



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

**“El modelo neoliberal: una aproximación a la
crisis económica de México de 1994-1995”**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A:

GABRIEL (AYALA IBARRA



DIRECTOR DE TESIS:
LIC. MARCO ANTONIO REYES VALENCIA

MEXICO, D. F.

1998

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

264452



Universidad Nacional
Autónoma de México



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 mis padres:

Humberto Ayala Álvarez

Francisca Ibarra Fernández

"a quienes debo todo."

Agradecimientos:

A mi esposa Leticia Nava Borrayo, que con sabiduría y paciencia ha motivado mi labor creadora.

Al Lic. Marco Antonio Reyes Valencia, por sus comentarios y conocimientos, que guiaron y asesoraron el desarrollo de este trabajo.

De Alejandro Ayala Ibarra, por sus comentarios críticos.

Al Lic. Alfonso Suárez, por la información estadística y las valiosas lecciones de macroeconomía; al Profesor Francisco Martínez N., por su generosa ayuda, siempre incondicional; a Carlos Martínez S., por su invaluable tiempo y amistad; y a todos mis familiares y amigos, que me han honrado con su distinguida amistad.

EL MODELO NEOLIBERAL: UNA APROXIMACIÓN A LA CRISIS ECONÓMICA DE MÉXICO DE 1994-1995.

Objetivo General:

Señalar cuáles son las variables macroeconómicas y políticas gubernamentales que provocaron el resquebrajamiento del modelo de política económica neoliberal implementado en México en 1989-1994.

Objetivos Específicos:

1. Puntualizar los riesgos que ofrecía el modelo de política económica neoliberal instrumentado en el período salinista.
2. Determinar si la crisis económica que estalló en 1994 obedece a la política de apertura comercial o al agotamiento de la capacidad instalada industrial.
3. Señalar que la crisis económica también es resultado de la instrumentación de las estrategias del modelo de desarrollo neoliberal.
4. Demostrar que el agotamiento de las reglas del sistema político mexicano es un factor, pero no la causa directa de la crisis económica.

Hipótesis de Investigación:

El éxito del modelo neoliberal en una economía subdesarrollada exige una política de verdadero impulso hacia la reconversión industrial, que permita aprovechar las potencialidades y ventajas comparativas de la nación frente a sus socios comerciales y, que a la vez, minimice los efectos comerciales negativos en la base industrial, de lo contrario, el sistema de libre mercado expone las limitaciones de la base industrial, generando déficits comerciales, debilidad financiera y crisis productiva.

Índice

Introducción

Capítulo I México en la era moderna del neoliberalismo.

- 1.1 El modelo neoliberal de política económica.
- 1.2 La política económica neoliberal.
 - 1.2.1 Libre mercado.
- 1.3 El modelo salinista.

Capítulo II ¿Crisis de apertura o apertura de la crisis?

- 2.1 El cambio estructural.
 - 2.1.1 Viejos temas de la participación estatal
- 2.2 ¿Un TLC ventajoso?
- 2.3 La modernización industrial.

Capítulo III ¿Crisis económica o crisis de confianza?

- 3.1 ¿Dónde están los focos rojos?
- 3.2 El de atrás paga.

Conclusiones

Notas

Anexo estadístico

Bibliografía

Introducción

A finales de diciembre de 1994 México padeció los efectos de una nueva crisis económica. En los primeros meses de 1995 fue fácil percibir agresividad en los medios de comunicación hacia los temas de política y de economía por la falta de una línea política general que ofreciera una interpretación coherente y fiel de los hechos y, a la vez, una estrategia para sortear la crisis, ante ese vacío de poder, también advertimos en los medios un temor generalizado por el incierto desenlace político y económico que pudo dar como resultado desequilibrios sociales con desastrosas consecuencias para la nación.

Lo que nos motivó a desarrollar este trabajo fue la idea generalizada de que a causa de los desequilibrios políticos de 1994, la confianza en el desarrollo económico se perdió, lo que provocó el fin de la entrada de recursos del exterior y el déficit de la balanza comercial hizo insostenible el tipo de cambio fijo hasta diciembre de 1994. Por nuestra parte, suponíamos que la política económica implementada desde 1989, así como la incapacidad del sector industrial para competir con sus similares del exterior, eran los responsables de la crisis. En este sentido, consideramos hacer del trabajo de tesis un ejercicio que nos acerque de manera sistemática a los grandes temas económicos que plantea el estudio de la crisis económica del modelo neoliberal aplicado en México de 1989 a 1994.

El primer problema que se presentó fue como agrupar los tópicos más relevantes de la investigación; pensamos que deberíamos iniciar con una serie de definiciones para poner orden en el terreno, sin embargo, con esta tarea se perdía mucho tiempo, y conforme avanzábamos en la lectura, nos alejábamos del problema principal, entre conceptos, definiciones técnicas y "materias por profundizar", por tanto, decidimos hacer una serie de ejercicios con diagramas de flujo para identificar los ejes en los que se basaría nuestro trabajo. De esta manera, obtuvimos varios esquemas no sólo para sistematizar información, sino además, para explicar la interrelación de fenómenos, sus efectos e influencias sobre las variables macroeconómicas y cómo las estrategias gubernamentales se insertaban para modificar la dinámica de la economía.

En múltiples ocasiones, la evidencia empírica y el mismo desarrollo de la investigación, obligaron a modificar los diagramas, a volver a trabajar sobre definiciones e incluso a revalorizar las líneas de investigación; no fue fácil renunciar a lo ya trabajado y a dar por perdido el tiempo invertido, pero el sistema mostró sus bondades y pronto obtuvimos el siguiente guión de trabajo.

Capítulo I México en la era moderna del neoliberalismo.

- 1.1 El modelo neoliberal de política económica.
- 1.2 La política económica neoliberal.

- 1.2.1 Libre mercado.
- 1.3 El modelo salinista.

Capítulo II ¿Crisis de apertura o apertura de la crisis?

- 2.1 El cambio estructural.
- 2.1.1 Viejos temas de la participación estatal
- 2.2 ¿Un TLC ventajoso?
- 2.3 La modernización industrial.

Capítulo III ¿Crisis económica o crisis de confianza?

- 3.1 ¿Dónde están los focos rojos?
- 3.2 El de atrás paga.

La segunda tarea por realizar fue demostrar la consistencia lógica de los capítulos. En ocasiones era tan débil el argumento, que llevarlo a la práctica nos desviaba hacia otros temas, otras veces, teníamos que enfrentar diversas explicaciones hemerográficas (sobre todo por la importancia de nuestro tema en la prensa escrita), para corroborar la certeza de nuestro camino, tanto en sus inmediaciones analíticas como en la especificación del análisis histórico. Me explico en ambos casos:

Al abordar la crisis económica, algunas veces los articulistas ponían demasiado énfasis en la cuestión política como explicación o elemento central de la crisis económica. Si bien es cierto que aún tenemos un sistema político que dista mucho de ser democrático (incluso considerando las recientes victorias de los partidos de oposición), las referencias señalan, sin embargo, que la descomposición de las relaciones del poder político, que adquieren expresión en el centralismo, el cacicazgo sindical, la injusticia social, el asesinato político, el fraude electoral, etc. habían creado y profundizado la desconfianza de inversionistas sobre la viabilidad del proyecto de desarrollo, de las políticas gubernamentales e incluso, ya entrados en la dinámica de la recesión, de la propia capacidad del gabinete (y por tanto del presidente Ernesto Zedillo) para solventar los problemas de corto plazo en la economía.

De esta lectura se infiere que la solución económica, necesariamente requiere de una verdadera reforma del sistema político mexicano¹.

Nosotros consideramos que el desarrollo económico no es exclusivo de los sistemas o regímenes democráticos, si bien es cierto que la política económica refleja los equilibrios (y desequilibrios) de la lucha de clases, de ahí no se sigue ni mucho menos, que el sistema económico necesariamente deba superar los obstáculos super estructurales para lograr el crecimiento. Por el contrario, todo

¹ Todas las referencias se encuentran al final del documento.

parece indicar que las relaciones económicas mantienen un margen relativo de independencia frente al sistema político, ver por ejemplo los casos de Corea del Sur, donde el Estado mantiene severas restricciones a la participación política o, el caso de Chile, durante la dictadura del general Pinochet, la Alemania nazi de preguerra, etcétera.

Más aún, la historia del capitalismo registra que la mayoría de los países desarrollados (Japón, Alemania, Italia, Inglaterra, etc.) necesitaron de un Estado autoritario no sólo para acabar con la antigua estructura feudal, sino también para defender los límites territoriales, los intereses comerciales y garantizar el control de la población en las nuevas relaciones de producción capitalista. Lo que no debemos dejar de señalar es que, obviamente, la estabilidad política agranda ese espacio independiente de acción económica.

Por otra parte, encontramos analistas que señalaban a las grandes deficiencias estructurales de la economía y a las estrategias del gobierno, como las causas fundamentales de la crisis, más específicamente, al modelo de desarrollo económico de corte liberal como el culpable de la vulnerabilidad de la economía; para estos articulistas, la confianza es el elemento que acentuaba la dinámica de la crisis, pero no su existencia, argumento con el cual estamos de acuerdo.

Nosotros pensamos que la incapacidad del sector industrial para competir eficientemente, para dinamizar el crecimiento económico, para obtener el volumen de divisas que le permitiera satisfacer sus necesidades productivas y aumentar la capacidad de crecimiento del mercado interno, es la causa principal que generó una estructura financiera tan débil de la economía. De hecho, creemos que desde los primeros meses de 1992, la moneda nacional perdía competitividad a través del comercio exterior, además, el flujo de recursos externos se limitaba peligrosamente desde el primer trimestre de 1994, primero de manera exógena con respecto a los acontecimientos políticos de ese año, después, francamente alentado por la desconfianza política y las pésimas decisiones gubernamentales.

En este mismo orden de ideas, creemos que el éxito productivo de las empresas con base en la política económica de corte neoliberal durante el sexenio 1989-1994, estaba restringido hacia aquéllas que operaban en condiciones de competencia internacional (las menos por cierto) y que difícilmente estas empresas alcanzarían un grado de competitividad industrial considerable, como para cubrir los objetivos que se les había asignado, a saber: modernizar su planta productiva; dinamizar el crecimiento de las exportaciones; subsanar la necesidad de divisas sanas al país (no-deuda); dinamizar el mercado interno; generar empleos bien remunerados; etc. Estos objetivos no podían cumplirse en el mediano plazo por varias razones, entre ellas:

La política económica de corte recesivo (por el combate a la inflación y por la desregulación económica del Estado) limitó la capacidad de financiamiento interno y generó la descapitalización de las medianas y pequeñas industrias,

disminuyendo con ello la capacidad de la demanda agregada y estrechando el crecimiento del mercado interno, esto significó el encarecimiento de oportunidades de venta y la reproducción del ciclo económico.

En segundo lugar, no existían mecanismos institucionales para que el grueso de las empresas lograra la modernización de la planta productiva durante el proceso de apertura y competencia por los mercados internacionales. En su lugar ocurre el desplazamiento de la producción nacional y una dependencia económica y financiera externa peligrosa.

Por último, la rápida apertura comercial, por medio del Tratado Trilateral de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), imprimió una mayor competitividad en el mercado nacional, lo cual trajo como consecuencia el endeudamiento externo de empresas privadas, que requerían la modernización de su planta productiva, pero la presión sobre sus pasivos aumentó sus costos de operación y la productividad alcanzada, no homogénea entre las industrias, fue menor a la requerida internacionalmente y redundó en la amplitud explosiva del déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos.

Por estas razones, la macro-devaluación de diciembre se presentaba como expresión inevitable de los dos lados más débiles del modelo: el financiamiento del déficit y el tipo de cambio.

Lo que no quedaba suficientemente claro era desde qué momento deberíamos estudiar el cambio estructural, es decir, a partir de cuál evidencia empírica o momento histórico se fueron entronizando las dificultades estructurales de la economía, toda vez que lo que nos interesaba, en primera instancia, era identificar en el modelo de política económica y en la estructura industrial, a los responsables de la crisis de 1994-95; al respecto, se nos presentaron dos opciones muy interesantes.

En la primera, suponíamos que a raíz de la crisis económica de 1982, el gobierno de Miguel de la Madrid, aceptaba que el proceso de desarrollo económico con base en el proceso de sustitución de importaciones estaba agotado, y que había generado una planta productiva ineficiente, por lo cual, si se deseaba el sano crecimiento de la economía, resultaba indispensable un cambio estructural en las relaciones económicas del gobierno con las empresas privadas y del país con respecto al resto del mundo, es decir, el retorno del liberalismo.

La segunda opción, argumentaba que no era necesario hacer un recuento histórico tan amplio, ya que a partir de 1989 o, más propiamente, en el sexenio salinista, abiertamente se sepultaba el papel del Estado como eje rector de la economía, para que las libres fuerzas del mercado determinaran los precios y estándares de calidad, productividad y, por tanto, se redundara en la modernización de la planta productiva, lo que implícitamente sugiere la profundización de reformas para eliminar la regulación estatal de la economía.

Por lo anterior, consideramos que investigar el cambio estructural desde 1982, sería una empresa enorme, y que por sí misma, exigía una mayor amplitud de tiempos y líneas de investigación, prácticamente un tema de tesis, lo cual nos alejaba de nuestros objetivos centrales.

La segunda alternativa, de alguna manera nos daba un mayor margen de acción, ya que brindaba la opción de eliminar o sistematizar las reformas económicas del período anterior, sin que ello significara un obstáculo para identificar el cambio macroeconómico en la economía, además, permitiría identificar las principales características del modelo de política económica aplicada, sobre todo en dos líneas que consideramos básicas: el modelo neoliberal, como tal, y las bondades de la estrategia salinista.

De esta manera, también delimitábamos la ideología y los matices que con respecto a la política económica tiene cada gobierno, además, nos permitía poner en el centro del debate otra tesis importante: el déficit comercial que provocó la devaluación de 1994 no es efecto coyuntural con arreglo en el mediano plazo, como afanosamente lo pregonaba el doctor Zedillo y sus colaboradores al inicio de su gestión, sino un síntoma de la crisis del proceso de desarrollo con base en el modelo económico liberal(2).

Para acercarnos a este debate, queda claro que debemos señalar cuáles son los principales elementos y/o estrategias del cambio estructural que se diseñaron y aplicaron durante 1989-1994, para después, contrastarlos con los resultados concretos del desempeño económico de esos años, esto nos llevó a tres terrenos específicos de investigación:

- A) Definición de la estrategia de política económica aplicada.
- B) Efectos del cambio estructural.
- C) Los problemas del modelo y la crisis de confianza.

La amplitud de estos tópicos, nos obligó a evaluar con mayor rigidez los aspectos que deberíamos profundizar. Así, decidimos que el objetivo del primer capítulo es dar claridad a los vocablos utilizados, ya que la definición de éstos permite mayor fluidez en el debate y mayor comprensión de las hipótesis que se manejan. A propósito de lo anterior, el maestro José Blanco señalaba que dar soluciones a un problema, necesariamente implica un esfuerzo analítico que identifique el conjunto de determinantes que originaron el problema en cuestión; en el entendido de que un análisis superficial, con definiciones imprecisas e indistinto uso de vocablos no sólo es enteramente inútil, por cuanto nada aporta al entendimiento de los procesos reales; si no que además, oscurece el debate y el posible acuerdo en decisiones que resuelvan los problemas(3).

Por lo anterior, decidimos abordar nuestro primer capítulo con definiciones y comentarios sobre el modelo de política económica al estilo liberal, así como la instrumentación del mismo durante el sexenio salinista, a través de una rápida revisión del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. En este espacio caben los

diagnósticos, objetivos, propuestas y metas de la administración gubernamental, para insertar a México en el mundo moderno. El resultado de este apartado, permitirá señalar la viabilidad de la estrategia económica y/o los principales problemas que planteaba el cambio estructural.

Como segunda tarea de la investigación, se deben especificar los efectos del gran cambio estructural; al respecto tres tópicos destacan por su importancia en el capítulo dos, a saber: el proceso de privatización de activos del Estado; la apertura comercial y la modernización industrial.

Es evidente que el gasto público, su monto, estructura y destino, han modificado el ritmo y el sentido de la economía durante muchos lustros. De hecho, la misma administración salinista admitía que:

"Las empresas públicas han sido y son uno de los instrumentos con los que ha contado el Estado Mexicano para lograr el cumplimiento de sus objetivos económicos y sociales"(4).

Sin embargo, como parte del discurso modernizador de la economía, también se consideraba que las entidades y/o empresas públicas deberían sujetarse a criterios de rentabilidad y condiciones de competencia, con el ánimo de alcanzar mayores niveles de competitividad, utilidad y desempeño económico; se señala también (y esto es importante) que la nueva etapa de modernización exigía al Estado crear mayores espacios de participación a los sectores social y privado, especialmente en áreas económicas que ya no reúnen las características para ser denominadas como prioritarias o estratégicas para la soberanía de la nación(5).

Lo anterior llevado a la práctica, permitiría una mejor asignación del gasto público hacia necesidades de infraestructura, el abatimiento del rezago de justicia social y una mayor eficiencia de las empresas, todo esto sin que se lesionen los intereses legítimos de la nación, ya que:

"La desincorporación no significa ni repliegue del Estado ni cesión de espacios que le corresponden... un Estado fuerte no tiene que ser complejo... la modernidad de una nación se mide por la fluidez con que marchan los asuntos públicos y privados"(6).

Nosotros nos dimos a la tarea de demostrar que la estrategia privatizadora se realizó fundamentalmente, con base en los argumentos economistas del Banco Mundial, donde se olvidan una serie de requisitos básicos como "reforma gradual", "consenso", "coherencia", "fluidez", etcétera, y sin los cuales, las distorsiones en los mercados por el retiro estatal, no podrían ser manejadas y mucho menos controladas por el magro flujo de inversiones privadas nacionales y mucho menos por las bondades del mercado libre. También consideramos importante polemizar en este espacio, si el retiro del Estado es factible en el sentido de "necesidad" y "posibilidad" que permite la dinámica del capitalismo en un país como el nuestro.

Con respecto al proceso de apertura comercial, es importante señalar que a lo largo de tres décadas, el proceso de desarrollo económico apoyado en la política de sustitución de importaciones, generó en el país un crecimiento de la economía

con tasas anuales de 6% y hasta 8%, pero también generó una estructura industrial monopólica, estrecha e ineficiente, heterogénea y sin vinculación sectorial considerable.

A pesar de que en el sexenio delamadridista se dan los primeros pasos hacia la apertura económica (en 1986 se firman los acuerdos internacionales para la incorporación de México al Acuerdo Comercial de Aranceles y Comercio GATT, hoy Organización Mundial de Comercio), y de contracción de la inversión pública, no es sino hasta 1989, que plenamente se reconoce que la apertura comercial de la economía es un paso necesario para fomentar el desarrollo sostenido(7). Más aún considerando que la economía mundial ha experimentado múltiples cambios por la innovación tecnológica, el desarrollo de los medios de comunicación y los procesos de comercialización que, a su vez, han imprimido mayor celeridad a los sistemas de producción, de comercialización y en consecuencia, de la competencia internacional.

Desde esta perspectiva, el reto del empresario mexicano sería aprovechar las oportunidades de la apertura para modernizar su planta productiva, hasta los niveles de eficiencia que exige el mercado internacional de manufacturas, generando con ello, nuevas líneas de crecimiento industrial. El éxito, se decía, dependerá de la capacidad de las empresas para reorganizar la producción y los sistemas de comercialización para aumentar la productividad, los ingresos y los salarios.

Las ventajas de este proceso serían mayores que los riesgos, ya que el proceso de apertura-modernización-exportación, generaría, entre otros beneficios, precios reales a los consumidores, la eliminación del poder de mercado de las empresas monopólicas, la mayor productividad se traduciría en más y mejores salarios e ingresos, a su vez, las empresas exportadoras desarrollarían nuevos eslabones productivos, para una mejor y más rápida integración industrial, aunado al hecho de que sus exportaciones traerían las divisas necesarias para modernizar la planta productiva y la inversión externa aumentaría los recursos disponibles para inversión. Los riesgos de este proceso, en realidad serían escasos: la quiebra de empresas, el desempleo y la entrega de soberanía económica al exterior. Esto lo comprobamos con tres elementos de la dinámica nacional en comercio exterior: una rápida revisión de los elementos que permitieron la apertura unilateral; una revisión histórica en materia de convenios comerciales, sobre todo con los Estados Unidos; y una evaluación de los diferentes argumentos a favor y en contra del establecimiento del acuerdo trilateral.

Por último, fue imprescindible investigar el tan anunciado y requerido proceso de modernización industrial. No es infructuoso indagar el desarrollo cualitativo y cuantitativo del sector industrial, si consideramos que éste es el motor de la economía, por la cantidad de empleo, inversión y utilidades que genera, además de los importantes encadenamientos productivos que se desprenden de su actividad sobre el resto de la economía(8).

Existe también la necesidad de considerar el desenvolvimiento de este sector, en la medida que la política económica de 1989-1994 confiaba en el éxito del proceso de exportación de manufacturas (junto con el dinamismo de la inversión privada) para demostrar la viabilidad de la transformación estructural de la economía.

Sobre las bases de solidez productiva y finanzas públicas sanas, el modelo mostraría no sólo sus efectos positivos en el mediano plazo, sino que además, garantizaría la fortaleza del camino hacia el crecimiento económico sustentable, crecimiento que fue negado en toda la década de los 80.

Por lo demás, es necesario comentar que dicho sector industrial reúne las características necesarias para elevar la tasa promedio de crecimiento de la economía en su conjunto. En efecto, a pesar de las restricciones de la oferta, las deficiencias de la demanda efectiva en economías subdesarrolladas, así como las diferencias estructurales del propio sector, diversos estudios han mostrado que la amplitud de la planta productiva del sector industrial puede empujar la tasa promedio de crecimiento de la economía e incluso, suponiendo constantes condiciones adversas a la madurez del mercado interno, como son las inequidades en la distribución del ingreso y la insuficiente integración sectorial (que, al final de cuentas, representa fugas en la potencialidad de la economía), éstas no impiden el desarrollo industrial y económico, toda vez que este sector se encuentre estrechamente vinculado a una fuerte demanda externa, a un impulso del mercado interno, o a un proceso de sustitución de importaciones(9).

De esta manera, el análisis nos llevaría hacia la estructura industrial, su diferenciación interior, su capacidad para exportar e importar, el financiamiento de su modernización, el apoyo institucional, etc., elementos importantísimos para demostrar los límites y las alternativas que se le presentaron a la empresa privada ante los procesos de apertura, modernización y privatización.

El último capítulo de la investigación está diseñado básicamente, para polemizar sobre la economía y la política. En este lugar, debemos certificar que la crisis económica obedece al agotamiento de alternativas reales para solucionar los desequilibrios económicos de la estructura productiva, y de ninguna manera a la falta de confianza en el gobierno zedillista. Estos dos aspectos: la crisis del aparato productivo y el factor confianza, serán los temas centrales.

En un primer momento, señalaremos con tres escenarios macroeconómicos el desempeño productivo en el frente externo, las fuentes de financiamiento del déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos y la estrategia salinista para sortear (que no es lo mismo que resolver) tanto los obstáculos que imponía el mercado de capitales para financiar el proyecto de desarrollo, como aquellas correcciones en la política económica que exigía la coyuntura.

Posteriormente, señalaremos cómo la pérdida de la confianza agravó la dinámica de la crisis y que su ausencia permanente fue resultado de la incapacidad del

gobierno zedillista para evaluar y formular una respuesta coherente y expedita con las dimensiones del problema.

En este espacio, también tienen lugar los eventos del ámbito político que influyeron en las decisiones de inversión, sobre todo de aquéllas que se colocan en los mercados financieros, bajo la modalidad de créditos de corto plazo.

El objetivo de este segundo apartado es doble, de un lado puntualizar que la toma de decisiones del actual presidente, ha provocado una espiral de desequilibrios económicos, que peligrosamente pusieron en juego la soberanía de la nación y, por otro lado, que la pérdida de credibilidad en el gobierno, así como la pésima dirección política, ha generado otra espiral de desequilibrios políticos y un nuevo resquebrajamiento del sistema político mexicano, que arriesgadamente intentó convertirse en un vacío de poder.

Con el plan de trabajo esbozado, pensamos que es factible el acercamiento analítico de la crisis económica de 1994-95, que se puede verificar el agotamiento del modelo neoliberal para el caso de la industria mexicana y, comprobar que la confianza fue un factor de crisis, pero no la causa.

Con una visión global de este trabajo, pretendemos incluir gran parte de los conocimientos adquiridos durante cinco años de educación universitaria, especialmente de aquéllos que se vincula en las labores de investigación con la historia económica, la teoría económica y la economía política, quizá por ello cada capítulo resulte denso y por momentos intolerable, tanto por la cantidad de información, citas y referencias bibliográficas, como por ese inevitable diálogo contestatario que nos caracteriza, ante teorías obsoletas y que todavía nuestra clase gobernante pretende endilgarnos como el mejor y único camino viable. No obstante ello, se quiere que este ejercicio, ante todo, demuestre la diversidad y riqueza de conocimientos adquiridos en el aula, pero un primer intento, no está exento de excesos de esta naturaleza.

Capítulo I. México en la era moderna del neoliberalismo

I.1 El modelo neoliberal de política económica

Después de la 2ª Guerra Mundial, el auge de las políticas que promovían la demanda efectiva fueron relativamente exitosas al consolidar las economías europeas devastadas por la guerra y al impulsar la industrialización de los países subdesarrollados (bajo la estrategia de la política de sustitución de importaciones). Al mismo tiempo el Estado, como ente económico, afianzaba su doble papel controlador: por el lado del mercado, promoviendo tanto la demanda efectiva como el empleo, y por otro, de la lucha de clases, fomentando la redistribución del ingreso. Ambos papeles emanaron del uso de la política fiscal y monetaria(1). Sin embargo, en los años 70, las economías del primer mundo comienzan a padecer los estragos de una nueva crisis económica que no sólo presenta los síntomas nekeynesianos de desequilibrio interno; además, esta crisis se refleja en tres fenómenos específicos: inflación, recesión y baja productividad(2).

Junto con esta crisis del capitalismo, la construcción teórica dominante es severamente cuestionada, ya que en lugar de promover progreso económico o crecimiento, sus recomendaciones de política económica sólo han provocado inflación, esto ha abierto la puerta al viejo liberalismo. En efecto, el retorno del liberalismo en el mundo se plantea bajo dos premisas indispensables: a la luz de la crisis del capitalismo en los años 70, que se manifiesta con la irrupción de la inflación y el paro o "estanflación", y al hecho de que la teoría nekeynesiana ya no explica y mucho menos puede resolver dicha crisis, como bien señalaba *Suzanne de Brunhoff*:

"La crisis económica capitalista de 1974 - 1975, la más grave que se ha presentado después de la 2a. Guerra Mundial, ha combinando depresión e inflación. Aunque anunciada por una crisis monetaria, no había sido prevista por los economistas o por los expertos gubernamentales. También ha lanzado la sospecha sobre las teorías económicas dominantes y sobre las políticas económicas que son una de sus expresiones prácticas...La crisis económica ha provocado de este modo una crisis de política económica: ésta ha dejado de presentarse como la manifestación de un cierto dominio técnico de la economía por el Estado"(3).

