada, lunes 3 de abril de 1995.

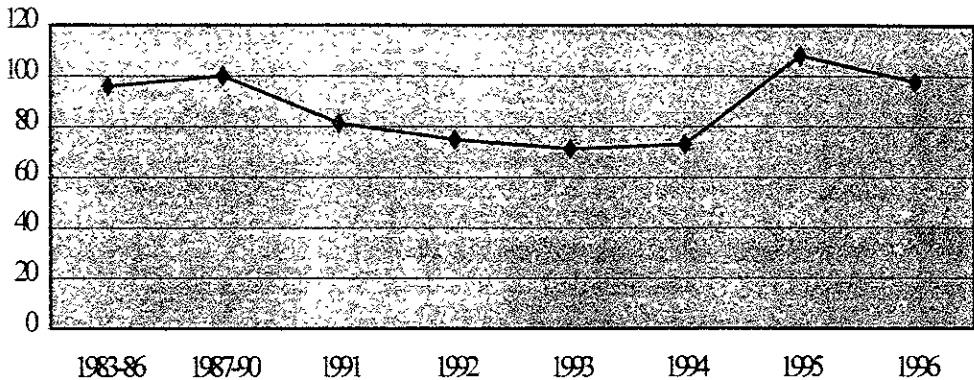
que se aplicaron no hicieron más que posponer el problema sin que se instrumentaran mecanismos eficaces para lograr el incremento de la productividad agraria y agroindustrial⁵.

4.1.1 Orígenes de la devaluación de 1994

A partir de la desregulación financiera, el período salinista se caracterizó por el impresionante ingreso de capitales externos, que entró expeditamente al mercado interno del país, ocasionando que el tipo de cambio real se apreciara⁶. (ver grafica 4.1). Frente a esto, el gobierno optó inicialmente por el tipo de cambio fijo, el cual consistió en disminuir la tasa de devaluación hasta fijar el peso mexicano al dólar. Sin embargo, este efecto fue de corto plazo, puesto que aunque en términos nominales la tasa de cambio se mantenía constante para controlar la inflación, a largo plazo dicha estrategia tendió a una revaluación real y por ende, a una pérdida de competitividad de las empresas mexicanas. Por tanto, el programa de estabilización llegó a tal punto que su credibilidad descansaba sobre una tasa sobrevaluada. Centrémonos en las consecuencias que propició esto último. El efecto de las tasa sobrevaluada de cambio trajo consigo no solamente credibilidad entre los agentes internos de la economía sino paradójicamente difundió incertidumbre entre los agentes externos, es decir, ante la revaluación artificial del peso mexicano, fue proclive a generar expectativas de una devaluación e induciendo por tanto a una peligrosa fuga de capitales.

⁵ Ejemplo de ello fue los ingenios nacionales, los cuales de los 61 ingenios que hay en el país 40 se encuentran ante una virtual quiebra debido a las altas deudas (7800 millones) la elevada descapitalización, la falta de fomento, el rezago de precios y la sobreproducción de azúcar en el país, a pesar de lo cual se piensa en importar entre 3000 y 400 mil toneladas para 1995.

⁶ La tasa nominal permaneció prácticamente fija desde noviembre de 1991 hasta marzo de 1994, a pesar de que oficialmente era una tasa reptante flexible, dentro de una banda con un techo creciente y un piso constante. La inflación en México, mayor que la de sus socios comerciales, especialmente en los inicios del período salinista, involucró la rápida apreciación cambiaria real. Ver Guillén Romo, *ibid*.



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la CEPAL, promedio anual sobre la base de cifras oficiales.

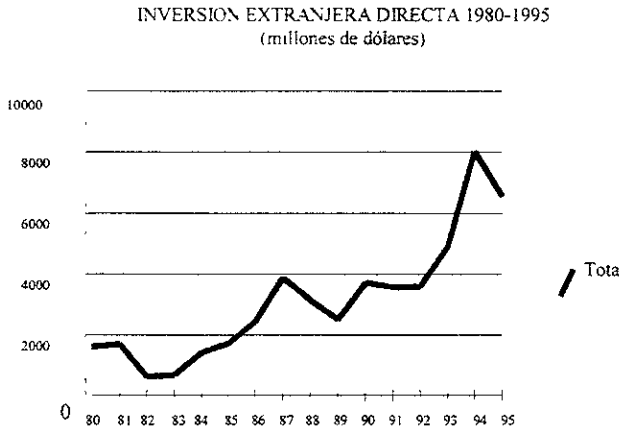
Frente a este panorama, el gobierno decidió mantener una tasa de cambio fija y comenzó a dolarizar o indexar su deuda dando la confianza de que en caso de una devaluación tendría que asumir un costo demasiado alto. En efecto, el Banco de México inició una compra desmesurada de Cetes, denominado en moneda nacional, en manos de la banca privada nacional y extranjera y manipuló las tasas de interés, entonces se redujo la inversión extranjera en dichas tenencias en un 54% mientras que la misma inversión aumentaba en 1248% en Tesobonos denominados en dólares. La apreciación real de la moneda incidió en el déficit de la cuenta corriente, siendo esta financiada fundamentalmente por inversiones de portafolio⁷. Haciendo una breve pausa en este punto, cabe señalar que una de las consecuencias del Plan Brady, que propició un esquema de reducción de la deuda, fue la reducción de las tasas de interés internacionales que incentivó la entrada de capitales al país⁸. Sin embargo, el carácter de dicha entrada de capitales se reflejó en las altas tasas de

7 Estas inversiones tendieron a ser volátiles, y tendientes a fugarse del país. Hecho que se concretó, durante la devaluación del 94, puesto que las tasas de interés internacionales aumentaron, los capitales "golondrina" se fugaron, el déficit comercial siguió aumentando y las reservas descendieron hasta un punto en el cual la tasa de cambio se tornó insostenible y se hizo indispensable devaluar. Ver a Jorge Valencia Restrepo y Luis Felipe Zanna Rodríguez, *La crisis Económica de México. Una interpretación*, en *Desarrollo y Sociedad* No. 35, marzo de 1995.

8 Basándonos en Stephany Griffith (1996) Otros factores claves, para dicha oleada de entradas de capitales en nuestro país, fue en primer término la aceleración de la ley bursátil de diciembre de 1989 que liberalizó el acceso para los inversionistas extranjeros. Como resultado de esto, las adquisiciones extranjeras netas de acciones mexicanas que habían sido inferiores a 1000 millones de dólares anuales en 1989, totalizaron 28 000 millones de dólares entre 1990 y 1993. A fines de 1993, los inversionistas no residentes representaban 27% de la capitalización del mercado mexicano, cifra que permaneció prácticamente invariable durante todo 1994. Por otro lado aunado a la ley bursátil, otro elemento importante de las entradas de capital fueron las adquisiciones extranjeras de títulos del gobierno mexicano. Puesto que si en los años 80 los títulos del gobierno denominados en pesos se vendían exclusivamente a los mexicanos residentes, para 1990 el gobierno autorizó la venta directa a los residentes extranjeros (estos últimos ya estaban facultados para efectuar algunas adquisiciones por intermedio de los bancos mexicanos). La participación de los títulos del gobierno tenidos por extranjeros se elevó de 8% a fines de 1990 a 57% a fines de 1993. Curiosamente, respecto a esto último, los inversionistas extranjeros tenían una mayor proporción de pagarés con vencimiento a corto plazo (CETES de 1 a 12

crecimiento de las inversiones de portafolio, y no de inversión extranjera directa - que aunque se incrementó en términos absolutos desde 1991 (ver gráfica 4.2), pasó a perder participación con respecto a la llamada inversión de portafolio.