Desde la óptica de la demanda efectiva, la incapacidad de explicar la naturaleza y las causas de esta crisis es la razón principal de que el monetarismo de la escuela de Chicago (con Milton Friedman como teórico de cabecera) haya desenterrado a las teorías clásicas de libre mercado (ahora como neoliberalismo) consideradas desde la época de la preguerra como superadas(4).

Este regreso ha colocado en el primer plano al control de la oferta monetaria como el antídoto para la determinación de los precios y del ingreso monetario, como condición básica para alcanzar el equilibrio macroeconómico; es decir, el control de la oferta monetaria se convierte en fin último de la política monetaria, si

y sólo si, se quiere dar salud al mercado, para que éste pueda operar libremente y convertirse en el mecanismo de corrección de la economía, porque la libre concurrencia en el mercado asignará el nivel de empleo óptimo, la maximización de la utilidad y la distribución equitativa del ingreso entre los factores de la producción (tierra, trabajo y capital).

Antes de asignarle adjetivos a los preceptos y variables teóricas del modelo propuesto por los neoliberalistas, es conveniente señalar primero los supuestos y leyes principales que lo componen y que explican el funcionamiento de la economía, para después entrar de lleno en su valoración analítica.

Se le llama neoliberalismo porque el monetarismo lo presenta retomando las ideas de los economistas clásicos(5), y que por muchos años dominaron el pensamiento económico, precisamente hasta la aparición de la famosa Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero de John Maynard Keynes de 1936, que niega a los clásicos y los supera como construcción analítica para interpretar la realidad. Según Keynes, las herramientas clásicas sirven sólo para el extremo caso hipotético(6).

En lo fundamental, son cuatro los supuestos y/o leyes sobre los cuales el liberalismo explica el quehacer económico y sustenta sus recomendaciones de política económica, a saber:

A) Libre juego de las fuerzas del mercado

Los economistas clásicos creían que en una economía donde se mueven en libertad las leyes de la oferta y la demanda(7), opera una tendencia natural hacia el "equilibrio" del sistema, ya que el mecanismo de los precios permite el ajuste automático de equilibrio ante cualquier eventualidad que afecte la disposición de los factores productivos(8).

En la lógica de este razonamiento, si todos los precios se determinan como resultado del libre albedrío de compradores y vendedores, y esos precios son los del "equilibrio natural", cualquier intervención del Estado (ya sea que se afecte a la oferta o a la demanda) modificaría la dotación de factores, sus precios y, por supuesto, los beneficios generales de la sociedad; en el sentido de que como existe un "orden natural" del mercado, y que por definición es superior a cualquier pretensión, construcción o intervención de los seres humanos, entonces, no pueden ser mayores los beneficios obtenidos como resultado de la alteración de ese orden.

Junto con el equilibrio automático del mercado, el sistema también asegura la ocupación plena, si consideramos que los precios obedecen a la oferta y la demanda, entonces no existe razón para pensar que no hay fuentes de empleo. Todo capitalista estará dispuesto a emplear a tantos hombres en razón

inversamente proporcional al salario (para mantener el famoso “producto marginal”), o dicho de otra manera, existe trabajo con salario móvil, así que el que no trabaja es porque no quiere(9).

Desde esta lógica, las bondades de la libertad del mercado son mayores que con la intervención del Estado, ya que mediante la concurrencia, cada capitalista al buscar su propio beneficio, es guiado por una “mano invisible” que convierte el interés particular en beneficio general(10).

B) Ley de Say (Juan Baptista)

El postulado de este economista francés establece una igualdad contable entre la oferta y la demanda globales, que de principio inhibe la sola idea de crisis económica; es decir, se propone con dicha ley que los salarios, las utilidades, los intereses y las rentas que se obtienen del esfuerzo anual de una colectividad deben ser iguales al valor de la producción obtenida en dicho año, por lo tanto, en el ejercicio próximo, pueden ser usados nuevamente todos los factores producidos con los existentes o, dicho en otros términos, si toda oferta crea su propia demanda, no existe argumento para suponer que la producción no se realizará, y por ende, sería más que remoto el hecho de que se presente sobreproducción(11).

Con esta afirmación, los problemas de realización y la capacidad ociosa se descartan como males endémicos de las economías y no sólo eso, también se eliminan como fenómenos que reducen los rendimientos y como obstáculos al proceso de reproducción ampliada(12).

C) Teoría cuantitativa del dinero

Perfeccionada por David Hume, esta teoría monetaria (al igual que la teoría del valor presentada por Adam Smith y reformada por David Ricardo) parte del supuesto de que existe una dicotomía entre la “economía real” y la “nominal”. A esta dicotomía corresponden dos planos de análisis completamente distintos:

El estudio de la “economía real” se realiza a través de la teoría del valor, que tiene por objetivo determinar los valores relativos del trabajo y de sus productos (y por tanto de las cantidades o niveles de empleo y producto) en la que domina, como ya lo vimos, la ley de Say y el libre mercado. De esta manera, el análisis de la economía real se circunscribe al estudio de las diferentes alternativas productivas, frente a una cantidad dada de factores, mediante la “ecuación de producción” y, partiendo de dos momentos: el corto y el largo plazo. Sobre este esquema de análisis, se considera que el dinero bien puede quedar fuera, ya que, el libre juego de las fuerzas del mercado aseguran el equilibrio económico, y porque los

factores de la producción muestran elasticidad perfecta o simplemente, no presentan rigidez a los movimientos del mercado(13).

La economía "nominal o monetaria", por su parte, se propone explicar los precios a través de ecuaciones de intercambio de la teoría cuantitativa del dinero, bajo el supuesto de que tanto el nivel de empleo como del producto están determinados por las diferentes opciones que brinda la ecuación de producción, así las cosas, la moneda únicamente puede incidir sobre el nivel de precios. En efecto, los teóricos cuantitativistas(14), consideran que, siendo el volumen total de transacciones igual al producto de la masa de dinero por su velocidad, solamente la cantidad de dinero puede ser motivo de los eventuales desajustes en los precios. Siguiendo la "versión transacciones" de Irving Fisher, tenemos que, para calcular la cantidad real de medios o de dinero que el público desearía tener, es necesario considerar que el total de transacciones (expresado por la cantidad y precio o, TP) puede representarse como la cantidad de medios utilizados para efectuarlas (expresado por la cantidad de dinero por el promedio de veces que se utilizan para realizar las transacciones o, MV), esto es: $TP = MV$. Donde:

T. Representa el volumen físico de transacciones y depende de la capacidad productiva, en el corto plazo puede responder a los movimientos del dinero, pero en el largo plazo se considera independiente. P. Es el nivel de precios y se considera dependiente, a menos que se trate de una economía con fijación de precios. M. Es la masa de medios dinerarios y depende de dos factores según el caso: en una, del respaldo de oro (si se trata de un patrón oro), en el otro caso, la cantidad de medios dependerá de las autoridades monetarias (en el caso de un patrón fiduciario).V. Representa la velocidad de circulación del dinero, y se determina de entre otros factores, por la tasa de interés y por la variación de los precios.

De este círculo cerrado (en el sentido de que, la producción medida en precios es igual a la velocidad de la masa de dinero) lo único que se puede deducir es que a la población, en última instancia, sólo le interesará deshacerse de los saldos monetarios excedentes (exceso de oferta de dinero) provocando el aumento de los precios con su gasto o, reteniendo una cantidad de fiduciario perfectamente definida por ella, lo cual hará bajar los precios, dejando a la oferta monetaria como la variable principal del aumento de la inflación e imposibilitada para crear demanda efectiva, o en la conspicua argumentación de Friedman:

"Se trata, en efecto, de una tautología, comprendida en la famosa ecuación cuantitativa según la cual, todas las variaciones de la renta nominal pueden atribuirse a una u otra variables. La teoría cuantitativa no consiste, sin embargo, en esta tautología. Es más bien la generalización empírica de que las variaciones de los saldos reales deseados se producen de ordinario lenta y gradualmente o son resultado de sucesos puestos en marcha por variaciones anteriores de la oferta (léase gasto del gobierno), mientras que, por el contrario, las variaciones substanciales de la oferta de saldos nominales pueden ocurrir, y de hecho ocurren a menudo, con independencia de cualquier variación de la demanda (o lo que es lo mismo)...las variaciones substanciales de los precios o de la renta nominal son casi siempre resultado de variaciones de la oferta nominal de dinero"(15).

En este sentido, David Hume consideraba que en una economía cerrada, el nivel de precios dependerá de la cantidad de dinero en el mercado. Así, un aumento de la cantidad ofrecida de dinero provocará el alza de precios o inflación, y una disminución de la cantidad del mismo, por debajo del necesario para mover las mercancías, revalorará la moneda. En el caso de una economía con comercio internacional, el ajuste ante eventuales desequilibrios exige cambios en la oferta monetaria del país. Para los casos de déficit se deprecia su valor para incentivar las exportaciones, a la vez que se encarecen las importaciones por el diferencial de valor de la moneda, y a la inversa en los casos de superávit, hasta saldar el desajuste externo. Así las cosas, la política monetaria sólo puede determinar la cantidad de moneda en la economía y mantener una política de ajuste en el mercado externo, según exista déficit o superávit. Lo que Hume olvidó mencionar es que el proceso de ajuste puede exigir la bancarrota de múltiples empresas (16).

D) Teoría del comercio internacional

David Ricardo (economista inglés) fue el teórico que perfeccionó la teoría del comercio internacional, con el apoyo del principio de la ventaja comparativa y trasladando el libre juego de las fuerzas del mercado de una economía cerrada al ámbito externo:

“En el campo del comercio internacional de mercancías, la teoría clásica es la teoría ricardiana de la ventaja comparativa. Ricardo mostró, refutando a Adam Smith, que todos los países podrían beneficiarse del comercio, aun aquéllos que tuvieran una ventaja absoluta en la producción de bienes. En consecuencia, agregaba Ricardo, el máximo de bienestar internacional se alcanza con una política de libre comercio ya que el proteccionismo sólo reduce las ganancias del comercio”(17).

El viejo aforismo ricardiano supone en principio que todos los países que comercian obtienen beneficio en un sistema de libre comercio, ya que el comercio rentable no requiere, como lo afirmaba Adam Smith, que un exportador tenga necesariamente una ventaja absoluta sobre sus competidores extranjeros.

Hasta antes de David Ricardo, imperaba la idea smithiana de que sólo podrían existir ganancias del comercio (y por tanto, el aliciente a comerciar) si a su vez existían ventajas absolutas en la producción local de bienes con respecto a otros países, ya que mientras un país tiene mayores ventajas en la producción de un bien, siempre por definición, resultará más barato a otros países comprarle la producción que fabricarla.

En efecto, suponiendo que el trabajo fuera el único costo de producción y que éste fuera homogéneo en calidad y precio, la diferencia en el uso de factores, así como de la técnica y del avance tecnológico dado, marcarán las diferencias y/o ventajas productivas de cada país.

Lo que no logró explicar Adam Smith fue que, aunque un país posea una ventaja absoluta en la mayoría de los bienes que produce con respecto a otros países, el

aliciente para comerciar sigue en pie o, si nos apegamos estrictamente al principio de la ventaja absoluta, llegaríamos a la conclusión de que el país con ventaja absoluta debería producir todo y los demás países nada. Precisamente de este último punto se encargó Ricardo, al señalar que lo que debe imperar en la interpretación de las ventajas son los términos relativos de costos sobre la producción nacional con referencia a los demás países. Cada país, dijo Ricardo, exportará el bien donde tiene una ventaja comparativa e importará el producto donde su producción presenta una productividad “relativamente” menos eficiente. En cuanto a cómo pueden comerciar países con ventaja absoluta de uno sobre otro, Ricardo señaló que precisamente a partir de los costos relativos de producción de cada bien, es que un país determinará en donde obtiene la maximización de la producción, en consecuencia, ahí deberá especializar la industrialización, en el entendido de que sólo así obtendrá la mejor asignación de recursos y, por tanto, la maximización de beneficios del comercio.

1.2 La Política Económica Neoliberal

En el pasado inciso señalamos con rapidez los principales postulados y/o leyes de la teoría clásica que sustentan la estrategia de política económica que se debe implementar para asegurar el sano desenvolvimiento de la economía. Ahora debemos señalar qué acciones concretas se desprenden y/o se proponen de esta serie de planteamientos, y discutir cuáles serían los efectos inmediatos para la economía.

1.2.1 Libre mercado

Esta política implica la salida del Estado como regulador del mercado, es decir, la renuncia a su participación como benefactor, promotor, planificador, empresario, etc., ya que estas funciones solamente estrechan e inhiben el papel de la iniciativa privada como motor del desarrollo; limitan la capacidad del mercado en sus funciones de asignación óptima de los recursos; sus programas de apoyo productivo más bien generan inflación e impiden la libre determinación de precios reales o de equilibrio. Así las cosas, parece ser que el proceso de liberación económica implica varias acciones desreguladoras, pero vayamos por partes y revisemos dos grandes temas implícitos en la estrategia de libre mercado.

A) Eficiencia y capacidad de la IP

En primer lugar, esta estrategia desreguladora supone que las funciones del Estado como promotor de la economía, debe realizárselas la iniciativa privada (IP), bajo el amparo de un marco de libre competencia. Desafortunadamente, en un país subdesarrollado como el nuestro, no existe una estructura industrial que por sí misma, genere el impulso necesario que requiere la economía para crecer a tasas de 6 u 8%. Sobre este tema el maestro Arturo Ortiz señala que:

“...lo más importante es que en un país como el nuestro, la inversión pública es básica para el crecimiento de la economía y la privada es complementaria. Es decir, se trata de un país altamente dependiente de las inversiones y gastos del gobierno, en especial para atenuar el problema del desempleo, que quiérase o no, el Estado da trabajo a mucha gente en virtud de que el sector privado es insuficiente para ello”(18).

A reserva de verificar esta hipótesis, de momento es importante señalar que sin esa inversión pública nuestro país ha estado en una etapa recesiva desde los gobiernos de Miguel de la Madrid hasta el actual, pues a la fecha, más del 70% de la población se considera que está en condiciones de pobreza y de ésta, cerca del 50% está en la pobreza extrema. Seguramente sin la inversión pública, a la vuelta de este sexenio el 90% de la población estará en la miseria(19):

Para asumir las funciones del estado y dar empleo a la ingente mano de obra desplazada, parece necesario, por un lado, que las empresas privadas tengan la capacidad para absorber eficientemente las actividades productivas de éste y, por otro, que el tamaño o capacidad de las plantas sea suficiente para ofrecer tanto los empleos necesarios como la lucha por el mercado exterior(20).

Estas premisas básicas no parecen cumplirse en la actualidad, porque las empresas mexicanas han mostrado verdadera incapacidad para aumentar las inversiones y, dada la actual apertura comercial, somos testigos de un proceso de desindustrialización peligroso, ya que cada año se incrementa en más del 14% nuestras importaciones(21).

En cuanto a la eficiencia de la iniciativa privada, debemos matizar que la dirección de la empresa motivada por el lucro, no necesariamente conlleva a una generalización del beneficio, pero una generalización del beneficio probablemente si pudiera subsanar la necesidad de lucro individual. Aquí debemos tener cuidado cuando se habla indistintamente de actividades productivas, sobre todo de aquellas que impactan directamente sobre la población o de aquellas empresas que influyen determinantemente sobre los precios de las demás mercancías, pues si bien es cierto que una empresa puede ser muy rentable en manos de la IP, digamos por ejemplo, el petróleo, no deja de ser menos cierto que, a precios de monopolio, este insumo pudiera causar un proceso inflacionario enorme, más aún, cabría preguntarse si la eliminación de subsidios e inversiones que supone su desincorporación del Estado, podrían ser subsanados vía impuestos. Probablemente habrá quien piense que sí, pero las privatizaciones que conocemos no solamente nos han dejado un mal sabor de boca, sino que han costado varios millones de pesos a la sociedad y no se ve para cuando la IP podrá sacar esos maravillosos impulsos dinamizadores que dicen que posee, y que se traduzcan en beneficios colectivos, pero para muestra unos botones:

1) La banca, que fue el instrumento preferido por la IP para financiar a los poderosos grupos industriales tanto nacionales como extranjeros, y que en 1982 se había convertido en la principal fuente de dolarización de la economía y fuga de capitales, fue nacionalizada por López Portillo al finalizar su mandato. Para 1990, a juicio de Carlos Salinas, "los bancos dejaron de ser prioritarios y estratégicos", por lo tanto, pasarían a ser propiedad de particulares. El secretario de hacienda de aquel entonces (Pedro Aspe) señalaba en la VI Reunión Nacional de la Banca, los "principios" fundamentales que necesariamente regirían la privatización bancaria. A seis años del proceso, veamos que sucedió con algunos de estos principios:

Hacer un sistema financiero más eficiente. Hasta abril de 1996, el informe de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) señalaba que la captación bancaria cayó 13.4%; la rentabilidad de los bancos registró una caída de 22.2%; y el margen financiero del sistema se redujo en casi 40%; a esto debemos agregar una cartera vencida de cerca de 150.000 millones de pesos, que equivale al 6.6% del PIB, y que no van a pagar los bancos sino todos los mexicanos, y según la propia CNBV, seis instituciones privatizadas han sido intervenidas o han recibido "apoyo especial" del FOBAPROA.

Asumir una actitud y calidad financiera. Hasta hoy, se busca judicialmente por fraude a tres banqueros: Carlos Cabal Peniche de los bancos Unión y Cremi; Angel I. Rodríguez Sáenz del banco Banpaís y Lanquenau Rocha de Banca Confía está en la cárcel.

Control de la banca por mexicanos. Al respecto, el banco Bilbao Vizcaya es dueño del 70% de las acciones de Probusa; el Bank of Montreal es poseedor del 16% del capital de Bancomer; el National Scotia Bank del 50% del banco Inverlat; Midland Bank junto con G.E. Capital, negocian el 30% del capital de Serfin; el banco Bilbao Vizcaya compró los bancos Cremi y de Oriente, etc(22).

2) En el renglón de comunicaciones, la pasada administración cedió a la IP las concesiones de construcción de carreteras; en el caso de la "Autopista del Sol" (tramo carretero que va de la Ciudad de México a Acapulco), se invirtieron varios cientos de millones de dólares, se ampliaron los carriles, se atravesaron los cerros, se redujeron los tiempos de traslado, etc., sólo falta una cosa: tráfico, ya que en la actualidad el peaje se cobra en más de veintitrés salarios mínimos y, a decir de los analistas, los inversionistas esperan con ansia la participación del Estado en las acciones de la autopista o una quita a las cargas fiscales para mejorar el margen financiero de la "eficiente" empresa privada. En el caso concreto de ICA (Ingenieros Civiles Asociados), cuenta con el 31% de las acciones de dicha autopista y actualmente negocia con varios gobiernos estatales la venta de dichas acciones para recuperar los más de 8,700 millones de pesos que han invertido y que representan el 50% de los activos de la empresa (ver Jornada 29 -VIII - 96).

3) Pero sería absurdo pensar que sólo en nuestro país existe ineficiencia. El periodista e investigador belga Gerard de Seylis señalaba para el caso de Europa:

"...la eficacia del sector privado es un mito. Durante mucho tiempo los industriales citaron como ejemplo de "eficiencia" el proyecto del Eurotúnel...que fue exclusivamente financiado por el sector privado. Hoy ya se muestran más discretos al respecto, ya que el Eurotúnel fue un fracaso espectacular. En 1987, cuando empezaron a vender las primeras acciones, los promotores del Eurotúnel hablaban de un costo de 294,000 millones de francos belgas. Se calculaba que el Eurotúnel empezaría a funcionar en mayo de 1993 y se prometió a los accionistas que iban a cobrar sus primeros dividendos en 1995. En octubre de 1989 se anunció que el costo iba a ser de 420,000 millones de francos belgas...En octubre de 1991 se estableció el costo "definitivo" de la obra: 483,000 millones de francos belgas y se habló de dividendos para el año 2,000...dos años más tarde: nuevo costo definitivo: 600,000 millones. El 14 de septiembre de 1995, Eurotúnel decidió no pagar a los bancos que ya habían cobrado 138,000 millones de francos belgas de intereses. Los pequeños accionistas perdieron 84 de los 138,000 millones de francos que invirtieron en esa siniestra aventura, presentada en su inicio como el arquetipo de la eficacia del sector privado ante el arcaísmo burocrático de las empresas nacionales"(23).

Retomando la discusión, tampoco parece claro cómo las industrias nacionales pudieran hacerle frente a la necesidad de empleo del país, más bien, el proceso de apertura y desregulación económica que actualmente vivimos ha generado una mayor concentración de capital por parte de las grandes empresas y una pulverización del empleo reflejado en una débil y numerosa pequeña empresa.

Lo anterior se verifica con un vistazo a las últimas cifras oficiales sobre los eventos censales de la actividad económica para las décadas de los 80 y 90, ahí se puede comprobar que:

Una estructura económica heterogénea, donde más del 99% de las empresas mexicanas son pequeñas (empresas que agrupan de 0 a 50 personas ocupadas) 0.9% son medianas (de 51 a 250 personas) y sólo el 0.1% son empresas grandes (de 251 y más personas ocupadas).

Si observamos la composición de las empresas por sector, observamos que las pequeñas empresas de servicios son talleres, misceláneas, escuelas, etc. establecimientos que agrupan al 86.6% del total de las empresas mexicanas y dan el 47.4% del empleo registrado en 1993. Este comentario es importante porque sabemos que las actividades que se dedican a la compra - venta de mercancías y a la prestación de servicios personales, muy poco o casi nada incorporan valor a la producción. En el caso de la industria mayor, por el contrario, con el 0.2% de empresas, se otorga más del 14.4% de la ocupación (1,417,555 plazas).

Si arrastramos el análisis por tipo de actividad específica, el panorama cambia radicalmente, ya que en 1985 existían 1,063 empresas vinculadas a la industria metálica, para 1988 no solamente no creció este número sino que se cayó en 18.1%, al registrarse sólo 871 empresas y para 1993, sólo quedaban 321 empresas (una disminución del 63%); sin embargo, los efectos de la crisis de 1988 no afectan por igual a las empresas, así, mientras la pequeña empresa

pierde 5,255 empleos en 484 pequeños negocios, 15 firmas grandes desaparecen de la competencia, pero se llevan junto con la quiebra a 32,455 trabajadores(24).

B) El Estado deficitario vs. el Estado liberal

Los teóricos del neoliberalismo comentan a menudo que el mantenimiento de un aparato estatal, suele ser demasiado costoso para la sociedad, que cada vez tiene que ser castigada con más impuestos para mantener en pie una estructura burocrática excesiva, además, las actividades que desempeña el gobierno son, en estricto sentido, propias de los particulares y las empresas estatales no sólo afectan la distribución de los factores productivos, sino que además provocan inflación.

Del argumento anterior surge la necesidad de saber con precisión qué es lo propio del Estado y qué no lo es, para entender cuáles serían las actividades específicas de la sociedad en conjunto. Milton Friedman dice que el aparato burocrático únicamente debe conformarse para: ver directamente por el resguardo de la ley, crear leyes, defender la propiedad y mantener la estructura monetaria(25).

Además de estas actividades propias del Estado, los neoliberales tienen serias dudas con respecto a los beneficios que se reciben de los monopolios productivos del gobierno, se dice por ejemplo, que un monopolio puede ser necesario, hasta que el desarrollo de lo que Marx llamaba “fuerzas productivas” permitan a la IP ofertar los bienes y servicios estatales con menor costo. Se dice que, dada una cantidad de factores, las operaciones que realizan las empresas públicas, minimizan las posibilidades o las opciones de uso de esos factores, afectando con ello su distribución sin generar mayor bienestar en la oferta, pero sí un mayor nivel de precios.

A nuestro entender, las dimensiones del aparato burocrático también tienen que ver con diferentes elementos políticos y sociales condicionados por el devenir histórico de los pueblos. Sin embargo, vayamos otra vez por partes y discutamos en cuatro incisos los argumentos neoliberales, posteriormente, enriqueceremos el análisis con otros temas del ámbito político estatal.

El Estado policía

Frecuentemente los neoliberalistas olvidan que el Estado es un producto social que nace de las contradicciones de las clases sociales y que su accionar tiene que ver directamente con esos intereses de clase, en palabras de Giovanni Arrighi:

“...si la causa de la crisis es el carácter contradictorio fundamental de la acumulación de capital (apropiación privada contra producción social) ...La intervención del Estado no puede eliminar la tendencia de la crisis, a menos que se piense que el Estado burgués pueda plantearse como objetivo la eliminación de la burguesía...Si la tendencia a la crisis nace de una tasa de explotación tan elevada que no permita la realización de plusvalía, el Estado tenderá con su intervención a incrementar las capacidades de consumo de la sociedad”(26).

También debemos considerar que, si bien es cierto que el Estado existe como ente político y jurídico de la clase burguesa y como tal se debe a sus intereses, también es cierto que existe con la función de preservar el status quo y en este terreno, necesariamente debe alcanzar consensos básicos que le permitan la representatividad social para preservar dicho status o, como lo ha expresado el maestro Valenzuela Feijóo:

“El Estado, ciertamente, no funciona en términos neutrales o equidistantes de los intereses sociales, pero en tanto busque preservar la legitimidad del sistema se afana por encontrar acuerdos o consensos políticos. Es decir, el Estado toma en cuenta los intereses ajenos a su base de sustentación clasista más inmediata y no se reduce a la pura utilización de las bayonetas. Además, está en la naturaleza misma de la institución estatal el que deba operar con una visión totalizante o de conjunto”(27).

Si eso acusa el plano teórico, la experiencia concreta ofrece casuísticas más interesantes, ver por ejemplo en nuestro país, donde los grupos dominantes que se encuentran agrupados en el partido oficial (Partido Revolucionario Institucional), conviven en una lucha encarnizada por el poder, y si bien están convencidos de que el neoliberalismo es la opción para mantenerse como clase política hegemónica, también existen diferentes posiciones respecto a la estrategia global del mismo, todo depende de cómo se vean afectadas sus cuotas de poder con las transformaciones. Así, los grupos políticos caciquiles que obtienen su ingreso y su poder a partir de liderazgos sindicales o gremiales, no se muestran convencidos con la desaparición y/o privatización de empresas estatales. Por ello, la privatización del gobierno debe librar una batalla no sólo con las ingentes masas de obreros, campesinos y sociedad organizada, sino además, contra su propia clase política.

Por lo demás, existen sobradas razones para que el Estado participe y subsane los defectos de una economía subdesarrollada como la nuestra, defectos que atentan seriamente contra el orden legal y la paz social burguesa(28).