Grafica 4.2



Fuente: elaboración propia tomada de datos de INEGI

Aún más, en la década de los noventa, comparado con los propios países asiáticos y con los demás países en vías de desarrollo de América Latina, fue impresionante la entrada de capitales en México de carácter especulativo. Así tenemos que un 67% de las entradas totales entre 1990 y 1993 fluían como inversión de cartera (implicando un serio problema si tomamos en cuenta que los flujos de cartera son potencialmente más volátiles y más propensos a invertir su sentido - en especial si una proporción tan elevada de los flujos de cartera se hallaba invertida en títulos de gobierno a tan corto plazo). ver cuadro 4.2

meses) y una menor proporción de pagares con vencimiento a más largo plazo (bonos de 1 a 2 años) que los residentes. Ver a Stephany Griffith-Jones, La crisis del peso mexicano, en Revista de la CEPAL 60, diciembre 1996, pp.151-169

Cuadro 4.2 Composición porcentual de las entradas de capital a México y otros países, 1990-1993

	MEXICO	ARGENTINA	CHILE	TAILANDIA	INDONESIA
Inversión de cartera	67	37	22	6	-3
Inversión extranjera directa	21	42	31	20	28
Otras (incluye créditos bancarios)	12	21	47	75	75
Total	100	100	100	100	100

FUENTE: Banco de México, 1995. FMI, Estadísticas financieras internacionales, enero de 1995. Basado en CEPAL 60, diciembre de 1996.

Remontándonos a nuestro punto inicial, cabe señalar que la decisión de financiar el déficit de la cuenta corriente a través de las inversiones de portafolio, consecuentemente fue sumamente riesgoso, puesto que dichas inversiones podían fugarse de un momento a otro, implicando con ello que el gobierno se viera obligado a devaluar. Cosa que lamentablemente sucedió en el año de 1994, donde los capitales “golondrina” se fugaron; el déficit comercial siguió aumentando y las reservas descendieron (llegando a un punto donde la tasa de cambio se tornó insostenible y se hizo indispensable devaluar). Efectivamente el altísimo costo que implicó el manejo de tipo de cambio fijo, se acentuó con la alta movilidad de capitales del país. Ocasionando que al no renovarse los créditos de la deuda y al tener que pagar todo en forma instantánea, culminara en un aumento en la tasa de cambio, pasó de 3.8 a 8 pesos mexicanos por dólar, y que la tasa de interés de incrementara de 17% a 35%.

Por otro lado, respecto a las causas que propiciaron el déficit de la cuenta corriente (que alcanzó un máximo de 7.7% del PIB en 1994) obedeció en primer lugar a la apreciación del tipo de cambio - este último se financiaba, hasta 1993, con la creciente entrada neta de capitales - de hecho como los flujos netos de capital fueron incluso mayores que los déficit en cuenta corriente hasta fines de 1993, los niveles de reservas en divisas aumentaron de todas maneras (Stephany Griffith-Jones, 1996). En segundo lugar, otra causante del déficit en cuenta corriente fueron los déficit privados ó públicos. Veamos esto. En 1994, el déficit en cuenta corriente de un 8% del PIB, emanó casi en su totalidad de un déficit del ahorro neto del sector privado con las cuentas fiscales levemente superavitarias (ver cuadro 3.10.). El deterioro de la cuenta corriente reflejó un exceso de inversión privada respecto del ahorro privado, es decir, la mayoría de los empréstitos externos en los años noventa correspondió a empresas y bancos privados (Stephany Griffith-Jones, 1996). Reflejando por tanto, el déficit en cuenta corriente un exceso de inversión privada respecto del ahorro privado, o sea que, la mayoría de los empréstitos externos en los años noventa correspondió a empresas y bancos privados⁹ (ver cuadro 4.3 y 4.4)

⁹ Durante la presente década, se aceleró la expansión del crédito de la banca de desarrollo, gracias al apoyo gubernamental para la obtención de fondos en el mercado (centrándose al levantamiento gradual de los topes al crédito

CUADRO 4.3

Ahorro total, externo e interno, y formación B. de capital normalizadas al PIB 1989-1994

Año	FBKF	Ahorro Total	Ahorro externo	Ahorro Externo +IED	Ahorro público	Ahorro Privado	Ahorro privado sin IED
1980	24.76	2.15	5.36	8.66	5.42	11.37	8.08
1981	26.39	21.42	8.13	14.2	3.41	9.88	3.81
1982	22.95	22.40	3.88	9.61	-0.07	18.59	12.86
1983	17.55	25.19	-4.53	-5.51	1.7	28.02	29.00
1984	17.94	22.46	-0.46	-0.2	3.0	19.92	19.66
1985	19.09	22.47	-0.25	-0.9	7.38	15.34	15.99
1986	19.38	17.8	2.67	5.32	3.21	11.92	9.22
1987	18.5	22.07	3.77	4.79	-2.75	21.05	20.02
1988	19.26	19.32	1.94	-3.04	-1.34	18.72	23.2
1989	18.17	18.80	1.34	-0.93	0.84	16.62	18.8
1990	18.61	19.20	6.12	4.75	6.03	7.05	8.42
1991	19.47	17.85	7.84	9.8	8.92	1.09	-0.88
1992	20.8	16.61	6.43	8.39	7.57	2.61	0.65
1993	19.0	15.6	7.84	10.09	3.26	4.5	2.23
1994	18.0	15.6	9.0	12.52	2.29	4.31	0.78

Fuente: Informes anuales del Banco de México, 1980-1994. Tomado de Etelberto Ortiz Cruz, Política de deuda pública, en Enrique de la Garza Toledo (coordinador), Políticas públicas alternativas en México, La Jornada Ediciones, 1996.

por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público). Ello permitió que el crecimiento del crédito de la banca de desarrollo se acelerara durante el período de 1991 a 1994. En efecto, respecto a esto último, la OCDE menciona que el incremento anual del saldo del crédito otorgado de la banca de desarrollo a aumentara durante ese período de aproximadamente de el 1 por ciento del PIB a alrededor del 4%. Señalaremos que dicho crédito fue en menor proporción para las instituciones del sector público (incluido los gobiernos estatales), contrastando con el crecimiento constante de dicho crédito hacia el sector privado. Ahora bien, esta excesiva expansión del crédito por parte de la banca de desarrollo, - cuya finalidad en última instancia era "compensar las fallas de mercado en el suministro de crédito a los pequeños prestatarios" - tuvo un efecto expansionista que incidió en el crecimiento del déficit de la cuenta corriente. Ver a OCDE, Estudios económicos de la OCDE, México, 1995, 1-45pp.

CUADRO 4.4.

Crecimiento del crédito otorgado por los bancos de desarrollo

	1991	1992	1993	1994
Créditos al sector público	-0.5	11.1	7.0	22.0
(Porcentaje del total)	(58.3)	(51.5)	(42.9)	(38.9)
Crédito al sector privado	42.9	46.0	51.4	41.8
Crédito total	13.9	25.7	28.5	33.4
Aumentos en los créditos pendientes ²	1.4	2.5	3.2	4.2 ³
Intermediación financiera ² (definición de cuentas públicas)	1.2	1.1	2.9	3.6

1. La cifra que se utiliza es de noviembre a noviembre, para abstraer los préstamos en divisas de los efectos extraordinarios de la devaluación de diciembre de 1994

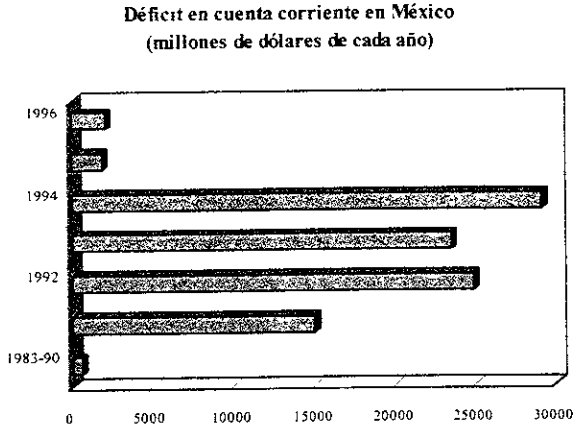
2. Porcentaje del PIB nominal

3. Estimado

Fuente: Banco de México, tomado de Estudios Económicos de la OCDE, 1995.