No parece por lo demás, que solamente en las economías tercermundistas la participación del Estado sea imprescindible; sabemos que en Gran Bretaña el gobierno se ve obligado a financiar una costosa estructura de servicios de salud; que en Estados Unidos, el gobierno se obliga a subsidiar su gigantesco e ineficiente aparato financiero; que en Suecia darán marcha atrás a la privatización de servicios de salud; y que en España, los obreros han mostrado rechazo a la desregulación propuesta por el nuevo gobierno conservador(29). ¿De verdad el mundo está preparado para vivir la política de libre cambio?

La obstinada argumentación en favor de la eliminación del Estado no es nueva, desde Adam Smith hasta la fecha, los teóricos del liberalismo han insistido en las grandiosas bondades del mercado, aún a costa de la realidad concreta. Pero

dejemos a un lado los juicios y revisemos la historia de una gran nación oriental para ver cuál ha sido la participación de su aparato burocrático en la conformación de su poder económico(30).

Hoy en día, a nadie le parece extraña la virtual fuerza económica del Japón, sus grandes bancos y la enorme industria nacional privada que posee, no sólo le permite obtener un producto nacional muy superior al de varias naciones subdesarrolladas, sino que también le permite penetrar con relativa facilidad en prácticamente todos los mercados. Pero esa fortaleza industrial y financiera no sería posible si no hubiera contado con una amplia participación del Estado.

El desarrollo del capitalismo japonés se vigoriza con la participación del aparato burocrático absolutista que nace a raíz del movimiento revolucionario llamado "Proceso de Innovación de Meiji".

Hasta 1860, Japón no era más que un país asiático atrasado con una organización puramente feudal, pero con la ventaja de ser la única región que escapó al peligro de la colonización occidental. La base de sustentación de la estructura feudal estaba asegurada por la posesión de la tierra en manos de los generales gobernantes (Shogun) y los generales vasallos (Daimyo), que usufructuaban con el tributo de campesinos (Hyakusho) y de arrendatarios sin tierra, llamados "inquilinos", el tributo se convertía en dinero con la intermediación de comerciantes. De este ingreso también se alimentaba a la clase de los guerreros pobres (Samurai).

La economía mercantil iba asumiendo mayor importancia y traspasando los límites impuestos por el régimen feudal, empero, este desarrollo y permanente dominio de la industria artesanal sobre la agricultura, no motivó el antagonismo de los comerciantes contra el régimen, ya que de éste lograban obtener la protección arancelaria contra el exterior y otros privilegios. Como se ve, en este sistema era imposible encontrar una fuerza capaz de destruir el feudalismo.

Parece evidente que dos hechos concretos aceleraron la transformación del feudalismo japonés: la apertura del país al extranjero con una fuerte demanda por la seda, que exigió el crecimiento de la producción y la instalación de industrias domiciliarias, y por otra parte, la devaluación de la moneda provocada por el gobierno feudal (para estorbar la efusión cuantiosa de oro) suscitó el empobrecimiento de los campesinos y de los guerreros de estamentos inferiores.

Estos guerreros aprovecharon la coyuntura nacional de rechazo a la política gubernamental y arriaron las banderas de "derrotar al gobierno militar" (to - baku) y fueron ganando adeptos, tanto de las masas populares como de terratenientes y comerciantes relativamente ricos. Sin embargo, el asalto al poder no eliminó la vieja estructura feudal, antes bien la reforzó, con el establecimiento constitucional de títulos de nobleza, pero las cosas ya no serían iguales, pues el nuevo gobierno luchó en la construcción de un poderoso sistema político centralizado.

A diferencia de los países europeos, en Japón la acumulación de capital no comenzó con la expropiación de la tierra, sino con la explotación irracional y directa del campesino.

En 1873, el Estado promulgó la reforma a los impuestos territoriales, que a la postre se convertiría en la principal palanca de la acumulación. Ahora por ley el terrateniente obtenía de 30 ó 40% del producto de la tierra, el Estado del 40 al 50% y el campesino podía obtener de 20% hasta 30% del producto agrícola. Esta reforma provocó la ruina de pequeños propietarios y su posterior transformación en "inquilinos", mientras que los grandes terratenientes acumulaban inmensas extensiones de tierra(31):

En cuanto al desarrollo industrial, el Estado facilitaba por decreto no sólo el abastecimiento de mano de obra barata sino que fabricaba de manera por demás burda a los capitalistas, cambiando bonos públicos a los exguerreros por los privilegios de que habían sido despojados. En otras ocasiones, el gobierno establecía numerosas fábricas modernas e infraestructura (inicialmente con fines bélicos), lo que habría de fomentar la industrialización en general. En los casos más graves, el gobierno otorgaba cuantiosos subsidios a la industria privada, cuando no, se practicaba el más descarado obsequio de empresas(32).

Con todo, el Estado no se limitó a convertir en capitalistas a los señores feudales, dado su deprimido mercado interno, éste se lanzó a la aventura de la guerra para abrirle mercado a su industria y para obtener jugosos botines, según H. Okabe, el gobierno japonés recibió una compensación por parte de China de 345 millones de yens, también recibió la concesión de Taiwan y de las islas de Péng - hu, la apertura de cuatro puertos chinos, etc (33).

Como se ve, resulta por demás contradictorio que las grandes potencias de hoy pregonan a los cuatro vientos la salida del Estado de los asuntos económicos, pues no solamente a éste le deben su poderosa hegemonía, sino su existencia misma. En el fondo, esta contradicción solamente existe en la superficie, ya que aún en las peores crisis políticas, el Estado siempre ha apoyado la valorización del capital, independientemente de que su accionar disponga de beneficios sociales.

Lo que sí debemos aclarar es que tanto la intervención del Estado como su eventual exclusión, son dos esquemas diferentes que persiguen el mismo objetivo: el aumento de la masa de ganancia. Aquí conviene recordar que el mismo Keynes aceptaba que la intervención estatal no puede corregir los desequilibrios inherentes a la práctica del mercado libre, es decir, la caída de la tasa de ganancia, aunque sí puede atenuarlos con una inversión pública que inhiba la caída de la Eficiencia Marginal del Capital. En palabras de G. Arrighi:

"...el Estado no puede eliminar la tendencia a la crisis...El Estado burgués sólo puede dirigir el proceso de acumulación, regulando el desarrollo de sus contradicciones de manera que medie entre los diversos intereses presentes en el seno de la burguesía y sobre todo de manera que custodie los intereses globales"(34).

Tan exitosa fue esta alternativa de respiro al capital, que fue implantada por más de dos décadas desde la 2ª Guerra Mundial, eliminando parcialmente el “poderoso” mecanismo de ajuste del mercado, según el comentario del maestro Valenzuela Feijóo:

“Hasta los años treinta - cuarenta, el mecanismo tradicional utilizado (para mantener la tasa de ganancia) fue la dilación del ejército de reserva industrial. Por esta vía se reducían los salarios reales, aumentaba la tasa de plusvalía y se reconstituía la tasa de ganancia. (Después de la 2ª Guerra Mundial) Diversos factores, económicos y políticos, llevaron a impulsar otro método conceptualizado por Keynes. En éste, se utiliza la inflación para reducir los salarios reales y, por la vía del gasto público, se suaviza el ciclo” (35).

Después de la década de los 60, las limitaciones de la política económica keynesiana adquieren mayor presencia y, a decir de los expertos, independientemente de la amplitud de la crisis, en esta etapa se hace más que evidente el peligro que corre el sistema capitalista por la intervención del Estado, este peligro esencialmente se expresa en dos factores: uno de corte político-económico y otro que nulifica el efecto inflacionario sobre los salarios.

Al primero de dichos factores Kalecki le llamó “ciclo político”, compuesto por efectos derivados de las políticas de pleno empleo, que minan las relaciones de poder que se establecen entre el Estado y la clase burguesa y, entre los obreros y la clase burguesa, pues según Kalecki:

“Bajo un sistema de Laissez-faire el nivel de desempleo depende, en gran medida, del así denominado estado de confianza. Si éste se deteriora, la inversión baja, lo que da como resultado una caída de la producción...ello otorga a los capitalistas un poderoso control indirecto sobre la política gubernamental: todo lo que puede conmover dicho estado de confianza debe ser evitado cuidadosamente porque podría provocar una crisis económica. Pero una vez que el gobierno aprende el truco de aumentar el empleo con sus gastos, este poderoso dispositivo de control pierde su efectividad” (36).

Así, cuando el Estado logra minar el poder político burgués mediante el gasto, al mismo tiempo aumenta el poder de negociación de los obreros respecto de los capitalistas, ya que:

“...bajo un régimen de pleno empleo permanente, el despido dejaría de jugar su papel como medida disciplinaria. La posición social del empresario se vería paulatinamente socavada y la clase trabajadora tendría mayor confianza en sí misma y una mayor conciencia de clase. Las utilidades podrían aumentar, pero la disciplina en las fábricas y la estabilidad política son más apreciadas por los dirigentes que las ganancias” (37).

Con lo anterior, es claro que el Estado tiene limitaciones fundamentales, y una de ellas es que no puede empeorar las condiciones de reproducción, por ello es que su gasto de ninguna manera puede modificar el status quo; es decir, no puede beneficiar al 100% a la clase obrera, de paso, he aquí una explicación sobre la importancia de la burocracia en la reproducción del capitalismo:

“...si la intervención del Estado hubiera tratado de contrastar la fuerte tendencia a la sobreproducción en la crisis de los años 30, con una fuerte redistribución similar del producto social a favor de la clase obrera...eso habría atenuado el estímulo representado por la necesidad que obliga a la clase obrera tanto a la venta de la fuerza de trabajo como a la subordinación a la fábrica. De este modo, a las dificultades de producir plusvalía se habrían añadido dificultades en la explotación del trabajo...Fue principalmente por esta razón por lo que el Estado amplió la base de consumo de la sociedad, sobre todo a través de la expansión del consumo

improductivo, una redistribución de plusvalía que permita su realización sin empeorar las condiciones de su reproducción”(38).

En cuanto al efecto de la inflación sobre los salarios, Keynes acertadamente afirmaba que la experiencia concreta mostraba unos salarios monetarios inflexibles a la baja. si a ello le sumamos la situación de pleno empleo, entonces la escalada de salarios da como resultado una disminución de la tasa de ganancia(39). En efecto, el maestro Valenzuela F., señala que el movimiento de los salarios reales tiende a independizarse de los vaivenes del proceso capitalista (crisis - auge) y en la fase descendente del ciclo, el poder de regateo de los obreros impide su desvalorización a costa de una disminución de las utilidades, haciendo imperfecto o simplemente ineficiente el mecanismo inflacionario keynesiano.

El Estado monopolístico

Por lo que respecta al argumento de que sólo es posible el monopolio del Estado bajo ciertas condiciones, se dice que solamente es válido cuando por medio del mercado, es imposible la realización libre de las transacciones, es decir, con el monopolio se distorsionan tanto los ingresos de las familias como los costos de los productores vinculados con los bienes que produce el monopolio. Sin embargo, aún con las desventajas que supone el monopolio privado, el propio Friedman considera que éste es preferible frente al monopolio del Estado porque:

“Si la sociedad fuera estática, de tal forma que las condiciones que dan origen al monopolio técnico continuaran existiendo con toda seguridad, entonces tendría poca confianza (en preferir el monopolio privado)... Sin embargo, en una sociedad que cambie rápidamente, muchas veces cambian también las condiciones que originan el monopolio técnico, y me imagino que tanto la regulación pública como el monopolio público reaccionan mucho menos ante esos cambios de situación ...(es decir)...no se les podrá eliminar tan fácilmente como al monopolio privado”(40).

Según Friedman, si debemos creer en el monopolio privado es porque las fuerzas productivas permanentemente cambian y pueden hacer obsoleta la fuerza del monopolio técnico. En efecto, Friedman dice que en los Estados Unidos, a principios del presente siglo, ya existía un monopolio sobre los ferrocarriles, éstos se enfrentaban a la sociedad con los precios, lo cual provocó el nacimiento de la regulación estatal ferroviaria. Sin embargo, con el advenimiento de empresas de autobuses, líneas marítimas y aéreas, a la vuelta de los años el poder del monopolio desapareció por completo, en tanto que la regulación estatal, que al principio protegía al público, no solamente no dejó de existir, sino que ahora, curiosamente defiende a este sector de la competencia de otros medios de comunicación(41).

Nosotros creemos que a este análisis le falta ponderar otros elementos, por ejemplo, el carácter social. Si bien es cierto que se debe dar marcha atrás al monopolio estatal donde ya no hace falta, también es cierto que se debe mantener cuando la eficiencia de la nueva tecnología se cobra por encima del

bienestar social que conlleva su instalación. Ver por ejemplo en la ciudad de México, donde el transporte público terrestre (eléctrico) cobra sólo 1.50 pesos el destino a los diferentes puntos estratégicos de la ciudad y sólo representa el 3.5% del salario mínimo, sin embargo, existen otras alternativas privadas de transporte cuyos precios fluctúan hasta 8 pesos el viaje, y en este caso, el costo está en función de las distancias del destino del usuario, así el salario se ve afectado hasta en 13.3%, por supuesto que aquí no vale la pena eliminar la participación del "ineficiente" monopolio estatal. Pero siguiendo a Friedman, también la industria petroquímica debería ser vendida a las empresas privadas. No cabe duda de que en este sector las técnicas de producción se han modernizado de manera relevante y seguramente la implantación de estas técnicas mejoraría la explotación y comercialización del hidrocarburo, solamente que existe un inconveniente: de esta actividad productiva el Estado obtiene ingresos para planes y programas de asistencia social, funciona como aval del enorme empréstito cedido a nuestro país por los Estados Unidos en el primer semestre de 1995 (calculado en 50,000 M.D.) y representa un tercio de las divisas que ingresan a nuestro país para financiar los programas de salud, educación, etc. Tampoco creemos que en este caso se debe ver la eficiencia como criterio de eliminación de la participación estatal.

Otro de los elementos que debemos observar en la argumentación monetarista son los costos involucrados con el monopolio público. En los actuales tiempos de liberación económica parece absurdo que el Estado tenga injerencia sobre la producción cultural del país (tanto en las artes mayores, como en el cine, la literatura, la radio, etc.) aunque las necesidades de reivindicar e impulsar las expresiones artísticas tradicionales y universales sean sentidas. Lo propio sería, sin embargo, que la sociedad misma se encargara de realizar tan loables objetivos, no sólo porque de esta forma dicha actividad privada pudiera subsanar de manera más eficiente una demanda cultural dada, sino que además se eliminaría la visión y el dominio ideológico estatal sobre "lo que es y lo que debe ser" la expresión artística y cultural de un pueblo.

Por otra parte, nosotros consideramos que si tenemos una estructura económica heterogénea(42), con miles de pequeños negocios y sólo un puñado de grandes empresas, y donde además, el grado de integración productiva entre ambos tipos de empresas es mínimo, entonces no existen mecanismos compensatorios del mercado que aseguren un permanente incremento del empleo con equilibrio macroeconómico y mucho menos, que esta estructura pueda desplazar al Estado de su papel económico, si a esta situación le agregamos la existencia de una lucha por el mercado nacional por la apertura comercial, no existe la más remota esperanza de que las empresas pequeñas puedan competir eficientemente contra la empresa transnacional. Así las cosas ¿Qué caso tiene que nos oferte la IP nacional o extranjera, bienes y servicios de calidad y buen precio, si no tenemos ingreso? o ¿Para qué nos sirve tener superávit o cuentas alegres en el balance público si no existe bienestar social?

Como lo hemos visto, la política neoliberal no sólo es errónea en tanto que el libre mercado no asegura ni la eficiencia ni la generación de beneficios por parte de la IP, además es una política adversa a los intereses nacionales, ya que actualmente se prefiere pagar una deuda externa gigantesca con los programas de ajuste del Fondo Monetario Internacional (FMI) a atender las necesidades sociales prioritarias(43).

Otra consideración que debemos tener en cuenta es que el gasto del gobierno emana básicamente del conjunto de la sociedad, por los impuestos y el pago por los bienes y servicios que oferta el Estado. Así, un aumento de los precios por los servicios del Estado, debería estar repartido equitativamente entre toda la población, según la carga tributaria al ingreso, si por el contrario, el Estado decide absorber el incremento de los costos, la situación no cambia, ya que todos financiamos el gasto; no obstante, cuando hablamos del lucro privado, las empresas simplemente transfieren el aumento de los costos sobre los precios, de tal forma que se evite sacrificar las utilidades. En efecto, con un mercado oligopólico, las empresas pueden compensar la caída de su tasa de ganancia aumentando los precios, controlando la producción y la oferta del mercado(44). Como se ve, con la salida del Estado, los consumidores son los que cargan con el peso de la modernización técnica monopólica.

El Estado inflacionario

En cuanto al tópico de los procesos inflacionarios asociados con la participación del Estado, conviene señalar que el argumento que hace responsable al Estado de los movimientos de los precios, es que la economía de equilibrio es el resultado de la libre acción de la oferta y la demanda, que permiten al mercado ser el mecanismo de ajuste ante los eventuales desequilibrios del sistema. Por ello, toda acción del Estado, tergiversa dicho funcionamiento "natural" y provoca únicamente una reasignación de recursos y la presión sobre el sistema de precios, o dicho en otros términos:

Con un nivel dado de producto e inversión privada, las compras gubernamentales tenderán a modificar los precios y los salarios, pero en un segundo momento, el gasto del Estado también provocará un aumento de las tasas de interés. Como reacción a menores recursos, los capitalistas demandarán mayores cantidades de dinero para inversión (como resultado natural del creciente aliciente de enajenar la producción y la obtención de plusvalía) sin embargo, la inversión privada habrá disminuido en la misma proporción que aumentó el gasto gubernamental; esto es, solamente asistimos a una reasignación de factores con un nivel más elevado de precios y sin cambio en el nivel de producto.

En efecto, por el lado de los recursos financieros, la política monetaria provocará un aumento de precios sin modificar el nivel del producto final, ya que la expansión fiduciaria bajará momentáneamente las tasas de interés y aumentará la

demanda de créditos, pero sólo hasta agotar el mercado de factores, es decir, hasta el límite donde los salarios comiencen a crecer y junto con ellos los precios de todas las demás mercancías, hasta compensar la oferta monetaria real, de modo que se tiene el mismo nivel de producto, de empleo, de tasas de interés, etc., pero con precios mayores.

Desafortunadamente el argumento precedente olvida que el equilibrio natural del mercado ni es eficiente, ni automáticamente reinstaura el equilibrio. El mismo Keynes demostró que las reacciones de la demanda por un numerario mayor no necesariamente conllevan hacia una disminución de la tasa de interés, si por ejemplo, la gente prefiere mantener una cantidad dada de efectivo u otros activos ante una tasa de interés tan baja (trampa de liquidez); y en el mercado de bienes tampoco existe la relación directa entre inversión y ahorro, sino que la primera depende de la EMK y ésta de las expectativas de riesgo en el mundo de los negocios, pues según James Tobin(45):

"En las sociedades modernas de capitalismo industrial, los precios y los salarios responden con lentitud a los excedentes de oferta o demanda, y en forma especialmente lenta al exceso de oferta. Durante un corto plazo, las altas y bajas de la demanda que se registran en la producción, están lejos de ser absorbidas en los precios. .Aun cuando los salarios monetarios y los precios fueran los causantes de los excesos de demanda u oferta en el mercado, su flexibilidad no estabilizaría necesariamente las economías monetarias sujetas a choques de demanda o de oferta..."(46)

Estas imperfecciones del mercado fueron lo que llevó a Keynes a afirmar que el Estado debería participar activamente para eliminar las distorsiones de la EMK, ya por medio del gasto o por la vía fiduciaria.

El único argumento convincente de los monetaristas, es aquél que señala que en determinadas condiciones productivas, al gasto del Estado corresponde un incremento de precios. En efecto, con una economía de pleno empleo, todo aumento de dinero implicará una variación automática de los costos. En condiciones normales, sin embargo, el gasto público afecta la producción, el empleo, las ganancias y los precios, ya que:

"Debemos considerar en primer lugar el efecto de los cambios en la cantidad de dinero sobre la magnitud de la demanda efectiva, y el crecimiento de ésta irá, en términos generales, a aumentar la cantidad de ocupación y a elevar el nivel de precios"(47).

Lo anterior no solamente implica que el Estado debe actuar como ente económico para menguar las situaciones de crisis, sino que, además, los efectos de la política monetaria (y fiscal) sobre el nivel de producto y el empleo, virtualmente echan por tierra la hipótesis neoliberal de que existe una dicotomía entre la economía "real" y la "nominal".

La Apertura comercial

Antes de terminar este apartado, es necesario señalar algunas consecuencias de la especialización derivada de la argumentación de David Ricardo sobre el comercio internacional.

Invariablemente Ricardo suponía que en términos del bienestar, la apertura al comercio internacional permitía la especialización y ésta aseguraba tanto la mejor asignación de recursos, como el máximo de productividad. Sin embargo, debemos puntualizar que el éxito de la especialización y del libre comercio, no asegura el bienestar de todas las naciones.

En efecto, la argumentación de David Ricardo formaba parte del discurso propagandístico de los industriales ingleses del siglo XVIII que, una vez conquistado por entero el mercado interno, luchaban contra el proteccionismo al comercio exterior, pues requerían de la exportación para no interrumpir su proceso de acumulación de capital; pero hay más, si bien la batalla del libre comercio no asegura la maximización del bienestar para todos los países, ésta sí puede asegurar la dependencia de países subdesarrollados, ya que por un lado se tiene un puñado de naciones productoras de bienes de capital y con una estructura monopólica, y por otro lado, se tiene una vasta gama de países primario-exportadores que no sólo dependen de dichos bienes de capital sino que, además, sus exportaciones concurren en un mercado altamente competitivo, lo cual disminuye sus precios o términos de intercambio con respecto a las naciones del primer mundo. Además, los beneficios de la especialización dejan mucho que desear, en tanto que la historia diaria enseña que lejos de disminuir los precios de los bienes de capital exportados por países industrializados, constantemente aumentan en desmedro de los bienes exportados por los países subdesarrollados, y aquí hay que señalar que la continua disparidad de productividades e ingresos que se observan en las relaciones comerciales de países desarrollados y subdesarrollados, adquieren en nuestra ciencia económica múltiples explicaciones.

Una de ellas sostiene que si los precios de las materias primas varían normalmente hacia abajo, ello es resultado del poco contenido de valor agregado que poseen y a la enorme oferta que de estos productos concurren en el mercado.

Otra explicación manifiesta que las disparidades de productividad e ingreso son resultado del proceso de acumulación de capital a escala mundial, según el cual, para evitar la caída de la tasa de ganancia, los capitalistas de países desarrollados, permanentemente transfieren miles de capitales hacia países subdesarrollados, para que al combinarse con una fuerza de trabajo de menor costo se alcancen beneficios más elevados que en sus áreas de origen, y esto permite la producción de bienes salarios o de materias primas a un costo económico más barato(48).

No obstante lo anterior, ya desde el siglo pasado, Marx y Engels habían descubierto la burda estrategia imperialista inglesa del librecombio, como lo muestra la siguiente anécdota de Engels que nos permitimos reproducir por su frescura y actualidad:

"Hace aproximadamente quince años viajé...con un inteligente hombre de negocios...que se interesaba especialmente por el hierro ..(y).. sacó a relucir los archiconocidos tópicos librecombiistas: ¿no era inconcebible -me dijo- que gente de negocios tan expertas como los norteamericanos pagaran un tributo a los dueños de sus altos hornos y a sus industriales, cuando por el mismo precio podrían recibir de Inglaterra los mismos artículos u otros mejores?...Pues bien -intervine yo-. Si Estados Unidos ha de convertirse en un país industrial...sólo tiene ante si dos caminos: o librar, en régimen de libre cambio, digamos durante cincuenta años, una lucha de competencia extraordinariamente costosa contra la industria inglesa, que le lleva cien años de delantera, o, recurriendo a los aranceles protectores, eliminar la competencia de los ingleses por espacio, supongamos, de veinticinco años, con la casi absoluta certeza de que, al cabo de ese tiempo, la industria norteamericana conquistará un puesto en el mercado mundial abierto. ¿Cuál de estos caminos es el más corto y el más barato?...El librecombiista escocés me escuchó sin replicar ni una palabra"(49).

1.3 El modelo salinista

En los apartados anteriores señalamos y discutimos de manera general, los principales tópicos relacionados con el modelo neoliberal de política económica. Ahora debemos comentar -aún a vuelo de pájaro- cuál fue la visión y el diagnóstico del presidente Carlos Salinas sobre la economía mexicana por dos razones: para verificar qué tanto se aleja o se acerca su estrategia de desarrollo con el modelo neoliberal y cuáles estrategias se plantearon en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) para alcanzar las metas de bienestar social y económico de la nación.

El PND se compone de tres propuestas generales, a éstas se les llamó Acuerdos, y por la naturaleza de nuestra investigación, sólo nos ocuparemos del que nos corresponde, a saber: Acuerdo Nacional para la Recuperación Económica con Estabilidad de Precios (ANREEP).

Durante la presentación del Plan, así como en la exposición de motivos del ANPREEP, se insiste constantemente en una necesidad prioritaria y fundamental: el cambio. Salinas estaba convencido de que la sociedad, la economía y la forma de hacer política requerían de un cambio permanente. Como secretario de Programación y Presupuesto del gobierno delamadridista, Salinas había conocido de cerca la gran depresión a que fue sometida la economía nacional, para paliar la crisis de la deuda de 1982, y sabía que el enorme retroceso del Estado como motor dinámico de la producción ya no tenía regreso, en adelante, se priorizaría el equilibrio macroeconómico, así las cosas, la principal carta política de Salinas era manifestar esa sed de cambio en las relaciones del Estado con la sociedad y de ésta con respecto al mundo(50).

Para lograr ese gran cambio y el crecimiento económico equitativo, Salinas creía que era indispensable alcanzar tres metas: estabilización de la economía, disponibilidad de recursos y modernización de la economía.

A) Estabilización de la economía

La estabilización de la economía se planteaba a la luz de los trágicos acontecimientos de 1987, con la caída de la bolsa de valores y la resultante inflación galopante que amenazó con transformarse en hiperinflación, lo cual obligó al gobierno a instrumentar un plan de choque (llamado Pacto de Solidaridad Económica) para controlar el aumento de los precios.

En efecto, Salinas entendía que sin una estabilidad macroeconómica, todos los esfuerzos productivos fracasarían, ya que con un escenario de inflación, los capitalistas estarían más empeñados por mantener el valor de sus activos que en invertir; además, los salarios se verían rebasados por los precios internos y la constante lucha por reivindicar las conquistas salariales frente al incremento de precios, rápidamente eliminarían la certidumbre en los negocios y reaparecería la especulación. Por otra parte, un crecimiento dinámico de la economía, más rápido que el que naturalmente se alcanza en condiciones normales, generaría el estrangulamiento del aparato productivo, causado por los cuellos de botella de la estructura económica, reapareciendo la inflación y los déficit en el sector externo y la crisis productiva, por ello, Salinas sentenciaba:

"Habremos de ser firmes para evitar poner en peligro la estabilidad, y con ella la posibilidad real de alcanzar el crecimiento sostenido y justo, con apresuramientos que llevarán a querer lograr el aumento rápido de la actividad económica antes de crear las condiciones para su permanencia... Primero es crecer con estabilidad, y sólo en esa medida aumentar los recursos globales para atender las demandas"(51).

B) Disponibilidad de recursos

La disponibilidad de recursos se planteaba en la más simple de las razones económicas. Para crecer se requieren inversiones, pero con el elevado nivel de deuda externa y su servicio (calculado para 1988 en 93.3 M.M.D. en capital y 10.1 M.M.D. en intereses), hacen imposible el crecimiento del ahorro interno. En este sentido, el imperativo de disminuir el flujo de recursos al exterior se hizo más que prioritario. La meta del nuevo gobierno era disminuir el servicio de la deuda de 7% del PIB al 2%. Posteriormente veremos que los esfuerzos por aliviar el peso de la deuda fueron más que efímeros.

En el PND se insiste que tanto el deterioro de los términos de intercambio, como el desenvolvimiento desfavorable del sector externo solamente se podrán revertir aumentando las exportaciones no petroleras, ya que la obtención de divisas por medio de productos con demasiada concurrencia hace más vulnerable la relación

de intercambio, como lo mostró la crisis económica de 1981(52). Así, para aumentar los recursos de inversión y ahorro interno, el PND propone tres estrategias: fortalecer el ahorro público, modernizar el sistema bancario y renegociar el pasivo nacional.

En el primer caso, el gobierno se comprometía a generar un ahorro o superávit en sus finanzas y para ello, se llevaron a la práctica dos medidas básicas: elevar los impuestos y contraer el gasto corriente, o lo que es igual, provocar recesión interna y privatizar.

En cuanto a la modernización del sistema bancario, se insistió en disminuir los requerimientos de financiamiento del sector público para liberar recursos y apoyar a las actividades productivas, en adelante, el financiamiento del sector público sería subsanado con operaciones de mercado abierto, además se eliminaría tanto la regulación excesiva como a la banca de fomento en operaciones de ventanilla al público. Así mismo, se fortalecería el mercado de capitales para hacer más expedita la obtención de recursos para las empresas. Algunos resultados de esta estrategia ya los vimos.

Como estrategia de la renegociación de la deuda, se consideró realizar diversas gestiones con los organismos financieros internacionales (F.M.I. y Banco Mundial) y con organismos privados, asociaciones y gobiernos involucrados, para obtener recursos tanto para respaldar la renegociación de deuda como para financiar desarrollo y para obtener una disminución del capital e intereses con un plan de múltiples opciones.

C) Modernización económica

Con respecto a la modernización económica, ésta se planteó como la incorporación de la innovación y/o la adaptación de nueva tecnología a los procesos productivos para lograr más productividad y más competitividad, factores imprescindibles para generar crecimiento real o no inflacionario. Aquí conviene anotar las propuestas sobre ampliación de infraestructura, inversión extranjera, comercio exterior y desarrollo tecnológico que planteaba la estrategia gubernamental, ya que en el siguiente capítulo verificaremos los aciertos y carencias de dicha estrategia.

Dado el ahorro financiero del sector público, las actividades de mantenimiento, fomento, creación y mejoramiento de infraestructura no podrían llevarse a cabo sin la participación de la iniciativa privada; esta participación sellaba la retirada del sector público en la economía, veamos:

“Por problemas derivados de la situación actual (refiriéndose al forzoso ahorro del sector público para pagar la deuda) el sector gubernamental ha disminuido su gasto en construcción, con impactos adversos en la provisión de infraestructura, el empleo y la actividad económica. Una salida parcial a este problema lo constituirá la participación de los demás sectores en obras que la comunidad requiere”(53).

En la construcción y ampliación de vías de comunicación, energía eléctrica, etc.:

“Con estricto fundamento en la ley, se podrá concesionar a particulares la construcción y operación de autopistas y puentes. La participación privada en este renglón contribuirá al rápido desarrollo de la infraestructura que requiere el país...Los objetivos nacionales en materia de energía...requieren una ampliación en la capacidad de producción y transformación de hidrocarburos y un aumento en las inversiones...(por ello)...Será preciso incrementar los recursos utilizando financiamiento público, privado y externo en los términos que establece la ley”(54).

En cuanto al comercio exterior, el PND señala que el modelo de crecimiento con sustitución de importaciones, le había dado un gran impulso a la economía, pero también había generado enormes desequilibrios estructurales, como el crecimiento industrial en detrimento del campo, una concentración del ingreso preocupante, la generación de una estructura industrial heterogénea y monopólica, que creció al amparo de la política proteccionista, y que para mantener en funcionamiento a dicha estructura, cada vez era más evidente la necesidad de importaciones crecientes, etcétera.

Este estado de cosas sólo pudo sostenerse hasta 1976, año donde el gobierno decide (con una macro-devaluación) que la industria debe adaptarse a las nuevas circunstancias económicas de la nación, sin embargo, las presiones políticas obligaron al gobierno a postergar el ajuste de las finanzas públicas y a financiar su creciente gasto por la vía del ahorro externo y con los ingresos petroleros, hasta que en 1981, con la caída de los precios de los hidrocarburos, el país se convierte en un exportador neto de recursos, entonces el gobierno se ve obligado a iniciar un proceso irreversible: el cambio estructural y el retiro del Estado de la economía como motor del crecimiento.

Para eliminar la ineficiencia productiva y la protección externa excesiva a empresas monopólicas, el Estado inicia en 1986 un proceso de apertura económica (con el ingreso de México al GATT). Desde entonces, la norma será la competencia, bajo la cual, las empresas deberán aprovechar las ventajas comparativas que posee el país. Con esta dinámica, el nuevo gobierno estimaba que se generarían más y mejores empleos, la obtención sana de divisas para financiar el desarrollo económico equilibrado y la integración industrial a los sectores más dinámicos del comercio exterior; esto significa que la acción de la empresa privada, en un marco de apertura y competitividad económica, sería el nuevo motor de la economía, pues según Salinas:

“La apertura de la economía a la competencia externa es irreversible. El empresario mexicano deberá aprovechar las oportunidades de la apertura y la modernización; su éxito dependerá de la productividad y de la capacidad para organizar la producción y el comercio”(55).

Para alcanzar la productividad de las empresas mexicanas y su modernización tecnológica, el PND consigna toda una gama de buenos propósitos, pero entre los más importantes debemos destacar los siguientes: marco tributario competitivo, modernización tecnológica, promover la integración de la maquila a la industria nacional, apoyo a las empresas exportadoras, negociar acceso de exportaciones mexicanas en los mercados internacionales, es decir, desregulación y apertura comercial.

Sobre el tema de inversión extranjera, el texto oficial señala que la apertura económica obligará a las empresas extranjeras que están en nuestro país a competir, tanto por el mercado nacional como en el exterior, lo cual generará la entrada de inversiones y tecnología.

Conviene señalar que si bien es cierto que la estrategia de promoción de la inversión extranjera consignaba que para no minar la soberanía económica de la nación, sólo se permitiría el ingreso de inversión extranjera, ahí donde la ley lo permitía, en realidad, existió poca claridad con respecto a mantener intacto el marco jurídico correspondiente, de tal forma que, el texto del PND dejaba indeterminado el campo de acción para dichas inversiones, esto se puede comprobar cuando leemos:

"En la situación actual, es factible promover un incremento sustancial en la inversión extranjera directa mediante la simplificación de los reglamentos, normas y trámites que inciden directa o indirectamente en el establecimiento o expansión de empresas extranjeras"(56).

Por último, la administración salinista consideraba, en cuanto al desarrollo tecnológico, que nuestro país, si quiere competir eficientemente, sin considerar sus ventajas comparativas en una mano de obra y recursos baratos, necesariamente debe invertir y fortalecer dichas áreas del conocimiento y la técnica con mayor rapidez y eficacia. En este sentido, el Plan señala las siguientes acciones: más recursos a la actividad científica, crear programas de formación de recursos humanos, financiamiento a la industrialización de empresas privadas, mejorar infraestructura educativa en calidad y cantidad, y garantizar la propiedad intelectual. En el siguiente capítulo veremos que dichas acciones fueron letra muerta ante el permanente y sistemático retroceso del apoyo al desarrollo tecnológico.

Esta es, a grandes rasgos, la estrategia general y las políticas que el gobierno concibió para lograr la transformación y modernización de la estructura económica, que podemos resumir en buenos propósitos y sólo estrategias generales: apertura general de la economía para hacer eficientes a las empresas; eliminación del gasto público para controlar la inflación y asegurar el pago del servicio de la deuda externa; privatización para mantener sin presiones las finanzas públicas (y a final de cuentas la estructura de las tasas de interés internas), y liberar recursos del sistema financiero y que la I.P. sea el principal responsable del desarrollo económico, es decir, la confianza plena de que siguiendo al pie de la letra las recomendaciones de política económica liberal el

país alcanzaría el desarrollo económico con equilibrio. En el siguiente capítulo, señalaremos el avance y los obstáculos que enfrentaron dichas estrategias.

2.1 El cambio estructural

En el discurso neoliberal se dice con frecuencia que los organismos estatales en países de ingresos medios y bajos funcionan deficientemente, que los empleados son improductivos y que en particular, las políticas de personal y el carácter especial de la administración pública son erróneas y miopes. Al respecto, el Banco Mundial (B.M.) señala que los maestros desmoralizados no pueden dar una buena educación, que el médico tiene que completar sus ingresos con microempleo y en consecuencia, no ofrece un buen servicio a los pobres, y que el personal administrativo frecuentemente recurre a otras fuentes cuestionables de ingreso como pagos en especie, privilegios especiales, pluriempleo, corrupción, etc.; siguiendo las observaciones del B.M. esta dinámica burocrática se agravó por dos elementos fundamentales: la crisis de finanzas públicas y los desajustes macroeconómicos de los años setenta y ochenta. En el primer caso, la falta de recursos aminora los salarios reales y justificó la mediocridad burocrática y su corrupción, por su parte, la crisis económica aumentó el desempleo y la bancarrota de empresas privadas, por ello los gobiernos, temerosos por la posibilidad de que la crisis agravara los problemas económicos y políticos, enfrentaron la adversidad con más empleo a costa del déficit público, del desequilibrio del mercado financiero e incluso a costa del ajuste macroeconómico(1).

Este diagnóstico general coincide ampliamente con la evaluación que en nuestro país realizó el responsable de privatizar o desaparecer entidades estatales: Jacques Rogozinski; sin embargo, su discurso salinista, aderezaba la exégesis neoliberal del B. M. con conceptos eficientistas como modernización, optimización de recursos, eficacia administrativa, etc., para hacer saber que el conjunto de reformas estaba en marcha y sin retroceso(2). Según Rogozinski, las empresas públicas (E.P.) son ineficientes porque persiguen objetivos distintos al de las empresas privadas. De hecho, las decisiones y el manejo de las E.P. sobre las combinaciones de factores (capital/trabajo) siempre son inferiores a las óptimas, generalmente porque el "principal gubernamental" (Secretario de Estado, Director o Presidente) asigna un valor electoral a los trabajadores de las E.P., de esta forma (advierte Rogozinski) las estrategias empresariales son desplazadas por otras metas extraeconómicas como:

- Desplazamiento de objetivos sociales y económicos por objetivos políticos (desempleo, redistribución del ingreso, elecciones).

- Ineficiencias internas en los niveles de actividad burocrática que provocan imperfecciones en las estructuras de estímulos que a su vez, generan desviaciones en precios y en la intensidad del uso de factores.
- Intervención de carácter político en lugar de empresarial en las decisiones administrativas, lo que impide ligar el nivel de esfuerzo personal al ingreso, introducir nuevas estructuras y estrategias sin rigidez, y la conformación de un consejo de administración que supervise y valide los esquemas administrativos e introduzca sistemas generalizados de estímulos para aumentar productividad.
- El grado de monopolio resta incentivos para escoger el tamaño óptimo de planta que minimice costos productivos(3).

De este análisis economicista, fácilmente podemos extraer dos conclusiones importantes: que las E.P. son actividades que responden a intereses o proyectos políticos y que como estructuras productivas, sólo permiten el drenado sistemático de recursos de la sociedad.

Para corregir estos problemas los neoliberales piensan que es necesario iniciar una transformación, pero si bien este proceso entraña una serie de reformas económicas que pretenden ampliar los beneficios de las mayorías en el largo plazo; no obstante, en el corto y mediano plazo el reajuste implica un costo, que por regla general siempre terminan pagándolo dichas mayorías(4). Así por ejemplo, todo ajuste de la actividad estatal supone una pérdida de salarios reales y desempleo, de hecho, todos los países que realizaron transformaciones vieron disminuir sus salarios reales y empleo hasta en 30% e incluso, en aquellos países que tuvieron éxito en sus políticas, si bien dichos salarios contuvieron su caída por la baja inflación, jamás recuperaron los niveles de bienestar como en Bolivia, Ghana y México(5).

Con todo, este discurso tiene fe en que el retiro del Estado de la economía generará libertades y oportunidades para las empresas, a tal grado, que coadyuvara en una mejor redistribución del ingreso, es decir, la competitividad en los mercados permitirá que la empresa funcione con mayor eficiencia productiva y esto último es lo que tiene un efecto real sobre el bienestar social, incrementándolo de manera más clara y efectiva que las políticas de subsidios o de un mayor monto de recursos destinados a ese fin.

Pero las bondades del proceso de desincorporación no pueden afectar a todos por igual, advierte Rogozinski, según la participación de las clases con respecto a las E.P., la privatización tiene diversos significados. En los ciudadanos, por ejemplo, los ingresos que recibe el Estado se pueden traducir en impuestos reducidos, mayor consumo, inflación mínima, etc. En los consumidores de las empresas privatizadas los beneficios son limitados ya que el cambio inicial afecta el precio, la cantidad y la calidad de los productos consumidos. Para los nuevos dueños su beneficio dependerá de que el precio de venta haya sido menor que su

máxima disponibilidad para pagar por la empresa y en los proveedores de insumos, seguramente pierden con las nuevas políticas de minimización de costos, diversificación de cartera de proveedores, etc(6).

A nivel macro, la privatización puede afectar diferentes mercados. Cuando los mercados de capitales no son suficientemente desarrollados pueden existir problemas de liquidez, las empresas demandarán capital y harán elevarse las tasas de interés, llegando a producir tendencias recesivas, a menos que el flujo de ahorro externo sea suficiente y que al mismo tiempo el Estado disminuya sus necesidades de financiamiento.

Respecto a la distribución del ingreso, los nuevos esquemas productivos por regla, maximizan el consumo de los particulares, y la liberalización de capital, por disminución de requerimientos de parte del Estado, necesariamente se traducirá en mayores inversiones y empleo productivo.

Como la privatización impulsa el proceso productivo con reglas de calidad más adaptables a un ámbito de competencia, en el mediano y largo plazo la liberalización de la economía introduce mejoras en el consumo y la inversión privada. Pero en mercados que muestran rigideces, un sistema financiero deficiente (altas tasas de intermediación, mínima captación, etcétera) o en economías donde el Estado muestra un papel más importante, la privatización no garantiza un desarrollo productivo inmediato, en estos casos la reducción de las E.P. puede ser más lenta e incluso deseable.

Por último, los beneficios de la venta de empresas se ve reflejado en finanzas "sanas", pero también de manera directa en la inflación, las tasas de interés, la inversión (tanto pública como privada), el gasto social (SEDESOL) y la deuda interna(7).

Estas son las previsiones que argumenta Rogozinski y el Banco Mundial sobre la economía libre. Por nuestra parte, consideramos que el período de transición requiere de tiempo, flujo de recursos, coherencia entre la privatización y la política monetaria, pero sobre todo el sacrificio amplio de las masas, salvo en el hipotético caso de que se dieran ciertas condiciones y estrategias políticas adecuadas al cambio estructural y que, a la luz de nuestra realidad, se antojan imposibles como:

1. Que la reforma fuera gradual y que se partiera de una situación de equilibrio. Esta posición genera un margen de maniobra para la transferencia de activos del Estado e incluso el impulso de sectores más vinculados con el comercio exterior para que demanden los empleos que se perderán con la privatización. Sin embargo, la experiencia enseña que si existen resistencias naturales en estabilidad, con mayor razón en períodos de ajuste. La regla es que la transformación se da en un contexto de crisis, donde el modelo de política económica expresa su

- agotamiento y la economía se encuentra agobiada por una inflación galopante y la escasez de divisas.
2. Que el inicio y el ritmo de las reformas gocen de consenso pleno en la ciudadanía, lo cual supone una aceptación de la eliminación (gradual o no) de empleos no viables y que existe veracidad con respecto a las políticas del gobierno. Sin embargo, como ya se mencionó, siempre se inicia el cambio en plena crisis económica y generalmente se inicia con "planes de choque" y un proceso de liberalización acelerada, por ello la actitud de las masas (a veces también de los capitalistas) es de resistencia y desconfianza hacia las políticas del gobierno.
 3. Que exista coherencia en las estrategias o que las políticas obedezcan a una programática establecida de cambio sin rupturas en el aparato económico. Se refiere a que toda reforma debe considerar no sólo los ámbitos de competencia experiencia dice que la adaptabilidad de la economía al comercio exterior, así como las reformas al mercado de trabajo tienen menor éxito de aplicación y generan "cuellos de botella" en varios frentes: en el caso de las empresas, su éxito dependerá de la flexibilidad para adaptar la planta productiva a la (las) nueva líneas de producción con otra productividad exigida, y la capacidad para diversificar mercadotecnia, productos, economías de escala, minimizar costos, etcétera. En el caso del mercado laboral, la natural resistencia de los trabajadores a aceptar salarios móviles que exigen las nuevas condiciones de competitividad internacional, el poder de los sindicatos y las barreras a la movilidad de la mano de obra, que no se desplaza tan fácilmente hacia los sectores dinámicos, ya por dificultades regionales, económicas e incluso sociales, afectan los costos y la competitividad externa. Todo esto se traduce en devaluaciones recurrentes o en una presión constante sobre la balanza comercial, que en el mediano plazo (dependiendo del nivel de reservas del país) terminará en una sobrevaloración de la moneda hasta su desplome, como sucedió con las reformas Chilenas en 1982(8).
 4. Que la privatización goce de fluidez en los ámbitos prioritarios de la economía. Esta propuesta sugiere que en la estructura social existen fuertes energías privadas que se encuentran "adormecidas" por el agobio del Estado. La realidad, sin embargo, muestra que "en toda América Latina el único Estado presente es el policía y, en el mejor de los casos, la maestra de primaria(9), ya que el constante abandono del campo y de las tareas industriales son comunes en la región y no se puede entender cómo es que reduciendo aún más las E.P. se pueden reactivar nuevas energías productivas. Además, las inversiones públicas como parte del PIB en países subdesarrollados son, por regla, inferiores a la de países industrializados, salvo E.U. y Japón (10), e incluso, considerando el carácter histórico del capitalismo, es evidente que el Estado jugó un papel importante en el desarrollo y la consolidación del sistema económico alemán, italiano y francés, entonces con mayor razón se puede reafirmar dicho apoyo en países subdesarrollados, como en el caso de Brasil que de 1980-1984 la inversión bruta fija pública aumentó y

con ella lo hizo el producto, en cambio en México, la reducción del mismo indicador dio simultáneamente un deterioro significativo en el PIB(11).

5. Que la reforma fragüe en la esfera productiva. Esto supone que la privatización permitirá un ajuste de finanzas públicas con incidencia sobre la tasa de interés, un manejo competitivo de la política cambiaria, la inversión y la inflación, que necesariamente se traducirán en mayores oportunidades productivas. Pero la realidad de 1994 mostró que el retiro del Estado, el control de la inflación y el tipo de cambio sólo fueron posibles gracias a la entrada de cuantiosos capitales especulativos. Así, en 1992 la inversión manufacturera sólo recibió 15.5% del crédito privado, mientras que las actividades financieras y comerciales obtuvieron casi 50%(12) del mismo. Y si el frente externo acusaba la debilidad cambiaria, el sistema financiero nacional optó por los créditos de corto plazo y con tasas de interés elevadas, esto generó un grado de liquidez peligroso de la economía, y como en términos generales, lo que le da sustento a la política monetaria y cambiaria es la productividad, era lógico sospechar que cuando disminuyeran los recursos externos todo estallaría de la noche a la mañana, como efectivamente sucedió en 1994.

Como se ve, nuestro país emprendió la reforma estructural sin las condiciones adecuadas, sin el consenso de las masas y sin las políticas idóneas para solventar los problemas de corto y largo plazo que implicaba la reforma. Pero todavía nos falta señalar en qué medida se sacrifican los salarios y cómo, según el neoliberalismo, se puede resarcir dicho daño.

Lo primero que se debe destacar con el inicio de las reformas estructurales es a qué sectores de la población impactará negativamente el proceso. En el caso que nos ocupa, la mano de obra tiene mayores restricciones de movilidad internacional y cuando la economía se viene abajo, ésta sufre las consecuencias mientras el capital emigra.

Con seguridad, los niveles de pobreza aumentarán con el cambio estructural, sobre todo en los sectores de población con menor nivel educativo, aunque para el neoliberalismo, la desigualdad salarial y la pobreza son naturales, e incluso deseables en una economía con orientación al mercado, ya que precisamente lo que se pretende es valorar a la mano de obra por su experiencia y conocimiento, por ello, quienes carezcan de estas cualidades seguramente engrosarán el decil más pobre de la sociedad.

A este análisis se le escapan varias consideraciones importantes. La primera tiene que ver con el nivel de instrucción y en nuestro caso, hablar de niveles educativos bajos es considerar a más del 30% de la población; con respecto a la capacitación, que incluso se encuentra contemplada en la Ley Federal del Trabajo, es de todos conocido que no funciona para agilizar la movilidad escalafonaria. Además, las dificultades educativas se extienden también a la

población de medianos ingresos; debido a las restricciones presupuestales, cada año son rechazados más de 50,000 alumnos de la educación media y superior(13). En segundo lugar, las posibilidades de acceder a diferentes salarios no sólo tiene que ver con la instrucción sino también por la rapidez con que la planta productiva pueda ofrecerlos, por ello, en el segundo semestre de 1996 se tenían cerca de 24 millones de desempleados y subempleados(14). En este sentido, uno de los saldos que ha generado el proceso de privatización es el desempleo abierto.

Según las cifras de Rogozinski, las plazas que se perdieron para sanear a las empresas y venderlas, ahorrándole al capital dicho proceso, dan cuenta de la magnitud del desempleo provocado en tan sólo cuatro años de gobierno salinista (1989-1992).

Servicios	=	-9,331
Manufacturas	=	-85,300
Ingenios	=	-8,661
Otros organismos	=	-152,906
Total	=	-256,198(15)

Durante el sexenio que se analiza, con mucha frecuencia las autoridades gubernamentales señalaban que el cambio estructural abriría nuevas puertas a los negocios, sobre todo de aquéllos que se vinculen con el comercio exterior, pero la realidad ha mostrado que las maquiladoras sólo otorgan "beneficios" limitados en el empleo (cerca de 800,000 hasta 1990) con jornadas de 10 horas, sin prestaciones ni contrato colectivo que asegure al trabajador y con sólo 5% de componentes nacionales en el proceso productivo(16). Además, con respecto a los servicios factoriales, el mismo Banco de México, aceptaba que en 1994 menos del 25% de las utilidades se reinvertían en las empresas transnacionales(17).

Si revisamos algunos de los principales indicadores de la actividad económica, observamos que el famoso dinamismo del mercado libre no se reflejó en saldos positivos del comercio exterior, aunque sí agravó la estructura financiera de las empresas(18).

La información oficial refleja que la apertura económica detonó las importaciones en sus tres rubros: insumos de consumo, intermedios y bienes de capital hasta 24,000 M.D., pero su impacto sobre el esfuerzo interno es negativo, pues desde 1990 la planta productiva presenta rendimientos decrecientes hasta llegar a -0.8% en 1993, además, las empresas recurrían al endeudamiento externo con montos de hasta 5,000 millones de dólares.

A pesar de lo anterior, el optimismo desbordado por la reforma económica les impide ver las desastrosas consecuencias en la economía y en el empleo, y sus argumentos apologeticos del libre mercado francamente mueven a la risa, veamos:

Sergio Sarmiento (un reconocido portavoz del libre mercado) pide “calma” al hacer la evaluación a la crisis económica, pero en lugar de criticar el angustioso déficit externo de corto plazo junto con el desempeño económico en el frente externo (deficitario, por cierto), nos receta una serie de preguntas para oscurecer más el análisis como: “¿Nos habríamos visto obligados a devaluar si Colosio o Ruiz Massieu no hubieran sido asesinados, o si el subcomandante Marcos no le hubiera declarado la guerra al gobierno? (19).

El B.M. por su parte, señala que:

“Las reformas estructurales que constituyen la transformación real son beneficiosas para los trabajadores pobres, incluso a corto plazo(!). La liberalización del comercio y la depreciación de la moneda fomentan las exportaciones, que en los países en desarrollo suelen ser un sector de uso intensivo de mano de obra menos calificada. Por último, los bienes comerciales representan una proporción menor de la canasta familiar de la mayoría de los pobres que del consumo de los grupos más acomodados, por tanto el aumento de los precios relativos de las importaciones les afectan menos”(20).

En primer lugar, ya vimos el tipo de empleo que oferta la liberación, en segundo, una devaluación, por definición, disminuye el valor real del trabajo vivo, en cuyo caso significa una disminución del poder de compra de los salarios, en tercer lugar, la devaluación es la respuesta directa al agotamiento de la capacidad industrial que ya no puede ser financiada por las exportaciones y por último, alegremente se nos dice que los pobres no deben preocuparse del aumento de precios ya que de todas maneras no les alcanza (¡Que consuelo!). Pero hay más:

“La mayoría de las familias dependen sobre todo de los ingresos provenientes de su trabajo. No obstante, considerar sólo los salarios puede ser engañoso, ya que en los niveles de vida influyen otros varios factores, como las tasas de actividad, las tasas de ahorro personal, la variedad y la calidad de los productos consumidos y las transferencias de ingresos”(21).

El B.M. dice que gracias a la liberación económica, las familias pueden acceder a productos de calidad que antes eran difíciles de conseguir en el mercado, sólo que ahora tendrán que costear pasajes, vivienda, servicios y demás bienes que ofertaba en menores precios el Estado. Además los desempleados podrán acceder al comercio informal con la apertura o si los sindicatos relajan sus conquistas laborales, muy probablemente no se perderían los empleos, como en el caso de las economías de Europa del este como Rusia, donde las empresas han recurrido a las suspensiones temporales y a la reducción del número de horas de trabajo y de los salarios para no tener que despedir a los trabajadores(22).

Con todo, la receta neoliberal para que los gobiernos ayuden a sus trabajadores a esquivar los posibles malestares de la reforma es la siguiente(23):

- Facilitar la movilidad de la mano de obra.
- Aumentar la flexibilidad de los salarios relativos.
- Imponer topes salariales mínimos.