Lo anterior en conjunto, culminó con un déficit de cuenta corriente que se elevó de u\$s 7 mil millones en 1990 a u\$s 15 mil millones en 1991, escalando en los años siguientes hasta alcanzar en el año de 1994 a u\$29 mil millones. (ver gráfica 4.3)

Gráfica 4.3



Fuente: Elaboración propia tomada en cifras oficiales de la CEPAL 1995

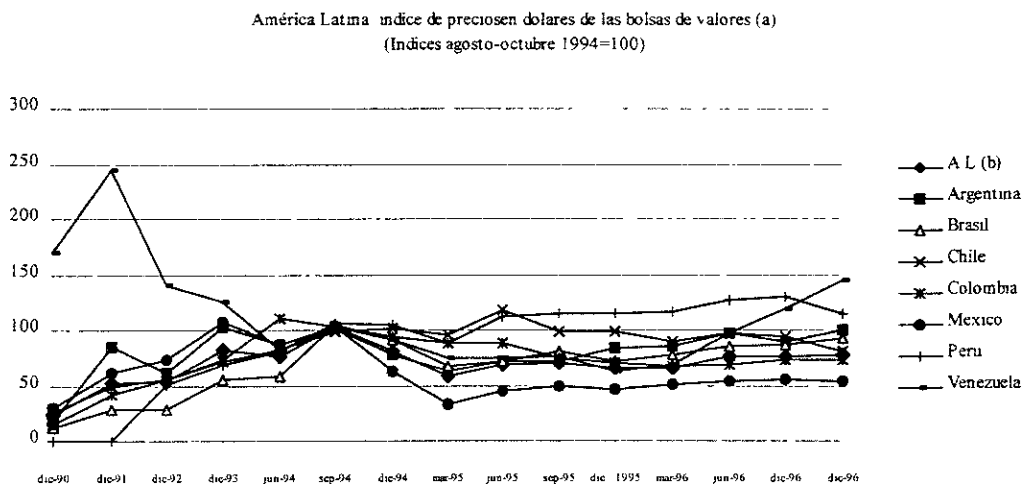
4.1.2 La Devaluación de 1994

México enfrentó una serie de shocks durante 1994, asociados al levantamiento de Chiapas, al asesinato del candidato presidencial, Luis Donaldo Colosio, y al fin del sexenio. En marzo se efectuó una devaluación dentro de la banda cambiaria vigente, que significó un salto del 8% del piso al techo de la banda (Ffrench-Davis, 1997, op.cit.) Esta devaluación fue tomada con relativa tranquilidad por los mercados financieros, aunque se verificó una salida moderada de capital. El año económico en el país fue también relativamente positivo, con un aumento del PIB superiores al bienio anterior, con cierta alza del coeficiente de inversión (1 punto del PIB y un pequeño déficit del sector público consolidado (0,3% del PIB). Empero, como hemos señalado hubo sucesivos ataques contra el peso, con el tipo de cambio en el techo de la , obligando al BM a vender reservas. A pesar de ello, éstas alcanzaban a u\$s 18 mil millones en octubre, si bien habían caído bastante durante algunos lapsos de 1994. Por su parte, los evaluadores de riesgo internacional definida la situación electoral presidencial, en noviembre asignaban una buena calificación financiera a México y recomendaban invertir en sus activos.

Sin embargo, con la tendencia alcista del déficit en cuenta corriente, el 19 de diciembre, las nuevas autoridades, al evaluar la situación, determinaron que no se podía postergar más una corrección del tipo de cambio consecuentemente decretaron un incremento del 15% por el techo de la banda de flotación. Esta medida dio paso a un ajuste recesivo.

La desconfianza e incertidumbre, con expectativas negativas, se apoderó de inversionistas extranjeros, en particular los de fondos de más corto plazo y mayor volatilidad. Esta crisis de confianza se transmitió hacia otros países de América Latina, en particular a los mercados bursátiles. La bolsas latinoamericanas cayeron en forma generalizada, adicionándose a la fuerte fluctuación que exhibieron¹⁰ (ver grafica 4.4)

Grafica.4.4



a) Valores a fin de periodo

b) Promedio de los países considerados según el monto del transacciones

Fuente: Elaboración propia basado en datos de la Corporación Financiera Internacional. Monthly Review of Emerging Stock Markets, varios números

Deteniéndonos un poco más en este punto señalaremos que también hubo países que se beneficiaron con el debacle financiero mexicano. Tal fue el caso de los mercados en los países centrales: el norteamericano creció en 1%, el japonés ganó 2% (en términos del yen), y el alemán ganó 1% (en términos de marcos). En el caso de los países latinoamericanos, se encuentra el mercado financiero chileno, que creció 1% en términos de dólares, y del mercado colombiano que creció 8%. Como se puede ver, la crisis monetaria desencadenada a finales de diciembre con la devaluación del peso incitó a los especuladores a huir de algunos mercados emergentes para

¹⁰ Entre las bolsas latinoamericanas más afectadas fueron las de Argentina y Brasil. El mercado Argentino de valores cayó 14%, en términos de dólares, del 19 al 27 de diciembre, en tanto que el mercado brasileño lo hizo en 17%, durante el mismo periodo

dirigirse hacia plazas financieras consideradas como estables. Se provocó, lo que comúnmente se llamó el efecto tequila, de huida hacia la calidad¹¹.

Por otra parte, la crisis monetaria se transformó en crisis bancaria. Las razones principales de este hecho fue que los bancos tuvieron que hacer frente a compromisos denominados en dólares, cuyo valor aumentó rápidamente justo en el momento en que tenían que hacer frente a importantes retiros de depósitos. Por otro lado, la significativa alza de las tasas de interés, necesaria para sostener el peso, afectó en gran medida el costo de sus recursos y los condujo a encarecer el costo de sus créditos en proporciones que sacudieron la solvencia de los prestatarios y aumentaron la proporción de cartera dudosa en posesión de los bancos. En estas condiciones, todas las agencias de notación disminuyeron su evaluación de los bancos mexicanos, lo que volvió más difícil su acceso a los mercados de capitales y, en consecuencia, aumentó su riesgo de falta de liquidez. Detengámonos en esto último y explayémonos aún más.

4.1.2.1. La crisis bancaria

En párrafos anteriores, explicamos que en el contexto de liberalización financiera, con una laxa supervisión bancaria, las expectativas favorables sobre el crecimiento de la economía, así como los cuantiosos ingresos de capitales de principios de los años noventa, trajeron consigo un auge en la demanda de crédito del sector privado, aún a pesar que las tasas reales de interés se mantuvieron altas.¹² En este ambiente de optimismo caracterizado en particular por las expectativas de una caída de las tasas de interés a medida que se consolidara la estabilización de la economía y se integrara en el mercado de Norteamérica, las instituciones financieras subestimaron el riesgo que implicaba la enorme expansión del crédito, que, a demás se acrecentaba según la banca carecía en general de procedimientos sistemáticos para el análisis de riesgo y la toma de decisiones sobre préstamos. El objetivo de los nuevos banqueros de recuperar rápidamente el alto costo de la inversión desembolsada para adquirir los bancos (véase el apartado iv de este capítulo), contribuyó también a la aceleración del financiamiento al sector privado, siempre bajo el supuesto de una tendencia declinante en las tasas de interés.

Esta inadecuada evaluación del riesgo provocó un fenómeno de selección adversa (Guillén Romo, 1997), lo que su vez repercutió en el aumento de las tasas de interés por lo que empresas e

¹¹ Los países que como México que” inspiraban inquietud fueron abandonados por los inversionistas para dirigirse hasta mercados financieros más seguros.

¹² Precisamente el saldo del crédito bancario recibido por empresas y particulares entre 1991 y 1994, se duplicó en términos reales de la siguiente manera: 19% en 1991, 26% en 1992, 16% en 1993 y 36% en 1994

individuos con proyectos viables tuvieron que enfrentar un costo financiero demasiado alto¹³. Así la evolución de la cartera crediticia de la banca comercial se tornó desfavorable desde 1992, registrándose a partir de entonces un elevado incremento en el monto de los créditos vencidos, con lo que el índice de morosidad (cartera vencida respecto a cartera total) casi se duplicó entre 1992 y 1994. En 1994 la política crediticia de los bancos siguió siendo expansiva, consecuente con la del Banco de México y también acorde con la meta gubernamental de obtener una alta tasa de crecimiento en ese año. Ello suponía que los problemas de la economía en dicho año eran transitorios, y por tanto, se abrigaba la expectativa de que el crecimiento económico con inflación de un dígito que se preveía para 1995 permitiría a los acreedores generar suficiente flujo de efectivo para servir su deuda. Empero la devaluación de diciembre significó un fuerte descalabro para dichas expectativas; el escenario previsto se derrumbó y a diferencia de crisis anteriores, en las que el sector público era el deficitario, la emergencia económica resultante encontró al sector privado en una situación de fuerte sobreendeudamiento.

En síntesis, la crisis bancaria en México resulta de una combinación de dos conjuntos de elementos fundamentales que se refuerzan entre sí. El primero tiene que ver con factores que se venían acumulando desde principios de los años noventa, que amalgama en las expectativas de alto crecimiento con estabilidad de precios y baja tasa reales de interés, que contribuyeron a un sobreendeudamiento del sector privado y al paulatino aumento de la cartera vencida. En segundo término, está relacionado con la elevación del desempleo y la disminución de los ingresos reales a partir de la crisis cambiaria de fines de 1994 que, combinadas con las altas tasas de interés, multiplicaron los escollos de los acreditados para servir de la cartera vencida (Guillén Romo, 1997, op. Cit). La crisis económica también ha determinado una fuerte caída de la captación y la demanda de créditos, a lo que se suma el fondeo costoso de los bancos, su falta de liquidez, una elevada deuda externa y descapitalización, agudizando todo ello la vulnerabilidad del sistema bancario. De esta manera, a inicios de 1995, el riesgo de un desplome del sistema bancario mexicano fue un hecho señalado por todos los observadores.

De esta manera, a inicios de 1995, el riesgo de un desplome del sistema bancario mexicano fue un hecho señalado por todos los observadores.

¹³ Muchos de estos acreditados sufrieron los efectos de la crisis desatada a fines de 1994, por lo que se vieron forzados a interrumpir los pagos del servicio de sus deudas, pues la mayor parte de ellas estaban contratadas a tasas variables

4.2 La reforma zedillista

Frente a la crisis provocada por la devaluación, la fuga de capitales, y la endeble solvencia de México frente a sus compromisos externos, el recién electo presidente Ernesto Zedillo y su gabinete económico eligieron la opción de restablecer la solvencia del país con el exterior sin importar el costo social que debería sufragarse con el inherente costo institucional que ello implicaría. Es decir, los costos internos de enfrentar a gobiernos e instituciones extranjeras se consideraron menos onerosos que los costos externos .

La política económica puesta en práctica, profundamente recesiva, restituyó la capacidad de pagos del país con el exterior, e implicó para la economía nacional la conversión de una crisis financiera en sus inicios, en un fenómeno de corte estructural. En efecto, las medidas utilizadas para estabilizar la economía como fue la flotación del tipo de cambio, los recortes en el presupuesto del sector público, la reducción severa del crédito, los reajustes de precios y tarifas públicos y la elevación de impuestos, provocaron la contracción más severa de los últimos sesenta y un años en los niveles de producción, empleo y salarios. Tanto las empresas como los hogares se hallaron inmersos en procesos cada vez más acelerados de descapitalización de sus ya devaluados activos.

Aquí cabe resaltar un punto clave de la política económica zedillista y es el carácter congruente de esta con la lógica de las reformas de libre mercado. Las medidas del ajuste adoptadas y la dirección en que se buscaron corregir los desequilibrios financieros, corresponden fielmente a los que cualquier economista formado en el razonamiento de corte neoliberal recomendaría hacer. A continuación exponaremos de forma más detallada los lineamientos de la política económica zedillista y de esta manera sustentaremos lo expuesto hasta este momento.

4.2.1 La estabilización económica zedillista

Los lineamientos del plan de estabilización de la economía, llamado AUSEE , intentó controlar el impacto inflacionista de la devaluación a través de medidas de carácter ortodoxo. Del lado monetario, se limitaron la expansión del crédito interno del banco central, en tanto que del fiscal se redujo, el gasto público con el equivalente al 1.3% del PIB. Junto con ello, el equipo zedillista se propuso acelerar los cambios estructurales restantes (en particular la modificación del artículo 28 de la Constitución mexicana que permitiría la participación privada en el área de Telecomunicaciones – ferrocarriles y la comunicación por satélite). que a diferencia del sexenio anterior, se procedería sin el consenso de los demás sectores productivos.

Para estabilizar los mercados, el AUSEE contó con el apoyo financiero de los EE.UU. (20 mil millones de dólares), del FMI (17 800 millones de dólares de crédito contingente),¹⁴ del Banco de Pagos Internacionales (10 mil millones de dólares) y de los bancos comerciales (3 mil millones de dólares). El acceso de México a esta línea de crédito giró en torno a dos objetivos primordiales: a) convencer a los inversionistas extranjeros de que existía suficiente liquidez disponible para asegurar el reembolso de la deuda a corto plazo y b) asegurar crecientes inversiones internacionales que permitieron poner fin a la degradación de las reservas cambiarias y sobre todo superar los problemas de pagos con el exterior . Sin embargo, a pesar de las medidas adoptadas, el gobierno se vio obligado a aceptar la incapacidad del AUSEE para reducir la volatilidad de los mercados financieros. Tres hechos significativos da razón del problema: primero, el aumento de las tasas de interés en los países industrializados, lo que favoreció la atracción de flujos financieros en detrimento de las economías emergentes; segundo, entre los inversionistas internacionales aumentó la percepción del riesgo en los mercados emergentes y tercero, la complejidad del largo proceso de negociación de apoyos actuó en el sentido de aumentar la incertidumbre entre los inversionistas. Todos estos hechos tendieron a aumentar la volatilidad en el mercado de cambios y en la bolsa, así como a reforzar el incremento de las tasas de interés.

Tras las evidentes limitaciones del AUSEE, el 9 de marzo de 1995, el gobierno presentó un nuevo plan anticrisis que reforzaría al anterior, a través de una política económica netamente restrictiva. De esta manera, el Programa de Acción para reforzar el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (PARAUSEE), elaborado fuera del cuadro del Pacto dada la negativa de los sindicatos oficiales a avalarlo, incorporó importantes revisiones a las proyecciones macroeconómicas oficiales. Se preveía que el PIB disminuiría 2% (en lugar del ligero aumento previsto en enero); que el tipo de cambio se estabilizaría en alrededor de seis pesos por dólar en el curso del año y que la inflación sería algo mayor a la inicialmente prevista, para llegar a 42% de diciembre a diciembre. Un aumento de 12% al salario mínimo y por rama profesional fue acordado para el primero de abril de manera que coincidiera con el alza del impuesto al valor agregado. Por lo que toca al resto de los salarios y los precios, se determinó que serían fijados libremente (Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 1995, "Programa de Acción para reforzar el Acuerdo de Unidad para superar la Emergencia Económica").

¹⁴ La suma aportada por el FMI constituyó el apoyo más importante y sin precedente en cuanto a la cuota otorgada a un País miembro por parte del FMI. Para mayor información véase Michel Camdessus, "La crise financière mixicame. ses origines, la réponse du FMI et les enseignements à tirer", en *Revue d' Economie Financière*, no. 33, verano de 1995

La visión del equipo Zedillista sobre las causas que propiciaron la crisis financiera, giró en torno a dos factores netamente ortodoxos: a) las políticas financieras deficientes y b) la insuficiencia del ahorro interno. Respecto al primer punto se considera que las políticas financieras reaccionaron lentamente o, en un sentido muy riesgoso, dolarizando la deuda interna con el crecimiento de los Tesobonos. En cuanto al segundo punto, Zedillo consideró que "la crisis nunca habría ocurrido con tal gravedad, de no haberse elevado la tasa de ahorro interno" que afortunadamente esta pasó de 22% del producto nacional, en 1988 a 16% en 1994 (Ernesto Zedillo, Ponce de León, 1995 "Mensaje al Congreso de la Unión", p. 703).