- Romper vínculos entre servicios sociales y contratos laborales, ya que un trabajador no tomará un empleo en otra localidad, sí en la actual obtiene prestaciones o servicios no salariales gratuitos.
- Capacitación administrada por empresas privadas (caso Chile) y subvencionadas por el Estado.
- Ampliar los servicios de colocación de empleo (en países desarrollados dichas empresas de colocación cuentan con vasta información y experiencia. Probablemente en los países pobres se requiera, además, el apoyo del Estado.)
- Apoyo a la microempresa y subvenciones salariales. En el primer caso, los diferentes programas de crédito hacia personas que laboran por su cuenta tiene magros resultados por la naturaleza misma de la empresa, sus fines son de subsistencia y ante cualquier eventualidad son vulnerables a la quiebra, salvo en los casos de microcrédito a las comunidades rurales. En las ayudas al salario solamente deben considerarse como casos especiales (localidades que dependen de una sola empresa, sequías prolongadas o contingencias graves del proceso productivo) y cuando están bien controladas pueden representar la alternativa menos costosa.
- Despidos masivos. Esta práctica dependerá del nivel de desarrollo del país y del tipo de empresa y mano de obra específica, pero algunas estrategias como el aviso previo a los trabajadores, el ofrecimiento de opciones y la reestructuración de salarios han permitido aminorar el efecto negativo del despido masivo.
- Indemnizaciones concertadas. Con ello se pretende que aquellos trabajadores que pueden montar un negocio propio obtengan su liquidación en una sola exposición y quienes huyen del riesgo puedan cobrar por largos períodos. Por ello se piensa que deben ser los trabajadores quienes decidan las formas de liquidación(24).

Hasta aquí hemos visto y criticado la estrategia privatizadora como herramienta del cambio estructural, las previsiones sobre diferentes impactos en los mercados y la forma como los trabajadores pueden sortear la adversidad del desempleo, ahora es necesario comentar otros temas que ven la participación estatal como un requisito de la producción capitalista.

2.1.1 Viejos temas de la participación estatal.

Es indudable que en el anterior debate de la privatización, la ideología neoliberal ha dejado de lado la función social del Estado en la dinámica del capitalismo, así como el carácter histórico de las economías subdesarrolladas que ha permitido la introducción estatal en el ámbito de la producción de plusvalor. También, se ha olvidado mencionar las diferentes contradicciones propias del sistema y que se expresan como posiciones políticas y de poder en la introducción del Estado en las economías.

No es extraño, pues que con el lema “Dejar hacer, dejar pasar”, los teóricos liberales consideren diferentes áreas de competencia social donde las E.P. pueden participar, y específicamente: en el plano de dominación y represión. No obstante ello, nosotros creemos que la participación estatal se inserta en la dinámica de reproducción social global del capitalismo en términos tanto de “necesidad” como de “posibilidad” y sus empresas también están sujetas a las leyes que le dan dirección al proceso de acumulación de capital.

No hemos querido cerrar la crítica de la estrategia privatizadora sin antes incorporar el siguiente espacio para comentar algunos viejos temas de la participación estatal en la economía, con el objetivo de que nos abran camino para conocer algunos de los principales errores teóricos de la propuesta liberal, a saber: la posibilidad real de un Estado participativo en la economía como respuesta a la lucha de clases; la necesidad de un “capitalista colectivo” que incida sobre la tasa de ganancia en los países subdesarrollados; en la necesidad de que el Estado organice la explotación capitalista; y en el caso concreto de México, la importancia empírica del aparato burocrático en el proceso de industrialización. Por razones de espacio, decidimos compactar la exposición de estos temas sólo al ámbito que interesa, pues de suyo, éstos forman parte de extensos y enconados debates que aquí no conviene analizar.

El Estado y la lucha de clases.

En las sociedades capitalistas, el proceso de acumulación de capital obtiene legitimidad a través del mecanismo de intercambio de mercancías, el cual aparece como el determinante de la actividad económica, como ley natural. Este proceso de acumulación supone una relación social donde los individuos se reconocen mutuamente como propietarios privados con igualdad y libertad para poder intercambiar mercancías(25). Así, las relaciones de producción capitalistas prescinden de la fuerza y la ideología externa, y con ello se abre la posibilidad de que exista un Estado totalmente separado de la actividad económica, sin embargo, éste siempre se presenta como telón de fondo, ya que establece las garantías comunes de toda transacción. De esta forma:

“El trabajador se encuentra desposeído de los medios de producción, el capitalista de los medios de coacción y el Estado ejerce la coacción dejando a los individuos iguales ante la sociedad y desiguales ante la actividad económica”(26).

Efectivamente, la dominación de las relaciones capitalistas en la sociedad permite una estructura de explotación real del capital, sin embargo, dicha estructura no escinde a la sociedad en sólo dos polos contradictorios, por el contrario, en la materialización de las relaciones sociales lo que existe no es el capital, sino unidades de capital, que se relacionan entre sí por medio del mercado y que, puestas en acción en el proceso de valorización, entran en contradicción con las demás unidades de capital y con las leyes tendenciales del capital en su conjunto. Por ello, cuando se dice que el Estado tiene un carácter capitalista, se hace referencia a su actividad de garante de las condiciones de supervivencia de las unidades de capital, es un capitalista “colectivo” que asegura los fundamentos necesarios para la existencia de la sociedad capitalista(27).

Otro elemento que debemos rescatar, y que es de suma importancia, es que si bien las necesidades de valorización del capital sólo permiten su relación con otros capitales a través del mercado, dicha su actividad no garantiza la reproducción de la sociedad como un todo, ya que en el afán de incrementar la acumulación privada, el capital individual no considera los intereses materiales y sociales que pueden ser puestos en peligro por esa acumulación. Es en este sentido que el Estado no sólo debe vigilar las reglas del juego, sino que además debe garantizar que tanto el juego como los jugadores existan. De cómo funciona el aparato burocrático para garantizar la reproducción del capital social:

“...depende de las formas particulares de la lucha de clases, según la fase del desarrollo capitalista que se trate, y del lugar que se asigna en el modo de producción; además el Estado asume estas funciones porque existe la posibilidad de hacerlo, es decir, (el Estado) como entidad económica, no se encuentra sujeta a las necesidades inmediatas de valorización y, forzosamente cuenta con autonomía relativa respecto al capital y demás clases sociales”(28).

También debemos tomar en cuenta que la legitimidad del Estado como tal, no basta para reproducir las relaciones de producción, ya que en éstas se generan contradicciones que impiden que algunas condiciones para la reproducción no puedan ser suministradas en forma de mercancía por los particulares, estas rigideces del sistema adquieren expresión en posiciones políticas respecto al Estado, pero no de manera uniforme, ya que:

“las clases sociales actúan como fracciones de clase, autónomas, porque (como ya se dijo) la actividad productiva se compone de procesos particulares y de unidades individuales de capital, sujetos a diversas peculiaridades en los procesos de producción, circulación y acumulación; lo mismo acontece con la clase obrera”(29).

Desde esta perspectiva, las crisis inherentes del aparato productivo hacen que la acción estatal no sea excepcional sino un elemento necesario en la reproducción del sistema, dirigiendo sus acciones hacia la regulación de las relaciones económicas y a producir esos bienes y servicios.

Como señalamos más arriba, la producción de plusvalor forzosamente requiere de un aparato represivo y participativo que garantice la dominación del capital, sin embargo, el proceso de acumulación requiere, además, la legitimación y el consenso social en torno al Estado, tan así es, que todas las instituciones públicas aparecen como entidades imparciales, como organizaciones mediadoras de conflictos y, por tanto, por encima de la sociedad. De esta forma, el conflicto social se resuelve en la arena política, es decir, por obtener el control del aparato burocrático y sus instituciones, o lo que es igual, los procesos de legitimación y consenso amplían las posibilidades de acción social por dirigir la actividad estatal, y como las luchas sociales por reivindicaciones económicas y políticas se objetivan en organizaciones (sindicatos y partidos), es a partir precisamente de su lugar en el proceso de acumulación, que dichas organizaciones establecen estrategias de dominación frente al resto de la sociedad e incluso frente a los aparatos del Estado. Por ello es que todo proceso de transformación requiere de consensos básicos para avanzar en cada una de sus etapas, la pregunta que de ahí se desprende es ¿hubo consenso sobre las transformaciones de la economía entre los diversos actores? La respuesta ya la sabemos.

El capitalismo periférico y el Estado.

El tema de la dependencia siempre ha generado polémica en el momento que se abordan tópicos económicos; con respecto a la participación estatal en la actividad nacional tampoco ha sido la excepción, sobre todo porque el planteamiento metodológico centro-periferia, introduce nuevas categorías de análisis y abre el abanico de posibilidades explicativas a “diferentes capitalismos” (dependiente e independiente). En el caso que nos ocupa, como ya advertimos, sólo nos interesa comentar los planteamientos que sustentan la participación del Estado en la economía.

Quienes estudian estos temas señalan que a través del intercambio desigual, el proceso de circulación de capital se traduce en una transferencia de plusvalía hacia las burguesías centrales(30). En el proceso de producción local, lo anterior significa que las empresas transnacionales controlan y explotan los recursos periféricos y los transfieren hacia su cede y esto no permite un desarrollo autónomo.

A partir de la incompleta y heterogénea industrialización de los países periféricos, se generan efectos adversos a la legitimidad y dominación “natural” del sistema como: subordinación de la burguesía local al proceso productivo y de circulación extranjero; escisión clasista entre obreros y campesinos vinculados a los sectores exportadores del resto de los trabajadores; coexistencia de relaciones sociales precapitalistas y capitalistas, etc. Por ello, en países con estructura económica heterogénea el plano de la dominación adquiere mayor importancia, ya que a las principales contradicciones del sistema: obreros vs capitalistas y capital vs capital,

se agregan otras relaciones de producción y, por tanto, otras relaciones políticas que rebasan el ámbito local(31).

Así, el Estado en países periféricos aparece también con el papel de productor, ya que la estructura económica y social no puede organizar la explotación capitalista ni la puede legitimar por sí sola, todo lo cual provoca que el Estado en una sociedad dependiente se vuelva pieza clave no por su crecimiento propio, sino por la necesidad que tiene la estructura social de fincar su desarrollo en él(32).

Al respecto, sobresale la importancia del estado mexicano en la conformación de la base industrial nacional, en la organización y promoción del sistema financiero, así como en el abastecimiento y control de una permanente oferta de mano de obra barata.

La baja tendencial de la cuota de ganancia.

Otro de los principales argumentos sobre la participación estatal es aquél que señala la acción estatal como forma práctica que contrarresta la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia.

El argumento original es el siguiente: en primera instancia se supone que el objeto de la producción capitalista es la producción de plusvalor. En segundo lugar, durante el proceso de circulación, la competencia del mercado impulsará a los capitalistas a invertir en forma creciente las ganancias, aumentando así la composición orgánica de capital ($c+v$) para disminuir los costos de producción unitarios y acceder a la tasa media de ganancia o a una ganancia extraordinaria.

Marx supone que al elevarse la composición orgánica, la parte constante aumenta con mayor velocidad que la parte variable (fuerza de trabajo) y, si la tasa de ganancia es la razón del plusvalor (p/v) a capital total ($c+v$), entonces cuando aumenta la base de dicha razón y se mantiene inalterable la tasa de explotación o plusvalor(33), la tasa de ganancia tiende a disminuir.

Lo anterior no necesariamente significa que se vean afectadas las ganancias totales. En efecto, el avance de las fuerzas productivas (en particular la tecnología) puede, y de hecho lo hace, incrementar la masa de ganancia disminuyendo el tiempo de rotación del capital, esto supone la reducción del tiempo de trabajo, del tiempo de producción, del tiempo de circulación o de todos a la vez.

Por otra parte, Marx también se encarga de señalar que la masa de ganancia tiende a crecer cuando se aumenta la cantidad del capital total, así, aun con la disminución de la tasa de ganancia, el incremento de la composición orgánica evita que la cantidad total de ganancia se reduzca.

La tendencia decreciente de la tasa de ganancia es inherente a la acumulación de capital, pero no significa que necesariamente descienda, de hecho existen una serie de causas que contrarrestan la tendencia, entre las cuales Marx menciona las siguientes:

- Prolongación de la jornada de trabajo.
- Salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo.
- Abaratamiento del capital constante.
- El comercio exterior.
- El aumento del capital accionario(34).

Si la dinámica general del proceso capitalista de producción conduce a la sobreacumulación y por tanto a la caída de la tasa de ganancia, esto se traduce en que el nuevo capital no encuentra oportunidades de ser valorizado. Esta desvalorización del capital es necesaria porque permite que las restantes unidades de capital lo hagan, por ello la solución al proceso de acumulación consiste en una desvalorización del capital que puede ser total (sin ganancia), media (con obtención de ganancia menor a la tasa media), o negativa (con pérdidas en el ejercicio).

Así, el capital desvalorizado, o aquél que no reclama su cuota de ganancia, representará un papel importante en el desarrollo de las fuerzas productivas, al poder desarrollar proyectos de alta composición orgánica y que no podrían ser propios de capitales privados, que en caso contrario, no podrían obtener una rentabilidad media en el largo plazo, he aquí la importancia del Estado en la organización y dinamización de la producción capitalista(35).

En efecto, el capital público, cuyos recursos provienen de los impuestos del conjunto de la sociedad, sería la fracción del capital social que se desvalorizará y con ello, contribuiría a elevar la cuota de ganancia de otros; es evidente que algunos de los capitales también sufrirán desvalorización, pero porque no podrán alcanzar la ganancia media, en cuyo caso el plusvalor será "succionado" por los monopolios(36).

Vistas así las cosas, para algunos estudiosos del marxismo, lo importante no es el tipo de acción concreta que asume el Estado, sino que su participación adquiere relevancia intrínseca en el proceso de valorización, como financiamiento directo de la producción capitalista(37).

Antes de seguir adelante, debemos comentar, aunque sea de manera superficial, que este argumento ha generado toda una controversia con respecto a si el Estado es un capitalista y si sus empresas valorizan o no el capital.

Así por ejemplo para Jaques Valier(38), los capitales públicos no se desvalorizan, aquí el plusvalor es transferido a los monopolios por la fijación de precios, subsidios, compra de mercancías monopólicas a precios elevados, etc., sin

embargo, independientemente de la función concreta que asumen las E.P., o el accionar de la actividad económica del Estado, este autor coincide con respecto a que los capitales públicos subsanan la caída de la cuota de ganancia.

Otros estudios sugieren que el desarrollo de la producción capitalista genera "demandas" que no pueden ser satisfechas por el capital privado, simplemente porque su producción no cumple un requisito esencial: la valorización del capital; dichas demandas pueden ser la creación y mantenimiento del sistema de comunicaciones, necesidades para conservar las capacidades de la fuerza de trabajo, las actividades tradicionales (educación, policía, salud), etc., ya porque el monto del capital es demasiado grande, porque el tiempo de rotación del capital es muy largo, porque el mercado es muy pequeño, etc.

Es en este sentido que el Estado aparece absorbiendo dichas actividades en su carácter de "capitalista colectivo" y, por tanto, no sujeto a las necesidades de creación de plusvalor, es decir, las inversiones en dichas actividades "no se materializan como capital", pero como esas actividades constituyen formas de creación de condiciones materiales para la reproducción social del capital, el Estado se obliga a proporcionarlas en beneficio del desarrollo de la economía capitalista, en cuyo caso, también este argumento acepta la participación estatal en la producción de plusvalor global(39).

Contradicciones del Estado colectivo

En congruencia con la argumentación anterior, se puede señalar que el Estado actúa en diferentes frentes contradictorios:

A) Trabajo asalariado vs capital: Garantizando la disponibilidad de mano de obra, la propiedad privada con su implícito derecho a la apropiación de plusvalía y las condiciones necesarias de reproducción y productividad de los capitales.

B) Capital transnacional-capital nacional: Compagina la existencia de intereses por la vía fiscal, precios regulados, subsidios diferenciados, o áreas productivas con restricción o protección.

C) Capital global-Capital particular: Favorece la concentración y dominación con el auxilio de financiamiento y obras de infraestructura, crea las condiciones de transporte, comunicación y regula actividades entre productores y consumidores.

Todas estas actividades necesariamente modifican las relaciones del Estado ante las clases sociales, enfrentándose a los trabajadores, a capitalistas aislados o a ambos.

Primero porque en estricto sentido, las políticas económicas pueden desplazar a capitales privados específicos, en cuyo caso estaría enfrentándose a un axioma aparentemente intocable: libertad y propiedad privada, el año de 1982 es un ejemplo palpable con la nacionalización de la banca, y más atrás, existen ejemplos concretos de aparente contradicción con la formación del sistema capitalista: la seguridad constitucional del ejido y comunidades agrarias; los subsidios generalizados, etcétera.

En segundo lugar, las acciones estatales requieren financiamiento, y este costo puede atentar contra el desarrollo del capital global; pues finalmente los impuestos son disminuciones al proceso de valorización.

Por último, considerando la relación de intereses de la lucha de clases y el papel mediador del Estado, con frecuencia las autoridades se obligan a tomar decisiones distorsionantes o regulatorias de diferentes elementos de los mercados como: controles de precio, control de importaciones, regulación financiera, tarifas, salarios, etcétera. Afectando así las condiciones de reproducción de una o varias clases sociales.

Economía mexicana y Estado.

En un primer momento señalamos que el análisis neoliberal supone una idea economicista con respecto a las E.P., a la luz de los temas trabajados, es indispensable que revisemos (aunque sea nuevamente a vuelo de pájaro) la participación del aparato burocrático mexicano en la economía, sobre todo para evaluar el peso real de los argumentos hasta ahora vertidos.

Una rápida revisión histórica del presente siglo nos dice que con mucho, el Estado mexicano se ha desempeñado como organizador y promotor de la producción capitalista. Primero como controlador del sistema financiero con la creación del Banco de México (1925) y después como promotor de la producción con los Bancos: Agrícola (1926), de Comercio Exterior (1937), Hipotecario (1933) e Industrial (1934). También se destacan acciones importantes durante el período 1930-40, en éste, el Estado obtiene el control de los recursos naturales del subsuelo (1938) así como de las líneas de comunicación ferroviaria y creación y suministro de energía eléctrica (1937), pero también se amplía la participación en sectores donde los proyectos exigen mayor capital y periodos largos de maduración como: HAMSA (1942), Fertilizantes (1943), Sosa Texcoco (1944), IMSS (1942). En este sentido, el mismo Rogozinski aceptaba que:

"Es en el sector industrial en donde la participación del Estado en la actividad económica del país tiene mayor impacto, ya que al buscar garantizar el suministro de insumos básicos para la planta industrial y emprender los proyectos de inversión necesarios para el país, pero cuyos periodos de maduración, rentabilidad y riesgo no resultaban atractivos para el sector privado, fueron las principales directrices de la política industrial paraestatal..."(40).

Como la política de sustitución de importaciones implicaba la protección industrial, se creó un sesgo antiexportador de las empresas nacionales y por tanto, las utilidades y los esquemas de reproducción giraban en torno al mercado interno, en este sentido, el crecimiento económico dependía de la amplitud y/o poder de compra interno, esto permitió al Estado intervenir más decididamente en la economía con la creación de empresas y organismos de los más diversos giros y, hasta 1955 había duplicado sus empresas en 200%.

El término de la Segunda Guerra Mundial, la reconstrucción de Europa y Japón, y sobre todo la victoria de los Estados Unidos como única potencia económica imprimió una nueva dinámica en la política industrial, ahora, el proteccionismo se entronizaba como garantía de la existencia de la planta industrial independiente y en defensa del empleo.

Casi por definición, los gobiernos de las décadas de los 50 a 70 consideraban que existían sectores prioritarios para la independencia económica del país y que la ausencia de capital privado en dichos sectores ponía en riesgo la viabilidad del proyecto de desarrollo, por tal motivo, el Estado asumiría el papel de productor en actividades como: textiles, farmacéuticos, azúcar, maquinaria y equipo agrícola, transporte, ferrocarriles, marina mercante, aviación, electrónica, etc.

Si bien es cierto que la amplitud del Estado mexicano abarcó demasiadas ramas de actividad económica (41 de las 49 ramas industriales) también es cierto que sus bienes y servicios financiaron la producción privada con precios subsidiados, combustible, electricidad, equipo de transporte, salarios bajos, etc., además, sentó las bases del desarrollo económico nacional, creó y dio cohesión al mercado nacional, a través del desarrollo de las comunicaciones y el transporte, permitiendo la expansión e interacción de los demás sectores sin la existencia de cuellos de botella al proceso de circulación del capital.

Esta oferta de servicios ampliaba el abanico de oportunidades para que el capital se valorizara más rápido y a menor costo(41), independientemente de que los precios subsidiados menguaban las finanzas de casi todas las empresas estatales como: Telmex, F.F.C.C., Mexicana de Aviación, Aeroméxico, Pemex (gasolinas y diesel), etc. Pero hay más, si el Estado fue importante como abastecedor de insumos y proyectos no viables al capital, no lo fue menos en su papel de salvador de empresas privadas en quiebra por problemas financieros como los casos de Refractarios H. W. Flir. S. A., Fábrica de Tractores Agrícolas S. A. de C. V., Maderas Industrializadas de Quintana Roo S. A. de C. V., Compañía Mexicana de Aviación S. A. de C. V., sólo por mencionar algunas empresas no prioritarias del desarrollo económico(42).

Ahora, en 1995 nuevamente el Estado sale al rescate de la economía, de las empresas y del proyecto neoliberal, al contratar deuda por más de 45,000 M.D. y empeñando la riqueza nacional junto con la política económica a los designios estadounidenses y del F.M.I. Con todo ello, es bueno preguntarse ¿será tanta nuestra necesidad, que nos impide ver las bondades del libre mercado? Más

todavía ¿podemos seguir dudando de la importancia del Estado en una economía subdesarrollada como la nuestra?

2.2 ¿Un TLC ventajoso?

El proceso de apertura comercial que emprendió nuestro país en la mitad de la década de los 80, surge como una respuesta a los diferentes problemas estructurales de la economía; no obstante, dicho proceso de apertura ha significado una serie de complicaciones para la planta productiva que, lejos de ayudar a paliar los estragos de la crisis, abonó el terreno para que la economía entrara en franca recesión a partir de 1995. Estas complicaciones son el objeto del presente apartado.

A raíz de la crisis de la deuda de 1982, el nuevo gobierno se vio envuelto en una dinámica de presión. Por un lado había que tranquilizar el mercado financiero nacional; se habían fugado cerca de 30,000 M.D.(43); se nacionalizó la banca y la incertidumbre hizo mella sobre las tasas de interés; los nuevos convenios internacionales de deuda exigían una amortización del principal e intereses en cuantiosos volúmenes y de muy corto plazo(44); las empresas nacionales se mostraron insolventes frente a sus acreedores(45); etc. Por otro lado, los acuerdos gubernamentales con el FMI impedían literalmente cualquier intento por incrementar la actividad con el impulso del Estado, antes bien, dichos acuerdos puntualizaban el estricto control y reducción del gasto público de 16.5% del PIB de 1982 a 8.5% en 1983, y a un 5.5% en 1984(46).

Estas múltiples dificultades fueron el telón de fondo que obligaron al gobierno mexicano a iniciar la apertura económica unilateral para hacerse de recursos y afrontar los compromisos externos; sin embargo, la estrategia de apertura de Miguel de la Madrid fue concebida en el marco de las relaciones multilaterales del GATT (hoy OMC), ya que la experiencia reciente dejaba ver que los convenios y/o negociaciones con los E.U. habían sido poco provechosos para nuestro país(47). Tan sólo para ejemplificar lo anterior, podemos recordar que cuando nuestro país ingresó al GATT en 1986, el texto de protocolo de ingreso de 1979 fue cambiado, debido a la presión de los E.U. para que México se sujetara a las nuevas disposiciones de disciplina y que no fuera beneficiario de ninguna derogación patente de las obligaciones del GATT. Todo ello (según los negociadores estadounidenses) en virtud de que ese tipo de que ese tipo de protocolo había provocado la pérdida de credibilidad del organismo. Con el nuevo texto, los E.U. se ganaron jugosas concesiones arancelarias para sus productos(48).

Aún así, conviene puntualizar que si bien Miguel de la Madrid entendía que negociar con los E.U. resultaba bastante complicado y sobre todo ríspido, también estaba consiente de que el país se le deshacía y que urgentemente se requerían

mercados que absorbieran un creciente nivel de exportaciones, dado nuestro deprimido mercado interno, la devaluación de la moneda, y las exigencias de nueva estrategia de crecimiento con promoción de exportaciones.

Con la devaluación del peso en 1982, el abaratamiento forzoso de las mercancías mexicanas requerían de una salida expedita y el retorno de capital para la reproducción, de hecho, entre 1982 y 1987 el saldo de la balanza comercial se mantuvo positivo con 9,000 M.D. en promedio(49). Este saldo sólo pudo ser realizable debido a las relaciones comerciales con los E.U., puesto que los diversos esfuerzos de integración comercial con América Latina habían fracasado, ya por la debilidad política de algunos países, que minaba la seguridad y el alcance de los acuerdos; ya porque nuestra posición frente a Centroamérica limitaba el ejercicio pleno de la libre competencia; o simplemente porque la capacidad de dichos mercados impedía la absorción de exportaciones mexicanas en el corto y mediano plazo(50).

A todo lo anterior se sumaron dos elementos que presionarían de manera importante en la apertura unilateral de nuestro país: el gran déficit comercial estadounidense de 1985 (calculado en 532,000 M.D.) junto con su débil estructura financiera (un endeudamiento interno neto de 4 billones de dólares) obligaron al gobierno de Reagan a defender con ferocidad los intereses comerciales de E.U., lo cual anunciaba una nueva era de proteccionismo, y los acuerdos con el FMI que obligaban a nuestro país a ampliar el proceso de apertura a pasos acelerados(51).

Ante el panorama de crisis financiera y de la amenaza de nuevas políticas proteccionistas, nuestro gobierno se obligó a iniciar la apertura unilateral que más tarde desembocaría en el TLC con América del Norte. Sin embargo, es conveniente puntualizar algunas de las acciones sobre la regulación del comercio que tuvieron lugar durante la administración de Miguel de la Madrid para centrar el debate sobre la conveniencia del tratado y responder la interrogante que da nombre a este apartado ¿Un TLC ventajoso?

1. En 1983 el gobierno hizo patente al FMI su compromiso de racionalizar gradualmente la protección a la industria y fomentar la exportación.
2. En 1984 comenzó la eliminación de los permisos previos de importación y su cambio por un arancel, que hizo más transparente y libre el proceso de apertura.
3. También en este año inició el desmantelamiento del sistema de subsidios, ya que de lo contrario E.U. podía justificar la aplicación de impuestos compensatorios, salvaguardas y medidas antidumping.
4. En 1986 México firma con E.U. un memorándum de entendimiento sobre subsidios e impuestos compensatorios, para subsanar la ausencia de la "prueba del daño" (mecanismo mediante el cual un país puede proteger

sus exportaciones de sanciones comerciales de sus socios, como consecuencia de acusaciones de doping) establecida en la Ronda Tokio del GATT y sin la cual, E.U. afectó el 6% de nuestro comercio por considerarlo "desleal".