Bajo esta perspectiva, el objetivo inmediato del PARAUSEE fue superar la emergencia económica, a través de estabilizar los mercados financieros a corto plazo, hecho que significó propiciar por una parte, la estabilidad y certidumbre con respecto a la evolución futura del tipo de cambio y por la otra, la reducción de las tasas de interés tras un periodo de ajuste. En esta vertiente, el equipo zedillista propuso que había que aumentar el ahorro interno, para evitar depender del ahorro externo, e incrementar la oferta de fondos prestables para disminuir la presión sobre la tasa de interés. Esto implicaba por el lado del ahorro, una reestructuración de las finanzas públicas (con el propósito de disminuir los gastos y aumentar los ingresos) y respecto al ahorro privado, la aplicación de medidas por parte del Estado para alentarlos.

Por tanto, el PARAUSEE se centró en un aumento del ahorro nacional - resultado de un ajuste de las finanzas públicas que buscaba aumentar el excedente primario del sector público a través de una orientación restrictiva de la política presupuestal. Efectivamente, de un 2.2% previsto para el año de 1995, aumentó a 4.4% del PIB, a través de medidas suplementarias que afectaban tanto a los ingresos como a los gastos. Del lado de los ingresos, la tasa del impuesto al valor agregado pasó de 10 a 15% el primero de abril; los precios de la energía producida por el sector público fueron aumentados de nuevo (35% la gasolina y 20% la electricidad). Por el lado de los egresos, los gastos programados fueron reducidos en cerca de 10% en términos reales, debido a una racionalización de la administración, reducciones de efectivos, congelamiento de contrataciones y la posposición de nuevos proyectos de infraestructura .

En suma, la política económica sintetizada en los planes de estabilización de enero y marzo fue sumamente restrictiva, buscando restablecer en el corto plazo el equilibrio de las cuentas externas gracias a una compresión de las importaciones. Tanto el AUSEE como el PARAUSEE son programas de austeridad ortodoxos, el cual muchos autores indican que se subordina a los

lineamiento del consenso de Washington¹⁵ (véase capítulo III) . Por otra parte como lo hemos señalado anteriormente, representa una regresión con respecto a la estrategia heterodoxa de concertación aplicada a fines de los ochenta para luchar contra la inflación.

4.2.1.1 La crisis bancaria y la nueva regulación financiera

Las primeras acciones que se introdujeron para resolver el problema bancario fue en marzo de 1995 , cuando la autoridad financiera instrumentó el Programa de Capitalización Temporal (Procapte), para "garantizar la observancia estricta, por parte de los bancos, de los requisitos de capitalización y de creación de reservas para riesgo crediticio", pues se estimó que la mayoría de los bancos no podrían cumplirlos con recursos propios¹⁶. Parte de esos recursos, como lo hemos señalado, provinieron de préstamos otorgados por organismos supranacionales, como lo fue el Banco Mundial (1250 millones de dólares) y el BID (750 millones de dólares) que además sirvieron para la amortización de certificados de depósito de la banca en el extranjero que vencían en 1995.

La estructura de la regulación financiera fue de la siguiente manera: el Procapte para ser administrado por el Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa), constituido en el Banco de México; éste otorgaría préstamos al Fobaproa, que a su vez financia a los bancos mediante la compra de obligaciones subordinadas que las instituciones bancarias emite, y que serán convertidas en bonos a cinco años contados a partir del 31 de marzo de 1995. Solo participaron en el Procapte las instituciones financieras que, como resultado de la coyuntura, no cumplían la normatividad vigente, por lo que excluyó a bancos con problemas estructurales ocasionados por una administración deficiente o manejos inadecuados de los fondos de los ahorradores. A cambio se exigió a los bancos beneficiados por el Programa mantener un índice de capitalización de 9, o de 8.5 si constituyen reservas preventivas. Otro esquema para inducir la capitalización de los bancos consistió en la adquisición-por parte del Fobrapoa- de cartera neta de reservas en proporción de 2 a 1 respecto al capital invertido por los accionistas de los bancos y/o la emisión de deuda subordinada. Posteriormente, la cartera adquirida se transfiere a un fideicomiso administrado por el Banco, que se encarga de la cobranza.

Aparte de todo esto, los bancos nacionales promovieron alianzas con bancos extranjeros en busca de recursos frescos que apoyaran su capitalización. Así, se concretó asociaciones que

¹⁵ Para mayor información del Consenso de Washington véase a John Williamson, El cambio en las políticas económicas de América Latina, Genika, México, 1991

¹⁶ El índice de capitalización (relación capital activos en riesgo), debe ser superior a 8% y las reservas deben ser por lo menos equivalentes al monto mayor entre: i) 60% de la cartera vencida y ii) 4% de la cartera total.

involucran una participación de capital extranjero en las instituciones financieras nacionales y, en casos de dos bancos medianos, dicha participación es mayoritaria. La baja calificación, que han asignado a los bancos mexicanos las agencias internacionales como consecuencia de la crisis, ha significado ventajas que los socios extranjeros han aprovechado para la negociación del precio de las transacciones, especialmente con los bancos medianos y pequeños.

Respecto al grave problema de la cartera vencida a principios de 1995, el gobierno zedillista instrumentó un mecanismo para la reestructuración de adeudos, que consiste en la utilización de una unidad de cuenta de valor real constante (Unidad de Inversión, UDI), que se utiliza como referencia para la fijación de la tasa de interés. En última instancia el propósito de tal esquema es mitigar el efecto de la inflación sobre la amortización acelerada del capital. Sin embargo, la persistencia de la recesión económica y las dificultades del público para familiarizarse con las operaciones de UDIs, contribuyeron a que las reestructuraciones de pasivos marcharan lentamente y, por tanto, resultaran insuficiente para frenar el crecimiento de la cartera vencida. Tal hecho ocasionó, que este problema de carácter económico-financiero, desembocara en un problema político y social (expresión de ello fue la organización de grupos de deudores, que presionaron a las autoridades y bancos en demanda de condonación o baja de intereses, quitas de capital y negociaciones en bloque).

En respuesta a lo anterior, a partir de septiembre de 1995 entró en operación un nuevo programa para enfrentar los problemas inmediatos de cartera vencida (Acuerdo de apoyo Inmediato a Deudores, ADE), que consistió en reducciones de las tasas de interés, condonación de intereses moratorios, suspensión temporal de acciones judiciales y límites a las garantías adicionales para la reestructuración de créditos. Se establecieron límites variables, por tipo de acreditado, en el monto susceptible de reestructuración. La reducción de las tasas de interés también fue variable según el tipo de crédito.

La imberbe mejoría en los indicadores de morosidad contribuyó a que durante el año de 1996 se aplicaran nuevas medidas de apoyo a deudores y se reforzara la capitalización de los bancos. Los deudores beneficiados con los nuevos mecanismos fueron los hipotecarios, agropecuarios y empresariales, mediante acciones no incluidas en los esquemas previos, como son condonación de pasivos, descuentos en los pagos de hasta 40%, créditos frescos, facilidades para reestructura préstamos en UDIs o en pesos y descuentos por pagos anticipados (Comisión Nacional Bancaria y de Valores (1996), Boletín estadístico de banca múltiple, junio).

El 30 de septiembre de 1996 finalizó el período para reestructurar créditos en el marco del ADE. A fines de ese mes se habían reestructurado más de 90% de los créditos originalmente previstos al inicio del programa, lo que implicó un monto superior a los 200 000 millones de pesos, cifra equivalente a la cuarta parte de la cartera total del sistema de banca múltiple. El programa abarcó a casi 7.5 millones de deudores (morosos y no morosos), incluidos empresas, familias y agricultura, aunque sólo abarcó aproximadamente a 25% del monto de la cartera total (idem)

Los costos inmediatos de estos esquemas de apoyo a deudores y banca, fue en primer término el alza del costo fiscal (a valor presente) que implicó la introducción de dichos programas, de un estimado de 5.4% del PIB a principios de 1996 a 8.8% del PIB (29 000 millones de dólares) a fines de 1996¹⁷. Por otra parte, a la vez que el subsidio a las tasas de interés decretado por el ADE representó un alivio para los deudores y los bancos, pues las menores tasas ayudaron a servir la deuda, también significó un costo mayor al estimado originalmente, que a fin de cuentas el público en general tendría que pagar.

Con respecto a las instituciones financieras que se acogieron al Procapte asumieron obligaciones por \$6.5 miles de millones. En la medida en que tal situación dañaba su reputación financiera, los bancos rápidamente cubrieron sus deudas, por lo que en marzo de 1996 se habían liquidado tales obligaciones. Para evitar acogerse al programa otros bancos incrementaron su capital hasta por \$2.4 mil de millones. Sin embargo, este programa de adquisición de cartera para inducir la capitalización de los bancos significó inyecciones cuantiosas de recursos por parte de los accionistas - en el tercer trimestre de 1996 fluyeron recursos a 11 bancos por 53 mil millones de pesos. Las compras de cartera bruta realizadas por Fobaproa asciendieron a 114 000 millones de pesos. La magnitud del esfuerzo es evidente: los aumentos de capital representan 132% del capital contable (en diciembre de 1994) del sistema de banca múltiple, mientras que la cartera bruta adquirida significa el 4.6% del PIB estimado de 1996. Respecto a este último punto señalaremos que algunos bancos incrementaron sus reservas preventivas de manera considerable con lo que, en relación con la cartera vencida, aumentaron de 50 a 55% en los primeros seis meses de 1996 (anticipados (Comisión Nacional Bancaria y de Valores (1996), Boletín estadístico de banca múltiple, junio).

En conclusión los programas de sanamiento financiero han tendido a mejorar los indicadores financieros de los bancos y a disminuir el riesgo de una crisis severa de liquidez del sistema bancario. Sin embargo, la situación de la cartera vencida continúa reflejando las dificultades de los

deudores para servir sus compromisos. Los esquemas de rescate de los bancos intervenidos o en situación especial marchan con lentitud, pues sus problemas y alternativas de solución se abordan caso por caso, lo que dilata la reintegración de estas instituciones a sus funciones de intermediación financiera y, por tanto, su capacidad para incidir en la recuperación productiva se ve muy limitada. Asimismo, la tensión entre acreedores, deudores y gobierno contribuye a dividir a la sociedad y a la comunidad empresarial. El alto costo del financiamiento incentiva la cultura del "no pago" en particular a proveedores y acelera la difusión de la crisis de un sector a otro.

4.3. La estabilización económica

En el segundo informe de Gobierno (1996), Ernesto Zedillo anunció la salida de la crisis (manifestándose en la superación de la emergencia financiera y la recuperación de un crecimiento en la mayoría de las ramas y sectores de actividad). Esta apreciación se fundamenta en algunos indicadores macroeconómicos del primer trimestre del año de 1996, de los cuales los más importantes son los siguientes: tasa de crecimiento del PIB (de más de 3%); reducción de la tasa de desempleo abierto (de 7.6 en junio de 1995 a 5.6 en junio de 1996); disminución de la tasa de inflación, estabilización (con ligera baja) del tipo de cambio; descenso de la tasa de interés. En materia de balanza de pagos, la cuenta corriente mejoró significativamente en 1995 al reducirse el déficit de 29 mil 500 millones de dólares a sólo 700¹⁷. (Segundo Informe de Gobierno 1996, pp. 24-30).

La relevancia de este segundo informe de gobierno, reside en que este establece las directrices de la política económica que llevaría a cabo el equipo zedillista en el transcurso del sexenio, y que tendría como finalidad asegurar el crecimiento económico. Suscintamente puede ennumerarse en tres directrices. a) preservar el programa de estabilización en marcha (disciplina fiscal y flotación del tipo de cambio), b) perseverar y avanzar en la reforma estructural" (privatizaciones, desregulaciones, flexibilizaciones laborales, liberalización comercial y financiera, etc) y c) Propiciar una gran expansión del ahorro interno. Asimismo, el motor de esta nueva etapa de desarrollo sería la inversión privada-nacional y extranjera- y el eje o sostén sería el ahorro interno.

Ahora bien, la viabilidad de dicha política económica expuesta arriba depende de la capacidad para impulsar una verdadera reforma industrial que homogeneice el desarrollo sectorial y el

¹⁷El costo total incluye los 13 400 millones del ADE que fueron absorbidos con cargo al superávit fiscal de 1995, y los préstamos del BID y el banco Mundial (\$14 300). Véase Comisión Nacional Bancaria y de Valores, boletín estadístico de banca múltiple, junio de 1996 y "El sistema bancario mexicano", junio de 1996.

¹⁸ En efecto, la caída del mercado interno y la fuerte devaluación permitieron en 1995 un aumento de las exportaciones de 31% respecto a 1994, en tanto que las importaciones cayeron 9% como producto de la recesión económica y la devaluación

aprendizaje tecnológico, así como también permite superar la fractura del aparato productivo. Aquí cabe señalar que la superación de la emergencia económica priorizó la superación financiera lo que permitiera solventar la crisis de bancos y de las empresas vinculadas al gran capital monopólico financiero. Pasando a segundo plano la superación de la crisis en el aparato productivo, representando una grave falla que si más adelante no llega a resarcirse, la recuperación económica se tornará ambigua, y representará un lastre para cualquier nuevo proyecto de modernización económica.

CONCLUSIONES

En el seno mismo de la crisis de comienzos de los ochenta, que marca el inicio de una onda larga o fase descendente del crecimiento, emergen tendencias para la sustentabilidad de la acumulación de capital, que además se contraponen a los lineamientos de la regulación y acumulación intensiva centrado en el consumo de masas. Dichas tendencias giran en torno a la globalización del capital, y por ende, la ruptura de las estructuras de coherencia nacional. Emanando de la globalización mundial dialécticamente se yergue una nueva configuración mundial, que se ha manifestado a través de la regionalización y conformación de bloques económicos en el ámbito mundial. Esta amalgama de transformaciones y reestructuraciones en el capitalismo mundial ha implicado un cambio en el modo de regulación que venía imperando, es decir, frente a los límites que presenta la modalidad monopolista de regulación, se gesta un cambio cualitativo, donde ahora el mercado es designado como el regulador central.

Bajo este contexto, las reformas de libre mercado han hecho presencia en los espacios más recónditos de la economía mundial, implicando cambios estructurales en el diseño regulatorio e institucional de la economía mundial. Sin embargo, la modalidad que adopta dichas reformas en las economías nacionales, está sujeta a las correlaciones de fuerza nacionales imperantes en ese momento. Es así, que el proceso de modernización (como también se le identifica) está sujeto a la lógica de la nueva configuración mundial, empero se supedita y adopta un carácter propio dentro de la estructura nacional.

Es entonces, que la modalidad autoritaria de la modernización y reinserción internacional de México debe comprenderse en el marco de estos parámetros. Así tenemos que la implementación de las principales reformas en México - la desregulación, la privatización, la apertura comercial y la liberalización financiera- efectivamente están sujetas a la lógica de la nueva, se vio inmersa en los intereses de las fracciones de poder y de la interacción de estas con las demás correlaciones de fuerzas objetivas.

El proceso de modernización en México arrancó con el sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado, en tanto que implementa las primeras reformas de libre mercado. Sin embargo, en esta primera etapa de la modernización aún no existiría un proyecto a largo plazo para la reestructuración de la economía nacional, sino que más bien, los ajustes

estructurales estuvieron subordinados a superar la crisis de pagos con el exterior. Es por ello que bajo esta perspectiva, en dicho período se delinearon las bases, aún no definitivas de dicha modernización, y las reformas aplicadas en ese momento (que se concretó principalmente en la desincorporación de las empresas estatales) fueron limitadas, en razón directa a que se desarrollaron en un contexto de franca tensión social. Por otro lado, las fricciones entre los diversos grupos de la clase dirigente, no permitieron un consenso respecto al reconocimiento de la necesidad de una reforma estructural.