5. Debido a las dificultades por las que atravesaba la industria acerera estadounidense, el gobierno de Reagan se obligó a reducir la cuota de importaciones, por ello, México decidió negociar y firmar un acuerdo de entendimiento bilateral en materia de comercio siderúrgico, con el cual se obtuvo un nivel de exportaciones superior al medio millón de toneladas y la inclusión de garantías para que México pudiera administrar el acuerdo.
6. En 1986 nuestro país entabló negociaciones con los E.U. para suscribir el Convenio Bilateral Textil que abatió las dificultades que imponía el Acuerdo Multifibras del GATT a los no socios.
7. En dicho año nuestro país es aceptado como miembro del GATT.
8. México había sido tradicionalmente beneficiario del esquema de preferencias arancelarias de los E.U. y la habilidad para negociar otras áreas de la relación comercial permitió obtener mayores beneficios arancelarios para nuestro país(52).
9. Hasta 1988, el nivel promedio de los aranceles disminuyó en 50%.
10. Si hasta 1982 la inversión extranjera fue exclusivamente tolerada, a partir de esa fecha es promovida de forma importante.
11. El tipo de cambio se depreció deliberadamente en 1982 y hasta finales de 1987 (fecha en que se congela con el Pacto de Solidaridad Económica) se mantuvo hasta entonces, muy próximo a la tasa del mercado libre para evitar especulaciones.
12. Antes de la firma de anexión al GATT, nuestro país se había mostrado interesado por los temas y resoluciones del organismo, y ya como socio, mantenemos una posición activa.

Según la reseña anterior, la capacidad de negociación de nuestro país permitió sortear las dificultades impuestas al comercio por los E.U. o aquéllas derivadas de los acuerdos multilaterales, pero como miembro del GATT, nuestro país adquiría plenos derechos para pugnar la apertura estadounidense sin correr el riesgo de desplazamiento productivo, o en otras palabras, con nuestra experiencia comercial y la seguridad legal que otorga el GATT, a simple vista no se aprecia la necesidad ni los beneficios de un acuerdo comercial.

Nosotros creemos que la decisión de entablar negociaciones con la intención de celebrar un tratado comercial fue por lo menos apresurada, fundada en un

optimismo ciego sobre las bondades del comercio exterior; una decisión que no consideró a amplios sectores productivos y sociales, y sin el cálculo de los efectos del comercio libre en el corto plazo sobre la economía. Pero vayamos por partes.

El debate que giró en torno a la celebración del acuerdo comercial podemos dividirlo en dos partes, atendiendo los argumentos a favor y en contra.

Algunos académicos puntualizaron que el temor de realizar el TLC partía de la falsa idea de la pérdida de soberanía económica, el error, señalaban, es porque se trataba de celebrar un acuerdo comercial, no un mercado común(53), en segundo lugar, el acuerdo no limita la celebración de convenios multilaterales ni desvía el comercio de los países miembros y, por último, México ha intentado por más de tres décadas la soberanía comercial y en la actualidad sigue vendiendo dos tercios de su producción a los E.U.(54).

En otros espacios circuló con gran fuerza la idea de que México debería signar un acuerdo comercial con los E.U. para aprovechar la coyuntura internacional de cambio económico por varias razones, entre ellas las siguientes:

1. Debido a las limitaciones sobre infraestructura, cultura de exportación e inversión, nuestro país no aumentaría ni disminuiría notablemente su actual nivel de importaciones con la firma de un convenio comercial, pero el establecimiento de mecanismos e instituciones que regulen las prácticas comerciales aseguraría la resolución de controversias sin politizar las relaciones comerciales.
2. México podría asegurar un acceso estable al mercado más grande de América.
3. La caída del bloque socialista lanzó al mercado a varios países pobres con necesidad de capitales, por ello, un tratado con los E.U. daría certidumbre al flujo de inversiones foráneas.
4. La reunificación de Alemania y el proceso de creación de la Unión europea, han impactado sobremedida en las alianzas estratégicas de las grandes corporaciones y en consecuencia, el temor a un "achicamiento" de los mercados y a la política de proteccionismo, podría eliminarse con un acuerdo.
5. Con el establecimiento de un mercado libre, los flujos de inversión, así como la transferencia de tecnología aumentarían de manera considerable y expedita. Además, en el corto plazo, ambos factores se traducirían en una mayor competitividad, precios reales y beneficios directos al consumidor; en el mediano plazo, la apertura impulsaría el crecimiento económico con una oferta de empleos bien remunerados y el riesgo de absorción sólo sería limitado, ya que el proceso de apertura es

gradual y restringido a los sectores productivos más dinámicos de la economía.

6. Una relación más estrecha con los E.U. abriría la posibilidad de aumentar nuestro comercio con Japón, ya que nuestro diferencial de precios y nuestra frontera con el mercado estadounidense haría atractivas las inversiones asiáticas. Por otra parte, no se descartaba la idea de que el acuerdo comercial podría abrir las puertas del mercado laboral estadounidense a los mexicanos(55).

Entre los múltiples argumentos que hemos vertido en contra la propuesta de celebrar un convenio comercial con América del Norte, sólo retomaremos por su importancia los siguientes:

1. La falta de infraestructura básica (en comunicaciones y telecomunicaciones, carreteras, electricidad, puertos, teléfonos, ferrocarriles, etc.) implica demoras productivas que aparejan costos adicionales a las empresas y disminuyen la competitividad, si a ello agregamos el retiro de la inversión estatal, un mercado libre condena al desplazamiento o a la banca rota a miles de empresas nacionales.
2. El proceso de competencia exige mayor productividad y una política comercial agresiva, sin embargo, el gobierno dismanteló la estrategia comercial nacional y ancló el tipo de cambio (t.c.) para combatir la inflación, con lo cual, la sobrevaluación de la moneda en el mediano plazo castigaba los precios de las exportaciones, además, solamente el 10% de las industrias manufactureras tienen oportunidad real de ampliar aceleradamente su nivel de productividad(56).
3. Considerando que más del 96% de nuestras empresas son medianas y pequeñas y que éstas presentan dificultades para una rápida capitalización y que no existe una cultura ni una plataforma real de exportación, dichas empresas pagarían el costo de la apertura, en otras palabras, sin una base mínima de cooperación entre el gobierno y los particulares, tanto en materia de exportación, inversión, transferencia de tecnología y financiamiento, es imposible aspirar a mayores flujos comerciales sin desajustes en el frente externo y sobre el poder de compra de la moneda nacional.
4. México además de considerar las limitaciones competitivas de su planta productiva frente a una economía poderosa como la estadounidense, debe evaluar el riesgo político de un acuerdo, ya que los aspectos económicos no pueden aislarse de los asuntos político-militares. En este caso, los E.U. poseen toda la fuerza para violar los acuerdos cuando así le conviene, como lo muestra su actitud frente a Cuba, la intervención en Panamá, el embargo atunero, la protección al acero, el hostigamiento hacia Nicaragua, etc.

5. Existe un exceso de confianza sobre las virtudes del mercado, especialmente sobre su amplitud y de que ésta permita un crecimiento sostenido de la economía.

Valorando el peso de las diferentes propuestas al proceso de apertura, encontramos elementos relevantes que indican la inconveniencia del acuerdo (independientemente del análisis sobre los términos concretos de la negociación del tratado) y optar por la vía independiente, con una visión más amplia sobre las ventajas del comercio internacional por la vía del multilateralismo, de esta forma, no se compromete a los sectores económicos atrasados ni a la estrategia o política económica nacional; además, se aprovecharían los foros internacionales para exigir reciprocidad en el trato comercial con nuestros principales socios. Por otra parte, pro la vía del multilateralismo se puede diversificar la cartera de socios comerciales y eventualmente cambiar la actual correlación de fuerzas en las negociaciones comerciales, de tal forma que se alcance una posición más igualitaria en el terreno de la apertura de mercados.

Un elemento determinante que tiene que ver con la seguridad económica de la nación es que, si bien el comercio internacional ofrece ventajas para aquellas empresas que logran hacer más eficiente su proceso productivo y aprovechan los mecanismos de la comercialización, el comercio por sí mismo, no asegura el desarrollo sostenido de todas las empresas. Por tal motivo, solamente la apertura administrada de manera unilateral, aseguraría el éxito exportador de dichas empresas, el incremento de inversiones a largo plazo, la protección de empresas pequeñas y del empleo masivo, y de un flujo permanente de divisas para financiar importaciones y desarrollo del mercado doméstico.

En otras palabras, si durante cuarenta años la población y el gobierno financió la creación de grandes (aunque limitados) grupos empresariales, a costa de los salarios, finanzas públicas y del campo, no vemos porqué no se puede revertir dicho proceso: ahora el comercio administrado y las grandes firmas pueden financiar tanto el desarrollo de la pequeña y mediana industria, como el vigor del mercado nacional.

Nosotros estamos de acuerdo en que la apertura comercial puede promover la eficiencia, la competitividad y la calidad en las empresas mexicanas, también podemos coincidir en que un acuerdo puede fijar normas y procedimientos apolíticos para hacer más transparente el intercambio comercial e, incluso, pudiéramos aceptar la idea de un mayor flujo de recursos financieros, así como de la transferencia de tecnología expedita, o la aparición de nuevas áreas de inversión y empleo. Lo que no es posible aceptar es que a cambio de mejores precios internacionales se condene a la bancarrota a las empresas pequeñas y medianas; que el mercado externo tenga la capacidad de recibir un creciente nivel de exportaciones y (en caso contrario) que nuestra economía pueda generarlo; que la simple apertura resuelva los problemas atávicos de infraestructura económica y social del país; y que el acuerdo comprometa todavía más nuestra endeble postura internacional(57).

Creemos que el comercio exterior, al igual que nuestra economía, tiene límites y que si bien la apertura abre oportunidades, éstas son contadas y el "elevador" no puede subir a todos. Además, (y sin perder el optimismo) se debe recordar que la esfera de la circulación no puede generar mayor valor en las mercancías que el incorporado en la producción, y la realidad nos dice que todo esfuerzo exportador tiene su base en la estructura económica. En nuestro caso, el mayor nivel de exportaciones antes de entrar al TLCAN registró un monto de 51,209 M.D. (dato histórico si se le compara con cualquier año anterior) pero éste vino acompañado de un gasto en importaciones de 75,538 M.D. (dato también histórico), esto es 24,329 M.D. en déficit comercial(58). En otras palabras, mientras México no cuente con una solidez industrial y siga dependiendo de la producción de bienes de capital del exterior, cualquier intento por aumentar las exportaciones, obligadamente será acompañado de un incremento de las importaciones (salvo los momentos pasajeros devaluatorios) y el desequilibrio externo cancelará toda expectativa de recuperación económica.

Si desde 1990 la economía empezó a crecer y a registrar abultados déficit comerciales (-13,674 M.D. en 1990; -14,947 en 1991; -22,446 en 1992; -19,726 en 1993) no era difícil prever un colapso con la firma del TLCAN, sin embargo, la respuesta a la interrogante obligada de porqué se hizo, podemos esbozarla tentativamente de dos formas:

1. Realmente existía plena confianza del gobierno y de los particulares en que los déficit comerciales obedecían al crecimiento sólido de la economía, pero sobre todo, de que los flujos de inversión extranjera seguirían aumentando influenciados bajo una especie de embrujo por la euforia del cambio(59). Aquí vale la pena recordar algunos hechos que dieron origen a tal embrujo: renegociación de la deuda, cambios constitucionales para la apertura, cambios constitucionales para la modernización del campo, eliminación de empresas públicas ineficientes, nueva estructura burocrática para combatir la pobreza extrema (Pronasol, Sedesol), crecimiento del PIB, Promoción internacional de México como modelo a seguir, etc.
2. Si el proceso de apertura y modernización exigido por el FMI y el B.M. tenía un costo, solamente los grupos menos aptos para el cambio podrían pagarlo con la vida, la prioridad sería en adelante, no cambiar el rumbo seguro de proveer mercados sustitutos a una serie de empresas nacionales que ya no pueden crecer por la mínima amplitud del mercado interno. Ahora las empresas se obligan a modernizar la administración, la producción y la comercialización, y quienes no puedan, tendrán la oportunidad de aliarse o fusionarse para mantenerse en el mercado. La "selección natural" del mercado y la apertura permitirán en el mediano o largo plazo, un ingreso neto de inversiones que revertirá la pérdida de empresas como de empleos por el ajuste productivo, entre tanto, el país funcionará con equilibrio macroeconómico que asegura el pago de importaciones y deuda externa.

Enseguida veremos que tan efímeros fueron el optimismo, la productividad de las empresas y el flujo de recursos financieros externos con los resultados alcanzados por el crecimiento económico de los años que van de 1991 a 1994.

2.3 Modernización Industrial.

Debido a la amplitud del tema y a la vasta gama de líneas de investigación (tecnología, financiamiento, programas, etc.), decidimos presentar en forma de balance o resumen algunos de los temas más importantes del sector, a saber: evolución de la estructura económica (1989-1994); concentración técnica por rama de actividad y geográfica. desempeño exportador, desenvolvimiento del sector a través de relaciones, coeficientes y variables clave (inversión, PIB, productividad, capital fijo, etc.); comparación sectorial y oferta de empleo; política industrial y agentes; tecnología y gasto. De esta manera, obtendremos un panorama general que nos indicará si la política económica sectorial y el desempeño de la industria podían alcanzar los objetivos planteados por la reforma liberal: mayor competitividad y más y mejores salarios.

Para afrontar con éxito la apertura comercial, nosotros creemos que las empresas nacionales necesariamente requerían una transformación total, adecuada a las nuevas condiciones de competencia internacional, de política económica y en concordancia con un plan global de competencia externa, sin embargo, el balance económico del sector mostrará el rotundo fracaso de la estrategia exportadora y los pobres resultados económicos alcanzados para los años 1989-94.

En primer lugar, la radiografía del sector industrial muestra que durante el período analizado (1989-1994), la estructura económica, atendiendo al tamaño de las empresas por su personal ocupado, prácticamente se mantiene sin cambios, salvo por el aumento registrado en la microempresa de 5%, y una disminución relativa de empresas pequeñas (3%), medianas (1%) y grandes (1%), ver cuadro 1•.

Por lo demás, las empresas medianas y grandes siguen absorbiendo más de dos tercios del personal ocupado total (en 1988 concentraban 75% del personal; en 1993 al 68%) y sólo representan el 4% de los negocios. Consecuentemente con el aumento de las pequeñas empresas, éstas lograron incrementar los ingresos del estrato hasta 6% del total (en 1988 sólo representaban el 2%), empero, las grandes empresas absorben 77% de los ingresos, esto representa una reducción de 6 puntos porcentuales con respecto a 1988, aunque ahora dichos ingresos se reparten entre menos empresas.

Por otra parte, cuando verificamos los datos por tipo de actividad, los pequeños talleres representan más del 50% de las empresas y se agrupan en los oficios

tradicionales (carpinterías, molinos, herrerías, etc.), participando marginalmente del PIB y del ahorro nacional (ver cuadro 2 y sigs.).

Para el periodo que nos ocupa, los datos censales muestran que estos cambios obedecen más a un proceso de pulverización y duplicación de los pequeños y medianos negocios, que a encadenamientos productivos sectoriales. En efecto, en 1988 el promedio de trabajadores por unidad era de 4, para 1993 se registraron sólo 3 (cuadros 5 y 7). Si bien es cierto que los coeficientes de productividad, valor agregado y potencialidad productiva de dichos establecimientos aumentan su participación durante el periodo en cuestión, la razón se debe únicamente al aumento de unidades más que como reacción a las necesidades reales de la demanda(60).

Véase por ejemplo de 1988 a 1993 estos negocios aumentaron de 80,100 a 145,000 (80%) y la misma proporción observamos en la participación de los salarios a la producción bruta (de 0.3 a 0.6); en la capacidad productiva incorporada (de 0.12 a 0.35); en la cantidad de recursos por mano de obra (de 10.0 a 21.8); y en la cantidad de activos fijos sobre el total del sector (de 1.19 a 4.22), sin embargo, la participación porcentual de estas pequeñas empresas en el valor agregado del sector, así como la de los salarios al valor agregado, prácticamente se mantienen sin cambios: de 2.5 a 5.0 y de 35.7 a 36.7 respectivamente (cuadros 4 y 7).

En el otro extremo de la estructura se encuentran los establecimientos que concentran la productividad, el desarrollo tecnológico, los nuevos esquemas administrativo-financieros y la inversión. Se observa a grandes rasgos, que las empresas líderes por rama de actividad son de capital transnacional y/o tienen vínculos financieros con él (cuadro 8), y como en este sexenio se reformó la Ley de Inversiones Extranjeras (mayo 1989) que permite 100% de capital extranjero de las empresas o la capitalización total con inversión foránea, casi el 50% de las ramas más dinámicas (software, automotriz, electrónica, etc.) son controladas por dichas empresas.

Asimismo, las principales razones contables como liquidez, solvencia, utilidad y rentabilidad, demuestran que las empresas transnacionales (y/o con inversión nacional) han logrado una colocación o posicionamiento del mercado con bastante éxito (cuadros 9-15)(61). También es necesario señalar que en las listas de la revista Expansión, las principales empresas nacionales que liderean a las 500 mejores, sobresalen los grupos consolidados desde hace más de cuatro décadas como: Grupo Vitro, Alfa, Carso, Modelo, Desc, etc., con ventas por más de 8,990 millones de pesos, activos promedio de 15,000 m.p. y utilidades promedio de 1,300 m.p.(62).

Así las cosas, resulta evidente que más de dos terceras partes de los negocios no tenían ni la más remota esperanza de salir adelante ante la apertura, mostrando así el débil encadenamiento productivo de la estructura industrial o la deficiente capacidad de arrastre de los subsectores dinámicos, y en la medida en que los

pequeños establecimientos sólo subsanan la demanda interna, están sujetos a la capacidad del mercado interno, que como ya se sabe, se mantiene deprimido por las políticas antiinflacionarias y la compactación de los salarios. Pero veamos otros tópicos de la dinámica industrial.

Algunos estudios recientes han mostrado que el grado de concentración técnica(63) de la industria manufacturera desde 1984-93 se ha mantenido constante a pesar del proceso de apertura económica. El índice promedio pasó de 57% en 1984 a 63% en 1993, siendo la tasa anual de crecimiento de 1%. Pero al nivel de subsector el índice anual se dispersa en diversas direcciones, mostrando así las diferentes peculiaridades de la dinámica industrial.

Las industrias intensivas en mano de obra por ejemplo, aumentaron el índice en 1.17% anual, mientras que las industrias intensivas en capital mostraron un decremento en -0.43%, y al nivel de rama como electrodomésticos y aparatos eléctricos, los índices aumentaron en 3.3% y 3.1% respectivamente(64).

Los expertos atribuyen dichos cambios tanto a la nueva dinámica industrial mundial como a las condiciones específicas de la economía nacional. En el primer caso, las empresas grandes han visto ampliar sus posibilidades de producción porque pueden incorporar nuevos esquemas productivos: grupos de trabajo, sistema "justo a tiempo", subcontratación, etcétera. Más aún, hoy las grandes empresas pueden formar parte de los procesos vinculados con el desarrollo tecnológico mundial que ofrece el llamado "giro regional", con él es posible el desplazamiento geográfico de la producción, gracias a un desarrollo tecnológico que estandariza el producto hasta hacer posible su masificación, a ese nivel, es viable y recomendable la relocalización productiva atendiendo las ventajas que ofrece un país como el nuestro en función de costo de factores y/o condiciones comerciales(65).

En el otro caso, las empresas pueden considerar el estímulo económico de invertir en México para incrementar sus ganancias, en ello intervienen condiciones productivas internas o externas tales como: el comercio intrafirma a través de las subsidiarias establecidas en el país con las de otros, los diferenciales de precios para varias líneas de productos importados, en cuyo caso se puede cambiar la estrategia de producción y convertirse en importadora dadas las ventajas de la apertura comercial

En ambos casos las empresas grandes estarán modificando su estructura productiva y el grado de concentración técnica, pero no para crear eslabones productivos internos o el arrastre de empresas nacionales hacia el crecimiento, sino para incorporarse de manera más efectiva hacia la nueva dinámica de la demanda internacional y/o a los planes productivos de su casa matriz.

Otro elemento adicional que condiciona la dinámica y problemática industrial se refiere a la concentración geográfica de las manufacturas. Existe un paralelismo entre la concentración industrial y los tres polos de desarrollo regional del país,

identificados por las entidades del D.F. y Edo. Méx., Jal. y Gto., N. L. y Coah., que en conjunto (19 %) concentran casi el 35 % de los establecimientos y generan más del 50% del empleo(66).

Si bien es cierto que diversas entidades han promovido la entrada de inversión extranjera (Ags., Pue., Son.) e incluso, han modificado su participación del PIB, por ejemplo de 1988 a 1993 las principales entidades que generan la mayor parte del PIB nacional son: D.F., Edo. Méx., N.L., Jal., y Ver. Mientras que las entidades que aumentaron su participación en este periodo fueron: Pue., Son., y Mor., y entre quienes bajaron están: Gto., Qro., y SLP.(67), también es cierto que no han impedido el avance de la concentración de mercados, que minimiza el potencial de crecimiento para empresas medianas y pequeñas orientadas hacia el mercado interno, particularmente por la estructura y prácticas monopólicas u oligopólicas, así como por la concentración del crédito bancario en las entidades señaladas como polos de desarrollo regional.

Este panorama de concentración económica se reproduce a escala cuando verificamos la dinámica de todo el sector industrial. El maestro Enrique Dussel ha realizado diversos estudios sobre el desempeño de las manufacturas mexicanas al nivel de rama(68), en éstos ha demostrado que sólo unas cuantas industrias (petroquímica, cerveza, vidrio y automóviles) lograron aumentar su participación del PIB sectorial con tasas de crecimiento promedio anual de más de 11% en el periodo 1987-1991, mientras que el resto de actividades (91%) presentan fluctuaciones entre el 10% y -15% (69), además, estas ramas líderes resultan ser las más aptas no sólo para modificar sus esquemas de operación y hacerle frente a la nueva relación costo-precio (que en términos generales presenta una disminución continua con la apertura comercial) sino también para lograr las tasas de eficiencia y rendimiento más altas, mientras que para el resto, los indicadores fluctúan entre el 23.1%, y hasta el -9.6% (70).

Con lo anterior, resulta evidente que sólo dichas actividades líderes fueron las que aprovecharon y/o tuvieron mejores oportunidades de adaptación productiva frente a la competencia internacional.

Otro dato interesante que ofrecen las investigaciones del maestro Dussel y que es oportuno comentar se refiere a que durante el periodo que nos interesa, las manufacturas mostraron en términos generales, un aumento de la productividad del trabajo y del capital y una mayor utilización de la planta productiva (para 1991 casi todas las ramas utilizan el 100% de su planta), y curiosamente a estos aumentos les corresponde una disminución de la formación bruta de capital e intensidad del mismo, lo cual hace suponer dos cosas básicas: que el crecimiento de la economía alcanzó su punto más alto en 1992 y por otro lado, que el dinamismo en el PIB de 1989-1992 se debe en gran parte a los acervos acumulados durante los años de crisis inmediatos a 1982. Volveremos sobre este tema más adelante(71).

Otro análisis similar lo ofrece José I. Casar, en él se señala que a pesar del gran dinamismo de las exportaciones nacionales, todavía en 1990, el país seguía especializado en la industria maquiladora y el petróleo; si bien durante 1980-1990, la industria nacional aumentó su productividad general, solamente tres ramas presentan una ventaja comparativa clara o más específicamente, estas ramas son las que muestran mejores condiciones de competitividad en un ambiente de apertura externa, ellas son: envasado de frutas y legumbres, vidrio y automóviles, en ese orden de importancia respectivamente(72).

Como se ve, las posibilidades del sector manufacturero para alcanzar una tasa de crecimiento sostenida eran limitadas, y tampoco existía la seguridad de mantener una lucha por los mercados tradicionales, pero dejemos este tema y comentemos el desempeño productivo de todo el sector y las dificultades reales que exige la competitividad internacional.

Cuando verificamos el desempeño económico del sexenio que nos interesa, salta a la vista el importante crecimiento de las exportaciones manufactureras (cuadro 16) de 13,091 M.D. en el primer año, a 24,133 M.D. en 1994, sin embargo, las importaciones del sector prácticamente se duplicaron en el periodo al pasar de 22,831 M.D. (1989) a 54,016 M.D. (1994), este déficit fue financiado por el saldo comercial positivo del sector primario, la venta de petróleo y el ingreso neto de capital especulativo (cuadros 17-19).

Mientras que la tasa promedio de crecimiento de las exportaciones rebasaba los 13 puntos, los requerimientos externos lo hacían en 19% (73). Debemos agregar que en 1993 la restricción monetaria y el combate a la inflación provocaron una disminución de la actividad económica, en cuyo caso las tasas registradas hubieran mostrado mayores puntajes. En efecto, el circulante y los instrumentos bancarios (M1, M2) bajaron 3 y 4 puntos porcentuales respecto a 1992 (cuadro 20) y a pesar de la disminución de 5 puntos en la inflación, el crédito caro y el diferencial de tasas de interés con respecto a los E.U., generó una caída de los préstamos (cuadro 21) y en particular una disminución de la actividad económica, que es congruente con los saldos registrados en nuestro comercio internacional para ese año.

Con todo, durante el periodo de estudio, se desató una polémica en torno al peligro que representaba el déficit comercial. Por parte de las autoridades, se señalaba que el proceso de apertura había permitido una orientación de la producción hacia las exportaciones (20% de crecimiento), el acceso de insumos baratos y el ajuste de los precios relativos internos, además, dicho proceso había generado más expectativas de inversión para el capital foráneo y su ingreso aumentaba el nivel de reservas en grado suficiente para solventar cualquier déficit comercial.

Los analistas por su parte, señalaban que mientras no se resolvieran los cuellos de botella generados por la estructura económica y expresados en abultados déficit, cualquier impulso del crecimiento económico se traduciría en una fragilidad

externa y de las finanzas nacionales, y como tampoco se atacaba la inflación con programas oficiales que aseguraran el incremento de la productividad de las empresas, sino con un ajuste institucional que anclaba los salarios e insumos del Estado (léase Pacto de Solidaridad Económica y sus diferentes versiones) por debajo de las expectativas y movimientos de precios, entonces la presión sobre las cuentas externas generaba mayor volatilidad al tipo de cambio y a la estrategia toda de equilibrio económico.

Julio López por ejemplo, manifiesta su desacuerdo con los criterios gubernamentales para financiar el déficit comercial, a saber:

1. Capacidad de ahorro interno limitada.
2. El déficit es del sector privado y redundará en la ampliación de la capacidad productiva.
3. Si el financiamiento externo es de corto plazo, de todas formas incrementaba los precios de las acciones y valores nacionales, con lo cual bajaban los costos de los recursos que requerían las empresas, y
4. por último mientras exista confianza en el modelo de crecimiento, el flujo de capital será constante.