Con el arribo de Carlos Salinas al poder, el grupo tecnócrata eficientista-modernizador, toma más firmemente las riendas para establecer los nuevos lineamientos de la modernización capitalista. A través de la alianza con el grupo monopolístico financiero, el equipo modernizador se consolida como grupo hegemónico copular. Empero, la modalidad copular que adopta la presente modernización, dio lugar a una caracterización muy definida en la relación entre la tecnocracia y los grupos económicos, el cual permitió la consolidación y fortalecimiento de las grandes empresas monopolísticas financieras - manifestándose *per se* en una intensa actividad especulativa centrada en la bolsa de valores. Esa inclinación especulativa a la larga representaría la punta de lanza del agotamiento del proyecto modernizador salinista.

La promoción de las reformas a favor de libre mercado y la necesidad de un cambio en el diseño regulatorio fue consecuencia del agotamiento del viejo sistema de regulación, gestión e intervención directa de tipo mixto existente dada la segunda guerra mundial. Los lineamientos del nuevo diseño regulatorio que en primera instancia tenía la prioridad de dar cauce al proceso modernizador económico, se vieron truncados al presentar graves fallas y limitantes, debido al carácter copular del proyecto salinista y por otro lado, también por la insuficiencia instrumental en las normas reglamentarias de las reformas de libre mercado, que propició que grupos privilegiados acapararan espacios de poder e influencia en la medida que fueron exentos de la presión ejercida por las fuerzas del mercado.

Por otra parte, para el equipo modernizador la eliminación de regulaciones y restricciones excesivas, que tenían como fin mejorar el nivel competitivo de la economía, implicó sin lugar a dudas la modificación del diseño reglamentario. El nuevo diseño

reglamentario tendió a una transformación en la estructura misma de las instituciones. donde, de una estructura institucional netamente burocrática se pasó a una nueva estructura que intentó sujetarse a la lógica de libre mercado.

Bajo este enfoque, una primera conclusión general es que la naturaleza de la modalidad autoritaria de modernización, provocó que el diseño regulatorio y reglamentario, se tornara limitado y presentara graves fallas estructurales, en tanto que no pudo resolver dos problemas que se relacionan con las viejas relaciones de producción y con el propio carácter autoritario de la modalidad de modernización: en primer lugar, su incapacidad para desarticular las viejas estructuras oligopólicas heredadas del modelo sustitutivo y en segundo lugar, su aparato burocrático proclive a la corrupción, que intentó limitar los alcances de la propia reforma de libre mercado. A su vez, este carácter trunco de la reforma institucional, abrió una gran brecha entre los sectores que se vieron favorecidos y encabezaron la modernización económica y aquellos que se subordinaron a ésta. Esto, determinó que se consolidaran los grupos de capital financiero y que se fortaleciera el carácter autoritario y elitista de la reestructuración.

Ahora bien, esta primera aseveración nos remite a una serie de conclusiones que se vinculan con la forma que adoptó las principales reformas de libre mercado, en el terreno microeconómico, agrario, comercial y financiero.

En efecto, las insuficiencias institucionales ocasionaron que la apertura comercial (cristalizada en el TLC) impactara de manera negativa la pequeña y mediana empresa - en especial en los sectores productivos tradicionales, invalidando el significado integral que tenía el TLC. Por tal motivo, se desaprovechó gran parte del potencial que posee el TLC como instrumento de una verdadera reconversión productiva y tecnológica.

El resultado inmediato de este hecho, fue una desindustrialización parcial pues se eliminaron eslabones vitales de la estructura industrial, ocasionando que se elevara drásticamente el coeficiente de importación. Pero sobre todo al no implementarse medidas que impulsaran la consolidación de verdaderas cadenas productivas, la apertura permitió que se acentuara el carácter polarizante del aparato productivo.

El fortalecimiento de las grandes empresas dio lugar a una acentuada polarización entre los sectores productivos, es decir a una fractura entre los sectores que tomaron la

delantera en la reinserción internacional y la de los sectores tradicionales, que se vieron inmersos en una franca desaceleración productiva. Por ello no se produjo un crecimiento económicos sostenido, sino un repunte irregular con fuertes desigualdades sectoriales y regionales.

El crecimiento de las exportaciones en México, en el período de Salinas, representó la base angular que evidenciaba el aparente éxito con la política económica aplicada. Sin embargo, en este análisis encontramos fallas estructurales que mostró el endeble sustento del dinamismo exportador. En primer lugar, señalaremos que el exitoso comportamiento en las exportaciones, se dio sin duda gracias al dinamismo en las grandes empresas manufactureras. Pero el dinamismo exportador en el sector manufacturero, está parcialmente estructurado en torno al capital transnacional, el cual a través de plataformas exportadoras ha superado incluso a las plataformas exportadoras nacionales: en segundo lugar, en el caso de las empresas nacionales se observa un fenómeno de concertación en virtud del cual en un número limitado de grupos empresariales generan más de la mitad de las exportaciones de las plataformas exportadoras nacionales. Este fenómeno nos remite a una tercera aseveración, y se refiere a la desarticulación del encadenamiento productivo-exportador, debido al rezago de los sectores menos favorecidos por la reforma económica, lo que ponía en jaque no solamente a los pequeños y medianos empresarios, sino también aquel segmento empresarial con peso económico importante, que básicamente se enfocaron en la producción de bienes tradicionales de consumo final.

Aunado a estos elementos que propiciaron el agotamiento del proyecto de modernización salinista desde el punto de vista estructural, el factor coyuntural determinante fue sin lugar a dudas la debacle financiera de 1994, pero en el sector financiero se combinaron los factores coyunturales con los de orden estructural culminando en la crisis de diciembre. Respecto a los de orden estructural, indicaremos que a través de vacíos regulatorios en el otorgamiento de préstamos bancarios, y de la creación de una gama de instrumentos de deuda pública que favorecieron el desarrollo de los mercados de capitales (Cetes, bondes, petrobonos, pagafes, ajustabonos y Tesobonos), se otorgó a los grupos financieros oligopólicos la facilidad de ejercer prácticas monopólicas y de acaparamiento en el mercado financiero. Por otra parte, en lo que concierne a las de orden coyuntural, se sintetiza en la errada percepción de las autoridades gubernamentales

referente al manejo del tipo de cambio y de los mecanismos para enfrentar el déficit en cuenta corriente.

Con el arribo de Zedillo al poder y el peso de la crisis financiera se produjo un replanteamiento parcial del proyecto de reforma económica. En cierto sentido podemos hablar de una regresión en la reforma copular en tanto que el aparato de la concertación social establecido por Salinas quedó parcialmente desbaratado. Ello sin duda perjudicó a las clases populares porque agudizó la caída del salario, pero a la larga probablemente sea el paso más importante hacia un sistema social más participativo y democrático.

Anexo Bibliográfico

Alvarez Béjar Alejandro, (1988). *La crisis global del capitalismo en México 1968/1985*, 1ª. Edición, ed. Era.

Badrech Carlos , Nora Lustig, et al.; (1992), "Auge. crisis y ajuste", en *El trimestre Económico*, vol. 73.

Barberán José, Cuauhtémoc Cárdenas, et al.(1988), *Radiografía del fraude. Análisis de los datos del 6 de julio*, ed. Nuestro tiempo, México, noviembre.

a) **Basave Kunhardt Jorge**, (1996). *Los grupos de capital financiero en México (1974-1995)*, UNAM-IIEc-Ediciones El caballito, México.

b) _____, (1996), *Alcances y limitaciones del proyecto exportador mexicano*, inédito, noviembre.

Boyer Robert, (1979), *Critiques de l' economie politique*, París.

CEPAL, (1990), *América Latina y el caribe: opciones para reducir el peso de la deuda*, Naciones Unidas-Cepal, Santiago de Chile

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (1996), *Boletín estadístico de banca múltiple*

Dabat Alejandro, (1991), *Capitalismo mundial y capitalismos nacionales*, ed. UNAM-FCE.

Dabat Alejandro y Rivera Ríos Miguel Angel, (1993), "Las transformaciones de la Economía mundial", en *Investigación Económica*, no. 206, octubre - diciembre

Delgadillo Macías Javier, (1993) "*El desarrollo regional de México ante los nuevos bloque seconómicos*", IIEc-UNAM

Dethomos Bruno, (1990), "La economía mundial, escindida por tres zonas de peso semejante", *Excelsior*, 28 de enero de 1988. en Gerardo Minto en *Mecanismos de reestructuración reciente en las corporaciones transnacionales en la economía mundial*. IIEc-UNAM

Camdessus Michel, (1995), "La crise financière mexicaine, ses origenees, la

réponse du FMI et les enseignements   tirer” en *Revue d'Economie Financière*, no. 33.
verano

Cardoso F.H. y E. Faletyto, (1969). *Dependencia y desarrollo en América Latina*.
ed. Siglo XXI. México, cap. 5 y 6

Delgadillo Macias Javier. *El desarrollo regional de México ante los nuevos
bloques económicos*. IIEc-UNAM.

F. Fr bel, J. Heinrichs y O. Kreye. *La nueva división internacional del trabajo*.

Garrido Celso, (1994), “Los grupos privados nacionales en México. Evolución
entre 1988 y 1993”, UAM-Azcapotzalco, en Ricardo Tirado. (coordinador), *Los
empresarios ante la globalización*, UNAM-Instituto de Investigaciones Sociales. Instituto
de Investigaciones Legislativas LV Legislatura. México

Guillén Romo Héctor, (1990), *El sexenio de Crecimiento cero*, De. Era, México.

_____, (1997), *La contrarrevolución neoliberal*, De. Era, México.

Gramsci Antonio, (1971), *La política y el Estado moderno*, Ediciones Península.
Barcelona.

Griffith-Jones Stephany, (1996), La crisis del peso mexicano, en *Revista de la
CEPAL 60*, diciembre.

Jarque M. Carlos y Téllez Luis K.(1993), *El combate a la inflación*, de. Grijalbo.
México.

La jornada , sábado 1o. de abril de 1995

_____, lunes 3 de abril de 1995

López Julio. (1994), “El proceso de ajuste de la economía mexicana, 1982-1192”
en Julio López (coordinador) en *México: la nueva macroeconomía*. Centro de Estudios para
un proyectno nacional, S.C. y Nuevo Horizonte Editores, S:A: de C:V:.

Luna Matilde, “Los retos de la globalización: la reforma microeconómica: análisis
del surgimiento de la reforma microeconómica como materia de debate público”. tomado
de Ricardo Tirado. (coordinador), *Los empresarios ante la globalización*, UNAM-Instituto

de Investigaciones Sociales, Instituto de Investigaciones Legislativas LV Legislatura, México

Lustig Nora, (1992), *México: Hacia la reconstrucción de una economía*, Colegio de México-FCE.

Lipietz Alain, (1982), "Dependencia e independencia del tercer mundo frente a la crisis mundial", en *Teoría y Política*, México, no. 7/8, diciembre.

Mandel Ernest, (1974), *El dólar y la crisis del imperialismo*, ed. Era, México.

Marx Carlos, (1986), *Contribución a la crítica de la Economía Política*, 16ª edición, Ed. Cultura popular

a) _____, (1974), *Introducción General a la crítica de la Economía Política/1857. Y otros escritos sobre problemas metodológicos*, ed. Cuadernos de Pasado y Presente, 9ª. Edición

b) _____, (1974), *Introducción General a la crítica de la Economía Política/1857. Y otros escritos sobre problemas metodológicos*, ed. Cuadernos de Pasado y Presente, 9ª. Edición,

c) _____, (1974), *Introducción General a la crítica de la Economía Política/1857*, 9ª. Edición.

d) _____, (1974), *Elementos fundamentales para la crítica de la Economía Política (borrador) 1857-1858*, T. I., Ed. Siglo XXI.

e) _____, (1974), *El Capital*, Libro I, capítulo VI (inédito), ed. Siglo XXI. Argentina Buenos Aires.

_____, (1965), *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*, t. II, ed. Venceremos, La Habana.

Marx Carlos y Engels Federico, *El manifiesto del Partido Comunista*, ed. Era.

Molina Jacobo Edmundo y Quintana López, (1990), "La reestructuración del Poder económico y sus condiciones" en Arturo Angiano (coordinador). *La Modernización*

de México, UAM Xochimilco.

OCDE, (1995), Estudios Económicos de la OCDE. México.

_____, (1996), Estudios Económicos de la OCDE. México.

_____, (1997), Estudios Económicos de la OCDE. México

_____, (1998), Estudios Económicos de la OCDE. México.

Oman Charles, Globalisation and regionalisation, _____, _____

Poder Ejecutivo Federal, (1994). Plan Nacional de desarrollo. *Informe de ejecución*, México.

Presidencia de la República, (1993). *El gobierno mexicano*. no. 57. agosto.. México.

_____, (1996), *Segundo Informe de gobierno*

Puga Cristina, (1994). "Las organizaciones Empresariales en la Negociación del TLC, en Ricardo Tirado (coordinador). *Los empresarios ante la globalización*. UNAM-Instituto de Investigaciones Sociales, Instituto de Investigaciones Legislativas LV Legislatura, México.

Rivera Ríos Miguel Angel, (1997), *México modernización capitalista y crisis. Antecedentes y consecuencia de la devaluación de diciembre*, ed. UNAM-CRIM.

_____, (1997, "El TLCAN tres años después. Una evaluación desde la perspectiva mexicana", en Ponencia presentada en *Primer encuentro de Economía Crítica*, México.

_____, (1995), "Neoliberalismo y regulación estatal: México después de la crisis de los 80" en Ernesto Soto Reyes y otros, *Globalización, Economía y Proyecto Neoliberal en México*, 1a. edición. UAM Xochimilco.

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

Ramos Joseph, (1989). Política económica neoliberal en países del Cono Sur de América Latina 1974-1983. Fondo de Cultura Económica. México.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público, (1990). "Renegociación de la deuda externa de México" en *Mercados. Revista de Economía Internacional*, vol.1, no 2, Verano

Secretaría de Hacienda y Crédito Público-Secretaría de la Contraloría General de la Federación, (1994). *Desincorporación de entidades paraestatales Información Básica de los procesos del 1o. de diciembre de 1988 al 31 de diciembre de 1993*. SHyCP-SCGF-Fondo de Cultura Económica, México.

Stavenhagen, Rodolfo, (1993). "Democracia, modernización y cambio social en México", en *Nueva Sociedad*. Caracas, marzo-abril.

Tirado Ricardo (coordinador). (1994), *Los empresarios ante la globalización*. UNAM-Instituto de Investigaciones Sociales. Instituto de Investigaciones Legislativas LV Legislatura. México

Valencia Restrepo Jorge y Zanna Rodríguez Luis Felipe, (1995). La crisis Económica de México: Una interpretación, en *Desarrollo y Sociedad*, no. 35, marzo

Velasco Arragui Edur, (1981), *Raíces históricas de la industrialización subordinada de América Latina*, Tesis profesional, Facultad de Economía. UNAM.

Williamson John, (1991), *El cambio en las políticas económicas de América Latina*, Genika, México.

Zapata Francisco, (1993), "Políticas laborales y sindicalismo en México", en *Políticas laborales y sindicalismo en México*. Instituciones laborales frente a los cambios en América Latina.

Zedillo Ponce de León Ernesto, (1995), "Mensaje al congreso de la Unión". en *Comercio Exterior*, noviembre.

Ziya Ônis, (1995), "Los límites del neoliberalismo. Hacia una reformulación de la teoría del desarrollo", en *Este País*, Diciembre