Primero porque fiscalmente si se podía financiar una parte importante de las importaciones, en segundo lugar, porque la estrategia de apertura no aseguraba el uso pleno de recursos (en cuyo caso es deseable el endeudamiento) por último, ninguna economía está inmune ante la fragilidad financiera, sobre todo nuestra economía que no podía esquivar un ataque a la moneda, ni mantener la confianza cambiaría ante un déficit tan grande y sobre todo por la liquidez de los valores en poder del público a partir de 1994 (Tesobonos). Así, las bases estaban dadas para que cualquier acontecimiento hiciera estallar la crisis de divisas(74).

En realidad, ningún déficit es normal en el largo plazo como efecto del crecimiento o modernización industrial, sobre todo cuando se establecen metas y programas de crecimiento con promoción de exportaciones, como en los casos de Corea, Taiwan y Japón(75). En nuestro caso, la falta de dichos programas, o más específicamente, la carencia de compromisos sectoriales redundó en el desplazamiento de producción nacional, así lo demuestran las tasas de crecimiento promedio anual del PIB y de las importaciones en dos periodos diferentes y con política comercial radicalmente distinta: entre 1971-1981 el PIB creció a una tasa promedio de 6.7% y las importaciones a un ritmo de 12.1%; mientras que de 1982 a 1991, el PIB creció en 2.1%, pero las importaciones triplicaron el esfuerzo nacional con tasas de 6.3% (76).

Parece evidente que en nuestro país, el proceso de modernización industrial es deficitario por naturaleza y cada vez que aumenta el PIB las importaciones lo hacen con mayor rapidez(77). El profesor Felipe Zermeno por ejemplo, encuentra

una relación de tasas de crecimiento PIB/Importaciones para este periodo de dimensiones peligrosas, ya que de 1971 a 1981 el coeficiente muestra una proporción de 1.8, y de 1982 a 1991 la relación se dispara a 5.25(78).

Cuando arrastramos los datos por rama de actividad, verificamos que el grado de desplazamiento de la producción nacional por las importaciones es mayor en aquellas actividades dedicadas a ampliar la capacidad productiva. En efecto, de 1989 a 1992 el saldo comercial del subsector Maquinaria y Equipo, virtualmente rebasó el 100%, al pasar de -6,391 M.D. a -14,733 M.D.; en Petroquímica se mantienen saldos fijos para el periodo de -780 M.D.; en Química también se rebasó el 100% con -1,369 M.D. (en 1989) a -2,806 (en 1992); aunque porcentajes similares para ramas de alimentos, textil, etc., se observan con no menor preocupación (cuadro 23).

De lo anterior resulta que si la capacidad de producir bienes de capital expresa el grado de industrialización interna, ésta fue perdiendo dinamismo durante el proceso de apertura e incluso, como ya se dijo, la producción nacional fue desplazada por las importaciones. En 1982, los datos de Zermeño reportan un nivel de producción de bienes de capital de 48% con respecto al año anterior, para 1991 el esfuerzo se materializó en sólo 38% (79). Relación similar muestra la caída de la inversión nacional, de 1970 a 1981 se registró una tasa de crecimiento de 8.9%, la inversión pública alcanzó un ritmo de 11.6% y la privada casi 7.5%; para 1982-1993 los porcentajes alcanzados respectivamente son: -0.8%, -6.3 % y 4.2% (80).

Esta caída en la inversión se explica por las condiciones macroeconómicas de ajuste y combate a la inflación que generaron altas tasas de interés activas y las grandes empresas prefirieron contratar crédito externo o financiamiento directo en el mercado de valores, así, del flujo total de crédito en el sexenio, el porcentaje cedido a las manufacturas prácticamente se mantuvo sin cambios e incluso bajó de 22.5% en el primer año, a 21.9% en 1994, situación similar ocurre con las actividades agropecuarias que pierden 3.5 puntos porcentuales (de 10.9% pasan a 7.6%), en cambio las actividades comerciales y de servicios ¡ganan 22 puntos! al pasar de 29.7% a 51.8% del crédito bancario (cuadro 21).

Ahora debemos ofrecer otros datos del desempeño sectorial que apoyen o nieguen lo hasta el momento comentado.

Todo parece indicar que la política económica de apertura y privatización generó grandes expectativas en el sector, al menos así lo muestran los datos de producción industrial para 1989, que alcanza un crecimiento de 5.2% y al año siguiente 6%, a este crecimiento le siguen en la misma dirección todos los indicadores básicos, ver por ejemplo la actividad bursátil (cuadro 22), la producción bruta alcanza un 6% de crecimiento con respecto al año anterior, el consumo privado se reactiva de manera importante (7%) y los acervos netos incorporados alcanzaron un porcentaje histórico de 21% (cuadro 24).

A los años de 1988-1992 podemos llamarles, en términos generales, el boom del crecimiento económico con la estrategia mencionada y sin embargo, el PIB sólo creció 2.8% anual en promedio, de hecho, se puede decir con certeza que el conjunto de políticas macroeconómicas y las dificultades de articulación del sector manufacturero, rápidamente han mostrado su incapacidad de generar crecimiento con estabilidad o equilibrio de las principales cuentas del sector, si observamos bien las cifras, podemos apreciar que dichas tasas de crecimiento caen de manera constante y simultánea, por ejemplo: la producción bruta pierde de 1991 a 1993 de 2, 1.5, y 2.5 puntos porcentuales respectivamente; el consumo privado cae en el mismo periodo en 2, 1 y 5.5 puntos y la formación bruta de capital fijo pierde 6 y más de 14 puntos porcentuales en los últimos dos años. Consecuentemente con la caída del PIB de 4.4% en 1990 a 0.6% en 1993, el Estado que había defendido la austeridad fiscal, como una de los principales instrumentos de combate al proceso inflacionario, se obligaba en 1991 y 1992 a aumentar su consumo en proporciones bastante considerables de 14% y 10% respectivamente (cuadro 24).

El análisis de Dussel sobre las manufacturas al nivel de rama (comentado líneas más arriba) mostraba una relación paradójica entre la disminución de la inversión y en consecuencia de la tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de la formación bruta de capital fijo con el incremento de la productividad del trabajo y del capital. Se dijo, retomando el punto, que dicha relación así como la dinámica que mostró el PIB, fue consecuencia directa del uso de los acervos netos de capital acumulados durante el periodo de crisis inmediatamente anterior.

Cierto, cuando revisamos el desempeño sectorial de la economía, observamos que la productividad media del personal ocupado (PIB/personal ocupado) alcanza los índices más elevados en el sector manufacturero durante el periodo 1989-1994(81), con aumentos anuales de más de cuatro puntos, seguido del subsector eléctrico y todo el sector servicios con puntajes más discretos pero constantes, quedando rezagados los subsectores restantes (minería) y el sector primario con décimas de punto apenas perceptibles (cuadro 26).

Estos datos muestran congruencia con los ofrecidos por Dussel para el periodo 1980-1992, donde la TCPA de la productividad del trabajo y del capital, prácticamente se encuentra estancada hasta 1986, y en 1990 alcanzan su máximo histórico (5.3% y 14.4%, respectivamente), para después registrar decrementos continuos, aunque todavía positivos. Asimismo, la TCPA de los acervos de capital es negativa hasta 1990, después, empieza un ritmo de crecimiento acelerado hasta 1992; por último, la formación bruta de capital fijo cae desde 1983 hasta 1989, siendo 1984 el año crítico (-54%) y la reactivación fuerte se da en 1991 con una TCPA de 83% (82).

Un último punto que conviene verificar se refiere a la capacidad del sector industrial para ofrecer los empleos que reclama la población. En general, lo que se desprende del análisis estadístico es un proceso de expulsión de mano de obra, dados los nuevos requerimientos de la planta productiva, que contradice la

propuesta liberal de mayor libertad en la asignación de los recursos para alcanzar mayores niveles de empleo y mejores remuneraciones, veamos:

1. En los mejores años del crecimiento económico, las manufacturas expulsaron a cerca de 200,000 personas y el volumen de empleo de la economía no decreció porque estas pérdidas son absorbidas por los subsectores de construcción, transporte y servicios personales y profesionales (cuadro 27).
2. Esto significa que la T CPA del empleo en este sector es negativa para casi todo el sexenio, siendo 1993 el año más castigado (-5%), dejando de lado al subsector construcción, las demás actividades tampoco muestran una dinámica autónoma de crecimiento frente a la apertura y registran tasas que van desde -5% hasta 4% durante 1990-1994 (cuadro 28).
3. Si en 1980 nuestro subsector industrial participaba con el 12% del personal ocupado total, en 1994 perdió 2.5%, caída solamente superada por todo el sector primario (-3%) mientras los demás subsectores presentan cambios apenas perceptibles (cuadro 29).

Así, en el balance negativo del empleo, existe coincidencia entre los autores y las instituciones citadas: Dussel registra caídas en la T CPA sistemáticas y profundas desde 1990 y una pérdida de 58,000 empleos entre 1982-1992; Banco de México ofrece (aunque para toda la economía) un incremento del desempleo abierto de 3.7%; Fernando Chávez descubre que el sector manufacturero no solamente ya no ofrece empleo sino que expulsa al 0.3% en promedio anual de su personal en el periodo 1982-1991(83). Con lo anterior queda claro que el proceso de reestructuración industrial implica un redimensionamiento de las capacidades productivas en contra del empleo.

Si hasta el momento el proceso de apertura a la competencia externa dejaba un saldo negativo en casi todos los frentes (sector externo, empleo, pulverización de establecimientos, concentración económica y geográfica) surge por ello la duda sobre la participación y/o la estrategia del Estado para revertir estos efectos.

Nosotros no encontramos evidencia de programas o compromisos básicos de ambas entidades (empresas y gobierno) lo que nos hace suponer nuevamente que la privatización y la liberalización componían el elemento fundamental de la nueva política económica: con insumos más baratos, se ajustarían los precios internos y se eliminaría por arte de magia el sesgo antiexportador nacional, al tiempo que el libre comercio y la política de desregulación fomentaría la industrialización bajo la nueva modalidad de competencia externa, esto es, las empresas ineficientes saldrán del mercado y liberarán recursos que se colocarían en las actividades más rentables y eficientes, y si el Estado se retrae de la inversión para no comprometer el déficit fiscal (y, a final de cuentas, pagar deuda y mantener sin presión los niveles bajos de inflación), entonces sólo habría que

aumentar las tasas de interés lo suficiente como para cerrar la brecha inversión-recursos, sin importar como se modificaba el financiamiento productivo(84); si el éxito de la entrada de recursos subsanó el desequilibrio externo, paradójicamente, los capitales se colocaron precisamente en los instrumentos más volátiles del mercado de cartera(85).

La anterior estrategia se desprende del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, que prácticamente entierra los pocos programas de apoyo sectorial al instrumentar una política industrial general, con programas de desregulación en el frente externo para casi todas las actividades (86), lo cual las colocaba en franca desventaja con el exterior.

En efecto, los investigadores Fernando Clavijo y Susana Valdivieso, al analizar la política industrial de la década pasada concluyen que la política productiva salinista fue pasiva y sobre todo respetuosa de los dictados del mercado, con lo cual, se eliminaron los programas y medidas sectoriales de apoyo y sólo se ocupó de medidas generales que atacaran dos frentes: la corrección de fallas en el funcionamiento de los mercados con información, prevención de prácticas monopólicas y derechos de propiedad. Sin la inclusión de incentivos fiscales y crediticios (ya que distorsionan los precios internos) y el mejoramiento de la calidad de los insumos básicos como infraestructura, comunicaciones, calidad de la mano de obra, etcétera.

Este giro significó que los apoyos tradicionales de fomento a la inversión; los de tipo sectorial; a la pequeña empresa, etc., de 1983 a 1992, prácticamente se redujeron a cero y la producción nacional protegida con licencias de importación (salvo el petróleo) disminuyó casi en 80% de 1985 a 1990; en tanto que la desregulación creció a pasos agigantados con más de 100 normas abrogadas y la modificación sustancial de reglamentos y leyes que afectan a los sectores de transporte, telecomunicaciones, industria eléctrica, de transformación, etc(87). Por otra parte, es necesario comentar que los programas de apoyo instrumentados desde 1985 no han sido lo suficientemente evaluados ni criticados para determinar su viabilidad, aunque la última evaluación gubernamental considera que deben mantenerse "per se", como un apoyo a la exportación(88).

En el fondo, sigue siendo la política de apertura quien marcará el destino de la industria nacional, ya que la relación SECOFI-Empresas sólo ha resultado en una lista de buenos deseos (Compex) para obtener apoyos financieros y facilitar la acumulación(89).

Al respecto, el maestro Michel Pickard, revisó la evaluación que hace la cúpula empresarial mexicana (Concamin, Canacintra) sobre las condiciones de la industria y las propuestas de política económica que de ella se desprenden, sin encontrar seriedad en los criterios para seleccionar y priorizar acciones (para las cúpulas, la eficiencia es entendida como la resolución de todos los problemas particulares de la industria), tampoco existen señalamientos o la creación de mecanismos que den seguimiento a compromisos o metas comunes y

particulares, que permitan establecer una nueva relación de trabajo con reciprocidad (mucho menos cuando se trata de apoyos o recursos del Estado) y, tampoco existe un rigor metodológico que dé fruto en un plan general de acción con objetivos de corto, mediano y largo plazo, de modo que, independientemente de las situaciones coyunturales, en cada momento se pueda verificar el camino andado y ubicarse sin mucha dificultad en cualquier etapa del proceso de cambio estructural, pero como para la cúpula industrial no hay diferencia entre una u otra acción de financiamiento, es decir, todas son buenas, por tanto, para ellos es viable un incremento del gasto público que mejore las condiciones de la industria debilitada por la nueva competitividad(90).

Si la apertura comercial implica elevar los niveles de productividad no sólo a partir de los salarios comprimidos o de mantener deprimido el gasto corriente o de operación, y de poder competir en forma eficiente en calidad, características del producto, costos y precios en un ambiente caracterizado por la innovación y ante la presencia de cambios en el mercado, de ahí se desprende que la apertura ofrece oportunidades de reproducción ampliada para la empresa, pero también es posible la quiebra, porque el nuevo ambiente otorga al consumidor el poder de decidir sobre el tipo de producto, características, calidad, etc., y por tanto, su ejercicio de consumo sanciona a las empresas no competitivas. Así las cosas, la nueva situación económica exigía un cambio tecnológico adecuado a las condiciones del sector y mejoras constantes en la capacitación de la clase obrera, o lo que es igual, un gran esfuerzo nacional para adquirir una nueva cultura empresarial y vencer tres grandes problemas de la modernización industrial que el profesor Camacho Vargas ha señalado con precisión(91):

1. Disparidad entre la demanda y la oferta de tecnología.
2. Disparidad de objetivos, funciones y propósitos de oferentes y demandantes.
3. Problemas institucionales y organizativos en gestión, planeación e identificación de oportunidades tecnológicas.

Lo anterior supone una coordinación de esfuerzos públicos y privados encaminados a generar un proceso de transformación tecnológica que a su vez, marcara el camino más fácil por el cual habrían de transitar las diferentes ramas manufactureras. La realidad, sin embargo, se ha impuesto de manera contundente: la apertura proveerá la tecnología o su transferencia expedita sin costo adicional al erario.

No hace falta más que ver las asignaciones presupuestales en ciencia y tecnología para darse cuenta de que ésta no es una prioridad de la estrategia económica; vgr. El gasto en ciencia y desarrollo tecnológico como proporción del PIB de 1988-1993 (casi todo el sexenio analizado) no superó el nivel alcanzado en 1980, y particularmente, las asignaciones del gasto para desarrollo tecnológico bajaron en términos reales de 10.2% en 1990 a 9.4% en 1994, si verificamos las

cifras por destino del gasto, resulta desalentador comprobar que 1988 fue el mejor año del financiamiento a la investigación industrial, que en 1991 se contrajo en más de 70% y que en 1994 solamente representaba 69% de lo otorgado al inicio del sexenio (cuadro 30).

Pero solamente hemos hablado del gasto público invertido en actividades de investigación y desarrollo, según Camacho Vargas, se estima que el sector privado mexicano participa con cerca del 10 o 15% del gasto total, con lo cual ni siquiera nos acercamos al monto de recursos destinados para estos rubros en los países de reciente industrialización; en el caso de Corea por ejemplo, se estima que el sector privado otorga más del 45% del financiamiento total(92). Y por último, tampoco se diseñaron estrategias de desarrollo regional que aprovecharan el potencial de las diversas entidades agrupadas en torno a los ejes (o más bien "islas") económicos -DF, Jal. NL.- sus ventajas comparativas y la posibilidad de generar consensos regionales y mecanismos de seguimiento, evaluación y corrección para hacer más tangibles los objetivos del desarrollo industrial con estabilidad económica(93).

Hasta aquí conviene dejar el balance manufacturero, en este momento es indispensable que hagamos un pequeño resumen para avanzar en otros temas pendientes.

Hasta donde nos permiten ver los datos oficiales y de los investigadores citados, se puede decir que durante todo el proceso de apertura y desregulación, no se modificaron los principales problemas de la estructura económica de las manufacturas (tendencia hacia la concentración; pulverización de pequeñas empresas; concentración geográfica; débil encadenamiento productivo). Es importante señalar por otro lado, que la estrategia de apertura no contemplaba una serie de medidas o políticas que tendieran a modificar la realidad industrial, por ello el crecimiento observado de las ramas más dinámicas (automotriz, vidrio, petroquímica, maquinaria y equipo, etc.) no generó un encadenamiento endógeno y los requerimientos del crecimiento, como ya vimos, fueron subsanados por la oferta externa, que en términos generales nos revela los elementos más débiles del sector:

1. Desplazamiento de producción nacional.
2. Menor competitividad de casi el 70% de las ramas.
3. Solamente un puñado de actividades tienen capacidad de adaptación y aprovechamiento.
4. La industria toda es incapaz de ofrecer empleo y se convierte en expulsora.
5. Es prácticamente imposible el crecimiento económico sin déficit externo.
6. La industria no financia sus importaciones.

Si el crecimiento industrial necesitaba de importaciones cada vez más grandes, eso significa que la capacidad instalada requería de ampliaciones considerables y solamente el financiamiento externo ofrecía esa posibilidad. Recordemos que la

política monetaria de combate a la inflación limitaba el gasto con topes al déficit público y, como ya vimos, la inversión del Estado se redujo y no encontró sustituto interno, por ello, mantener anclado el tipo de cambio y ofrecer altas tasas de interés, además de deprimir la actividad inversora nacional, generaba buenas expectativas de ganancia al capital externo, que desafortunadamente para los estrategas económicos ésta se colocó en los sectores de comercio y servicios financieros, prueba de ello es que la inversión y los créditos industriales se redujeron en el período analizado, también por esta razón (crédito caro) muchas empresas decidieron contratar recursos del exterior o colocar deuda en otros mercados.

Si bien esta política logró el financiamiento del déficit externo, por sí misma no garantizaba la corrección de los cuellos de botella del aparato productivo y sí diluyó la fortaleza de la moneda, al hacerla dependiente de flujos de capital cada vez mayores. Con un saldo crediticio de más de 28,000 M.D. en 1994, sólo hacía falta que dejaran de ingresar recursos por cualquier motivo para poner en evidencia la incapacidad de pago de la economía y en ese momento caería toda la política económica de estabilidad de precios con promoción del crecimiento de exportaciones, como efectivamente ocurrió en diciembre de 1994.

3.1 ¿Dónde están los focos rojos?

Casi la mayor parte de los análisis y críticas a la administración de Carlos Salinas coinciden en que el terrible año de 1994 es sin duda, el espacio de gestión de la crisis. Se escribió tanto sobre las oportunidades del país de convertirse al primer mundo, que resultaba verdaderamente complicado ajustar el tamaño de la crisis a un "simple error de diciembre", por ello al revisar los diarios de diciembre a marzo de 1995, encontramos toda clase de hipótesis, entre ellas las siguientes:

1. En algunos casos se señala a la estrategia de política monetaria como la responsable directa de la tremenda catástrofe(1).
2. Otros encuentran en el gabinete de Zedillo, y especialmente en el doctor Serra al culpable de todos los males(2).
3. El gobierno, con el Banco de México (B. de M.) a la cabeza, dice que en este año se suceden varios acontecimientos delictivos y políticos que terminaron por sepultar la confianza externa, limitando la entrada de recursos y posteriormente presionando las reservas, hasta el punto de hacer insostenible el nivel del tipo de cambio, a lo cual siguió una crisis nunca antes vista, ni prevista(3).

Por nuestra parte, hemos pretendido mostrar en los temas precedentes que la estrategia del modelo implementado no nos guiaba y mucho menos garantizaba el éxito económico. Cierto es que en 1994 fuimos testigos de un capítulo más de las enormes dificultades del sistema político mexicano, pero éste no fue, ni con mucho, la causa fundamental del ataque a las reservas y de la pérdida de confianza, por el contrario, hemos pretendido encontrar las respuestas en las limitaciones de la planta productiva, que se afianzaron a raíz de la instrumentación de la política económica o más explícitamente, de llevar a la práctica y al pie de la letra los dogmas clásico-monetaristas, de otra forma nos resultaría muy difícil explicar la disminución del flujo de recursos, la presión del frente externo con desplazamiento de la producción nacional y la fragilidad de la moneda.

Si quisiéramos explicar la crisis económica únicamente con sucesos políticos, entonces tendríamos que reconocer que quedan sin respuesta varias interrogantes, a saber: ¿Por qué la crisis no aparece en enero, mes de la cancelación de la paz social? ¿Por qué no cae en marzo, con el magnicidio de un (casi) presidente? ¿Acaso fue más impactante una variación porcentual en la

banda de flotación del tipo de cambio que la guerra, el asesinato, la intriga y el más exacerbado rompimiento interno del grupo político en el poder?

En el capítulo anterior mostramos las limitaciones de la planta industrial nacional para hacerle frente a la apertura comercial, dichas limitaciones contribuyeron a configurar un clima de inestabilidad económica y financiera, y a pesar del gran aumento de las exportaciones, las debilidades se manifestaron a través de un impresionante crecimiento de las importaciones.

Simplificando el análisis, podemos decir que la viabilidad del proyecto salinista consistía o mejor dicho dependía del financiamiento al déficit, sin olvidar por supuesto que, si en una estructura económica cuyas fisuras no son tapadas y por el contrario, se abren en casi todos sus sectores, no existe financiamiento alguno para hacer compatible su crecimiento con la estabilidad.

Veremos a continuación diferentes escenarios macroeconómicos para confirmar lo hasta el momento declarado y tratar de identificar los focos rojos de la economía para desmentir que la crisis de confianza política fue el detonante de la debacle económica.

Al inicio de 1994, las reservas del B. de M. sumaban más de 30,000 M.D. y con orgullo su gobernador (Mancera Aguayo) declaraba que “de ese tamaño era la confianza de los inversionistas en México”. En efecto, ya vimos que desde 1989 el gobierno se afanó por crear un ambiente de excesivo optimismo para consolidar un flujo de recursos netos no inflacionarios, en ello cuenta la privatización, la desregulación, la apertura e integración al bloque de E. U. y Canadá o lo que es igual, reestructurar la economía para crear un panorama de confianza en el nuevo modelo y atraer los capitales para su financiamiento(4).

En este sentido, la estrategia rindió frutos inmediatos, ya que en 1989 entraron cerca de 3,700 M.D., y cuatro años más tarde, esta cantidad se multiplicó casi 10 veces (cuadro 19). Adicionalmente, el B. de M. mantuvo durante todo el periodo analizado el pago de tasas de interés bastante atractivas que, junto con el proceso de desregulación del mercado de capitales permitía al país convertirse en un mercado “emergente” (países en vías de desarrollo: México, Corea, Brasil, Tailandia, etc.) motivando un flujo constante de recursos. También cuenta en dicho proceso la situación mundial: la caída del bloque soviético, la traumática reunificación alemana y la recomposición del capitalismo europeo, así como las sucesivas recesiones de Estados Unidos y el ambiente de globalización generó una expectativa extraordinaria de inversión hacia los países emergentes de tal magnitud, que de captar el 14% de la inversión mundial en 1989, éstos alcanzaron el 36% en 1993(5).

Los recursos captados durante el sexenio, sin embargo, no suavizaron la política monetaria, por el contrario, las altas tasas de interés activas internas asfixiaron el financiamiento productivo y solamente los sectores de comercio y servicios financieros (que sí garantizaban los pagos) pudieron reciclar parte importante de

los recursos (cuadro 21), la "apatía" del sector industrial frente al crédito interno, sin embargo, no limitó el endeudamiento externo de las empresas, particularmente a través de la colocación de deuda en los mercados de N.Y. y de Londres(6).

Con la dinámica de la apertura, el déficit externo rápidamente alcanzó los 24,000 M.D. en enero de 1994 y las estimaciones oficiales previeron un incremento de casi 30% para el resto del año, esto significaba un endeudamiento estratosférico y un cuestionamiento de fondo: hasta dónde alcanzarán los recursos. El B. de M. aleccionaba a los incrédulos sobre el uso de divisas, para ellos, las reservas tienen la función de subsanar el frente externo y como más del 80% de las importaciones son bienes de capital e intermedios, formaban parte de un acervo que potenciaría las exportaciones. El problema, que no puede entender el B. M., es el tiempo de maduración de la inversión así como el acontecer inmediato por la fragilidad financiera.

Si uno observa que en el primer trimestre de 1994 dejan de ingresar recursos, que las reservas eran de 7,000 M.D., que se fugan más de 10,000 M.D., y que la dinámica industrial exige un financiamiento externo por más de 30,000 M.D., entonces uno piensa que la fiesta se acabó, que es el momento de devaluar y de proteger la divisa. Todavía más, de abril a junio de 1994 sólo entraron 3,800 M.D. (menos del 50% con respecto al mismo mes del año anterior) lo cual mostraba la desconfianza total en el modelo y sin embargo se mantenía la política cambiaria y crediticia como si no pasara nada. En realidad, podemos afirmar que existían cuando menos dos poderosas razones para no modificar la estrategia liberal:

Una devaluación minimiza los rendimientos del capital y como consecuencia, el ajuste automático de los precios obligará a las autoridades a aumentar las tasas de interés y con ella, los pasivos de las empresas pactados en dólares y las obligaciones del gobierno (deuda externa), de tal forma que las finanzas públicas se desequilibraran junto con la caída de préstamos, enseguida los capitales buscarían refugio en otros mercados atacando las reservas con la conversión de títulos en dólares y/o cambiándolos por Tesobonos, y la crisis financiera y productiva aparece de inmediato.

En segundo lugar, no debemos olvidar que toda la estrategia de desarrollo descansaba precisamente en la estabilidad de precios financiada por un tipo de cambio fijo que aseguraba el cálculo de costos internos sin eventuales presiones. De tal forma que una devaluación (o "ampliación de la banda de flotación") era tanto como reconocer que las bases del desarrollo no eran tan sólidas como lo hicieron creer las autoridades, y lo peor de todo, en momentos de natural incertidumbre política por el relevo sexenal.

Otro escenario que daba cuenta de las limitaciones del modelo fue el que se configuró a partir del propio tipo de cambio fijo (t.c). Anclado para estabilizar precios y con un deslizamiento menor a la inflación observada en E. U., ya vimos que el t.c. se convirtió en un aliciente para importar desde 1989, y este

abaratamiento de importaciones generó un déficit comercial explosivo por la incapacidad de la industria nacional de hacerle frente a la competencia externa y que se demostró a través de un menor ritmo de crecimiento de las exportaciones.

Arturo Huerta nos revela que la política cambiaria representó mayores pérdidas comerciales de las que en apariencia se observan. En efecto, dado que más del 60% de las transacciones externas se realizan vía comercio intrafirma, el t.c. no afecta estas relaciones financieras porque comercian en moneda local (dólares), aunque sí confiere mayor margen de maniobra a las empresas transnacionales (pueden convertirse en importadoras, subfacturar, etc.) para aumentar utilidades; caso diferente se presenta para los productores nacionales, no sólo por la carencia de un t.c. competitivo, sino también por la estructura del financiamiento costoso(7).

También señalamos que el t.c. fue financiado gracias a la cuantiosa entrada de capitales. El ambiente de optimismo para la permanente entrada de recursos, sin embargo, no podía ser sostenido de otra manera más que con cambios sustanciales en la productividad y competitividad, lo que necesariamente implica cambios tecnológicos, cambios organizativos, mejoras en la calidad de la mano de obra y condiciones macroeconómicas de oportunidad (crédito, impuestos, infraestructura, localización de mercados, etc.), características ajenas a la política económica durante el periodo analizado.

De tal manera que en 1994, para seguir costeadando el déficit externo se dependía totalmente del crédito internacional, esto significa que la economía no genera recursos para financiar el modelo y, una mayor relación de endeudamiento no sólo provoca fragilidad financiera, además, implicaba incertidumbre sobre los premios o bonos de las acciones y, si no hay más que privatizar, si la apertura no aumenta las exportaciones y si las presiones inflacionarias ya no tienen origen en el déficit de finanzas públicas, entonces la única forma de mantener el modelo de política económica es a través de un mayor endeudamiento y a menor plazo.

En efecto, ante la salida de capitales en el primer trimestre de 1994, los inversionistas cambiaron sus Cetes por Tesobonos para protegerse del riesgo cambiario y el gobierno deslizó el tipo de cambio hasta el límite de la banda de flotación, compró divisas con deuda para mantener el equilibrio monetario y aumentó las tasas de interés para desactivar la incertidumbre, aunque con cargo directo sobre las finanzas públicas.

Lo anterior configuró una estructura financiera peligrosa, ya que el cambio de deuda en moneda nacional (Cetes) por dólares (Tesobonos) alcanzó los 10,000 M.D. en abril, la fuga de capital se estimó en otros 10,000 M.D. y de los 30,000 M.D. en reservas en 1993, sólo se registraron 7,000 M.D. en 1994(8). Nuevamente la oportunidad de restringir la dinámica económica y preparar una devaluación programada fue desestimada por el equipo en el poder. Por el contrario, durante 1994 se puede ver que el gobierno movió casi todas las variables para evitar la fuga de capitales (tasas de interés, Tesobonos, tipo de

cambio, gasto público, etc.) y la caída del modelo por lo menos hasta el relevo presidencial.

Un último escenario que confirma la inviabilidad de la estrategia económica está dado por la instrumentación de la política de finanzas públicas y su impacto productivo.

En primer lugar, la estabilidad macroeconómica fue concebida como objetivo prioritario de la administración salinista, la idea central que subyace en la estabilidad es no distorsionar el nivel de precios internos para que el libre juego de la oferta y la demanda permita "per se" la asignación eficiente de los recursos y en consecuencia, de los niveles de productividad, competitividad y economías de escala, siempre en un ambiente de crecimiento económico sano.

En segundo lugar, el control de la inflación exige la eliminación de los recurrentes déficit fiscales y mejoras productivas, de las últimas se encargarían las empresas y de la restricción presupuestal, así como de la vigilancia de las reglas del juego fueron tareas del gobierno.

Si no hay competitividad que se refleje en un constante ingreso sano de divisas, entonces el ajuste de finanzas públicas descansa sobre recortes al gasto, la privatización, la política fiscal y el flujo de deuda. Como los activos del gobierno son finitos, las autoridades se obligaban a incentivar la entrada de crédito externo y, paradójicamente, el mayor volumen de deuda ponía en tela de juicio la viabilidad del ajuste gubernamental.

Si se observa la colocación de papel crediticio del gobierno, se notará que de 1991 a 1992, el balance total aumentó sólo 1.5%, para principios de 1993 y gracias a la venta de activos (casi 20,000 M.D.) las cuentas bajaron hasta un -15.9%, sin embargo, hasta agosto del mismo año la efímera disminución de valores gubernamentales fue más que evidente, al crecer éstos en sólo ocho meses casi 12% o lo que es igual: de los 40,500 M.D. que se debían en 1992, el alivio que representó la privatización junto con el ajuste del gasto sólo representó la disminución neta de 3,470 M.D(9).

Esto significa explícitamente que el control del déficit público dependía de los recursos externos y forzaba al gobierno a mantener tasas de interés lo suficientemente atractivas como para mantener constante el flujo financiero, desafortunadamente esta medida contrajo la demanda de recursos internos (que no el endeudamiento externo de las empresas) y limitaba el margen de maniobra financiera del propio gobierno, y como la competitividad nacional no se reflejaba en saldos positivos de la cuenta corriente de la balanza comercial y, por tanto, en recursos frescos, se formó un círculo vicioso de tasas de interés, deuda y margen financiero peligroso.

En general, podemos decir que a partir de la puesta en marcha del proceso de privatización y ajuste económico del gobierno salinista, es que se configuró un

ambiente recesivo combinado con una espiral de desequilibrios financieros que terminaron con la confianza de los inversionistas y con ella, de toda la estrategia liberal.

En primer lugar el margen de maniobra del sector público se limitaba a la emisión de deuda (recordemos que al Banco de México se le asignó independencia para controlar la política monetaria), ya que como la eliminación de activos supone menos gasto pero también menos recursos por la venta de bienes y servicios, y como la inversión pública cae con la política de ajuste(10), el efecto directo en la economía es recesivo, con lo cual tampoco se tiene margen de maniobra con ingresos fiscales.

En segundo lugar, la vulnerabilidad de las finanzas públicas estaba directamente vinculada con el tipo de cambio, las tasas de interés y la volatilidad de los depósitos. Vimos ya que en 1993 el frente externo presionaba el tipo de cambio con casi 30,000 M.D. de financiamiento, el margen de sobrevaluación del peso se mantuvo en casi 20%, y las tasas de interés de los Cetes pagaban casi el doble de las ofrecidas en los E.U.(particularmente debido a la reactivación de la economía estadounidense en 1993), y el endeudamiento público de corto plazo sobrepasaba los 22,000 M.D.

Con este panorama, cualquier cosa que amenazara la entrada de recursos haría evidente que la economía ya no aseguraba el pago de la balanza comercial, que el ajuste externo necesariamente implicaba la modificación del tipo de cambio, y que las obligaciones gubernamentales presionaban las tasas de interés, la vulnerabilidad financiera, y a final de cuentas el equilibrio fiscal. Lo que finalmente se puso de manifiesto en diciembre de 1994.

3.2 El de atrás paga

"La crisis es parte integral del estilo de desarrollo que se ha agotado y que por la vía de la modernización productiva abrió las puertas a la inestabilidad financiera...(además)...las circunstancias nacionales no permitieron el análisis del uso de divisas. No se reflexionó sobre el hecho de que las exportaciones se comportaban mejor de lo esperado y aún así, se requería más deuda. La vulnerabilidad externa se acrecentaba y cualquier desplome de los ingresos externos tendría efectos nocivos para la economía" (11).

Esta hipótesis que bien parece reflejar el acontecer de 1994, fue elaborada para explicar la crisis económica de 1982, e interesa no sólo por la coincidencia con el presente análisis, sino además, porque trae implícita una idea que queremos desarrollar: la imposibilidad del gobierno para reflexionar sobre el curso económico ante el acontecer político inmediato.

El gobierno dice que los responsables de la crisis de 1994-1995 son los asesinatos políticos, el conflicto de Chiapas, la presión de las elecciones y el posible conflicto post-electoral, que en conjunto aumentaron el "riesgo-país" y

generaron un clima de incertidumbre para la inversión, cancelándose el flujo de recursos y provocando el ataque a la moneda y con el consiguiente retiro del Banco de México del mercado de divisas.

La realidad sin embargo, ha mostrado que una vez más el gobierno falta a la verdad. Una revisión de los principales diarios de 1994 nos muestra que la administración de Salinas siempre negó la grave situación económica; Zedillo por su parte, aseguraba que el ajuste macro había terminado con éxito y lo que seguía era hacer llegar sus beneficios. "Bienestar para tu familia" rezaba la frase de campaña, ahora era evidente que lo primero fue mentira y lo segundo fue demagogia de campaña(12).

Quince meses antes de la debacle, Cuauhtémoc Cárdenas advertía a los pupilos de Pedro Aspe en el ITAM, la inminente crisis económica por la destrucción de la planta productiva, consecuencia directa del déficit comercial, el tipo de cambio fijo, los magros resultados en el PIB, la desaparición de reservas, etc(13).

Con ello se echaba por tierra a las dificultades políticas como explicación principal de la crisis o, dicho en otros términos: si la economía mostraba un crecimiento fortalecido por la estabilidad de las principales variables macroeconómicas, ciertamente los acontecimientos políticos no la hubieran afectado tanto, pero si se parte de la idea de que Salinas dejó la economía prendida de alfileres, cualquier evento político que limitara el flujo de recurso llevaría la economía al despenadero.

Con lo anterior hemos querido decir que el gobierno tenía perfecto conocimiento de la gravedad económica pero se encontraba imposibilitado para modificar y/o aplicar las medidas de corrección por las implicaciones políticas y económicas que ello suponía y entre las cuales podemos mencionar las siguientes:

1. Una devaluación demostraría el fracaso del proyecto de desarrollo con base en la apertura comercial, y lo peor de todo, a sólo unos meses de firmado el TLCAN.
2. Un cambio de política o el reconocimiento del fracaso perturbaría los mercados financieros, generando ataques especulativos y resultados macroeconómicos insospechados.
3. Con el ajuste se demostraba a todo el mundo que el modelo liberal no tenía viabilidad en el mediano plazo.
4. Con la caída del modelo era casi seguro el relevo en el poder y el triunfo del partido más recalcitrante hacia la política liberal.
5. Con la crisis se morían todas las aspiraciones políticas de Salinas por dirigir la OMC.

Lo que no se puede negar es que en 1994 se juntaron todas las asignaturas pendientes del gobierno saliente y que éstas presionaron sobre el clima de enrarecimiento político, pero también es cierto que dicha administración (como ya lo apuntamos en otro lado) movió todas las piezas del tablero para tan sólo alcanzar el relevo presidencial sin el ajuste del tipo de cambio.

Hay rumores (“a toro pasado” por supuesto) de que Jaime Serra solicitó a Pedro Aspe la devaluación del peso y que éste prefirió salvar su prestigio al presentar su renuncia a Salinas antes que devaluar, pero no hay evidencia de información confidencial que asegure lo anterior ni visos de mala fe. Aún así, en los primeros meses de 1995 aparece un gran número de hipótesis que intentan unir la crisis con elementos extra económicos:

- Macario Schettino cree que la pedertería desmedida del grupo en el poder (“ni los veo ni los oigo”) fue la causa principal, porque tendió una cortina de humo a las autoridades que les impidió ver el colapso inminente(14).
- Carlos Ramírez piensa que el 30 de noviembre de 1994, el gabinete de Zedillo no despertó las expectativas de la sociedad ni de los inversionistas y la Bolsa de valores se cayó(15).
- Alberto Aziz dice que la estructura autoritaria del presidencialismo ofrece una explicación más real de la crisis, ya que con modelo estatista o liberal se tienen los mismos resultados: fuga de capitales, devaluación, ajuste, etc(16).

Ciertamente en los primeros meses de 1994, se sucedieron diversos hechos políticos inéditos que impactaron sobre las tasas de interés, las reservas y la vulnerabilidad financiera, es más, suponiendo (sin conceder) que los costos internos pueden variar como resultado del movimiento de dichas variables, debemos considerar por lo menos dos escenarios, y el que nos interesa es aquél donde hablamos de empresas eficientes, en éstas, los precios son menos sensibles a dichas fluctuaciones, antes bien, fortalecen la estabilidad financiera nacional y amplían el margen de maniobra del Banco Central para mover la oferta monetaria de acuerdo a las circunstancias específicas. Esto, como ya vimos, no tiene nada que ver con la realidad mexicana de esos años y, por tanto, la crisis financiera se acentuaba con el ámbito político(17), veamos:

- En enero hacía su aparición un grupo armado que declaraba la guerra al gobierno federal, y la posibilidad de un relevo del candidato oficial estuvo latente desde el mismo día del destape de Colosio.
- En febrero el secuestro del banquero salinista Harp Helú.
- En marzo el asesinato de Colosio.

- En abril el secuestro del industrial Algel Lozada.
- En mayo Zedillo perdía el debate con Diego Fernández de Ceballos.
- En junio un coche bomba estalla en Guadalajara por las pugnas del narcotráfico, la amenaza de guerra permanente, los intentos de renuncia del secretario de Gobernación, el asesinato de José F. Ruiz M., etc(18).
- Algunos politólogos incluso, han señalado que la coyuntura de 1994 fue extremadamente delicada por la serie de intereses puestos en juego: “cuando Manuel Camacho buscaba alianzas para la paz, el grupo colosista saltaba con declaraciones de censura por el lucimiento del Comisionado”(19).

La misma transición presidencial fue objeto de conspicuos análisis, ya que con un presidente moribundo, que cada día perdía más poder y con un candidato de muy bajo perfil, el vacío de autoridad alentaba el ejercicio político futurista o por lo menos extremista: “Colosio podía enfermarse o renunciar”, “Camacho podía ser candidato independiente”, “Salinas quiere regresar en el 2,000”, “Camacho y Colosio son los titanes y Salinas es el árbitro” (20).

Ciertamente el estilo de gobernar de Salinas configuró varios desequilibrios políticos pero no a partir de 1994 sino desde el inicio de su mandato. Recordemos los golpes judiciales espectaculares y anticonstitucionales para legitimar un poder ampliamente cuestionado por el Frente Democrático Nacional (hoy PRD); el estilo excluyente para configurar un proyecto económico sin consensos sociales básicos (reformas de los artículos constitucionales 3, 27, 28, 123, y 130); los conflictos poselectorales en más de 10 entidades; el centralismo político administrativo con José Córdoba a la cabeza de una super secretaría y los conflictos de coordinación que generó en todo el gabinete; la inexistencia de un servicio de inteligencia y de seguridad nacional y la mala imagen que dejaba el Ejército en el conflicto de Chiapas, son tan sólo algunos ejemplos del entramado escenario político mexicano configurado en el sexenio de Salinas(21).

A pesar de ello, vale la pena insistir que en los capítulos anteriores hemos puesto de relieve las dificultades de la planta productiva para competir, crecer y ofertar los empleos que requiere la población y hemos asegurado que la confianza en el modelo reside en la capacidad de crecimiento y de pago de la economía, de modo que no se comprometa la estructura financiera del gobierno ni la estabilidad cambiaría. Este panorama no existió desde 1993 y una de las pruebas más evidentes de que la desconfianza era generalizada fue el cambio de bonos gubernamentales por Tesobonos en el primer trimestre de 1994.

Cuando Salinas se va, deja 12,500 M.D. en reservas (50% menos con respecto al mismo mes del año anterior) y para protegerlas la Secretaría de Hacienda amplía la banda de flotación en 15%, frente a esta señal de impotencia, los inversionistas

atacan al Banco de México y lo obligan a retirarse del mercado de divisas 24 horas después, con una devaluación inmediata. Carlos Marichal señala que la devaluación sobrevino por la especulación de Tesobonos alentada por el propio Banco de México:

“En efecto, Mancera cometió el pecado que un banquero no debe cometer, que consiste en mandar señales a los mayores agentes de los mercados financieros de que iba a devaluar...(al)...comprar cerca de 5 mil millones de dólares en Tesobonos a principios de diciembre y...que ello indujo a 22 casas de bolsa a adquirir más de 15 mil millones de dólares en Tesobonos para cubrirse contra la devaluación que se preveía”(22).

Para Juan Carlos Orosco la ampliación de la banda de flotación no se acompañó de un control cambiario más efectivo (ni podía, dado el ambiente artificial y optimista que había construido el gobierno anterior, y donde una de las garantías para la entrada de capital era la libre convertibilidad) por ello no tuvo los efectos esperados y el 20 de diciembre las reservas cayeron hasta 5,148 M.D. y quizá, lo más curioso del asunto es que el ataque a las reservas no fue por parte de los inversionistas extranjeros que se quedaron atrapados en los Tesobonos (y el rescate financiero de los E.U. tiene ese objetivo), así se desmiente la hipótesis del Banco de México sobre la confianza externa, más bien fue el capital nacional que abandonó el barco desde el principio hasta el fin de año(23).

“A toro pasado”, como dicen, con la insolvencia anunciada, hubiera sido preferible defender las reservas con un control de cambios más efectivo, terminar el juego y negociar con los acreedores una recalendarización de pagos con un nuevo valor del peso(24). Pero el daño estaba hecho y el cálculo del desastre no fue conocido sino semanas después, lo cual nos dice que la envergadura de la crisis mostró la incapacidad del gobierno para manejar la situación.

En efecto, visto a la distancia, el tamaño de la crisis no pudo ser previsto por las autoridades, pero se cometieron varios errores que aumentaron la dinámica de desconfianza hasta que ésta alcanzó vida propia, a saber:

Zedillo dijo que la crisis es resultado del déficit comercial y con ello centra su atención en una sola variable (y dependiente) haciendo con ello rehén a la política económica y convirtiendo el déficit en un fetiche y restando credibilidad al gobierno(25).

El ambiente de optimismo sólo duró 20 días y de golpe regresamos 12 años atrás con inflación, fuga de capitales, devaluación, etc., y lo peor de todo, sin la esperanza de salir del atolladero, por ello es que el gobierno sufre una crisis de credibilidad(26).

Con la dinámica de desconfianza, el gobierno no entendió que se requieren transformaciones espectaculares para recuperar márgenes de maniobra y el consenso entre la población; en su lugar se ofreció un programa de ajuste tan endeble como efímero (AUSEE) y si bien el plan de emergencia puede ser viable en el terreno económico, la contradicción principal descansaba en otro terreno, en el ámbito político (pues se sacrificaba a todos sin ofrecer culpables y sin una

explicación coherente de la crisis) y como Zedillo implícitamente se negaba a culpar a Salinas, la indignación fue mayúscula frente al AUSEE(27).

En lugar de evaluar el impacto devaluatorio y concertar con los diferentes sectores el tamaño del ajuste, el gobierno le dijo “adiós” a los pactos y asumió toda la responsabilidad del programa, imponiendo una estrategia de contracción de la demanda sin consenso, lo cual debilitaba la ya de por sí nula confianza de los empresarios y obreros, ver por ejemplo: el gobierno quería que los empresarios calcularan el impacto devaluatorio en los costos con una paridad de 4.5 pesos por dólar cuando este se cotizaba hasta en 6.5(28).

El mínimo margen de credibilidad en el gobierno exigía un deslinde político con la pasada administración, sin embargo, Zedillo se negó (a pesar de permitir las críticas abiertas a Salinas) a hacer público el distanciamiento, por el contrario, la ausencia de una declaración de principios dejaba ver que el Presidente estaba de alguna manera comprometido con quien lo puso en el poder, con el PRI que preparó el fraude electoral y con los líderes charros que firman los pactos y por tanto, su margen de maniobra está limitado a los intereses de un sistema en plena descomposición(29).

Las prioridades económicas del gobierno mostraron un profundo desprecio hacia la población más golpeada por la crisis, al pedir un nuevo sacrificio sin ofrecer antes una explicación clara y convincente de:

1. porqué falló el modelo.
2. Por cuánto tiempo durará el ajuste.
3. Quiénes eran los culpables.
4. Cuales son los beneficios del plan para toda la población(30).

Por último, ante la gravedad de la situación y la inminente “ayuda” de los E.U., el gobierno no supo crear una comunicación coherente con los acontecimientos y de facto reconoció que la crisis económica era más grande que la capacidad de respuesta del gobierno, acrecentando de golpe la espiral de desequilibrios políticos y económicos, veamos:

Como el gobierno de Zedillo mostró tibieza de culpar a Salinas por la catástrofe, esto se interpretó de diversas formas entre los inversionistas y los políticos: primero porque se puso en duda si el rumbo económico era el correcto (idea que fue vendida a los inversionistas extranjeros) y flotaba en el aire la posibilidad de cambios.

En segundo lugar, las declaraciones oficiales de los secretarios de Estado en los primeros días de 1995, dejaron ver que el gobierno anterior mintió sobre la gravedad de la situación económica, pero como en este gabinete había

funcionarios de la pasada administración y que no eran objeto de juicio o censura, dichas declaraciones reflejaron altos grados de complicidad(31).

En tercer lugar, la cabeza de Jaime Serra no se acompañó de una recomposición del gabinete que contentara al capital extranjero y que a la vez, eliminará deajo el rumor extendido por todo el país de que Salinas todavía controlaba los hilos del poder en México, pues según los políticos, una regla del sistema es que el viejo presidente elegirá de entre los candidatos, a quien muestre afinidad de proyecto político, pero sobretodo, quien muestre complicidad.

Por último, el 14 de marzo Zedillo cometió uno de sus peores errores, al confesar a la prensa extranjera (NYT) su incapacidad para resolver la crisis: "yo pensé que iba a ser duro, pero para ser honesto nunca esperé nada tan complejo"(32). Justamente cinco días después de haberse anunciado el refuerzo del PARAUSEE y a tres días de aprobarse el incremento del 50% del IVA, con lo cual, se dejaba ver claramente que la única preocupación de Zedillo sería la de garantizar tanto el préstamo de 50,000 M.D. estadounidenses, como el rescate de los inversionistas extranjeros(33).

De esta forma, confirmamos que la crisis política jamás pudo provocar una debacle económica de las dimensiones conocidas en 1995, aunque si podemos afirmar que la magnitud de las dificultades estructurales de la economía sí lograron poner en jaque a la clase política en el poder.

Conclusiones

A) El objetivo general de este trabajo es señalar las variables y políticas económicas que provocaron la inviabilidad del modelo de desarrollo neoliberal en México en los años 1994 -1995. Al respecto, nosotros identificamos en nuestra investigación que la aplicación o puesta en marcha de la economía con base en las políticas de corte liberal, implicaba necesariamente una serie de requisitos estructurales básicos que son, a la fecha, ajenos a la realidad nacional, a saber:

1. Capacidad de las empresas para generar ahorro, inversión, y competitividad.
2. Posibilidad tangible del retiro del Estado sin causar distorsiones en los mercados de bienes, trabajo y capital.
3. Posibilidad de que el libre juego de las fuerzas del mercado optimizaran tanto la asignación de recursos como los precios en un ambiente de mercados imperfectos.
4. Que la apertura comercial logre homogeneizar precios internos y ampliar el ámbito de la reproducción para las empresas nacionales, sin graves costos económicos por rama de actividad (es decir, desplazamiento de empresas) y de toda la economía (o déficit comerciales).

En este sentido, llevar a cabo la apertura y el retiro del Estado, evidentemente exigía ciertas medidas compensatorias que permitieran una apertura sectorial selectiva, y en algunos casos sólo por rama de actividad. De tal forma que la mayor competitividad de las empresas dinámicas (vidrio, celulosa, automotriz, malta, y cerveza) se combinaría con ese famoso "retiro estatal" donde no se requiere y así, sería más fácil controlar el déficit comercial, y la liberalización de recursos estatales ampliaría el margen de maniobra económica para poner en marcha otros proyectos de integración industrial estatales o regionales, atendiendo siempre las ventajas comparativas, costos y mercados propios.

Esto permitiría potenciar la capacidad de respuesta industrial y hacerle frente a los posibles efectos negativos de la siguiente etapa de apertura, en lugar de utilizar los recursos de la privatización para el pago de una deuda externa incosteable o de mantener una estabilidad de precios ficticia.

Nosotros revisamos la estrategia general del PND, y ahí se asienta llevar al pie de la letra las recomendaciones de política liberal: apertura económica y financiera, retiro del estado y libertad de mercados, todo ello con el fin de alcanzar una estabilidad de precios y eventualmente el crecimiento. En el fondo, el gobierno

hizo una mala lectura de los acontecimientos y sus prioridades se centraron en una sola variable, y dependiente: la inflación.

Si tomamos en cuenta que el movimiento de los precios responde primordialmente, a las particularidades de la estructura de costos de las empresas, y que su control no se sujeta indefinidamente por decreto presidencial ni por acuerdos cupulares artificiales, entonces deducimos que es la capacidad productiva de las empresas la que permite hacerle frente a los eventuales desajustes o distorsiones de precios provocados ya por los déficit comerciales de la apertura, ya por el proceso de cambio de actividades del estado, o por los naturales ataques especulativos a la moneda. Pues finalmente, la solidez descansa en las potencialidades humanas y materiales reales de que dispone la economía y no del volumen de dinero "caliente" que se cuenta.

Amarrado a los postulados liberales, el gobierno renunció a la inversión por las finanzas públicas "sanas", dejó de lado la planeación productiva por los designios del mercado y curiosamente, ancló el tipo de cambio. junto con toda la política monetaria, para abatir la inflación. Esta apreciación de la moneda, significó un castigo a las empresas exportadoras, y a la vez, presionó sobre las tasas de interés y la intermediación financiera, haciendo insostenible el financiamiento interno del tipo de cambio y del crédito productivo.

El estrangulamiento financiero vino de varios frentes:

1. Con menores recursos fiscales por la venta de empresas, bienes y servicios públicos, el gobierno recurrió a la entrada masiva de dólares de corto plazo para financiar la política cambiaria, esto provocó una peligrosa dependencia de recursos foráneos y al mismo tiempo, obligaba al gobierno a pagar intereses más altos al capital, creando una estructura crediticia vulnerable a diversos acontecimientos económicos o políticos, internos o externos.
2. La actividad comercial, lejos de reportar divisas para el crecimiento sano, requería mayores niveles de endeudamiento para financiar los déficit de cuenta corriente desde 1990, haciendo evidente las dificultades estructurales de la economía para hacerle frente a la apertura indiscriminada del comercio.
3. Las empresas cargaron en sus espaldas el proceso de reestructuración productiva, con dos dificultades específicas: aumentar la productividad media sin ampliar los costos de producción por una estructura de crédito caro; así como el aumento constante de unas exportaciones sobrevaluadas por un tipo de cambio fijo. El análisis del sector industrial nos dice que sólo el 10% de las ramas de actividad tienen saldos positivos comerciales, o lo que es igual: sólo el 10% de éstas tiene capacidad para competir con el exterior y financiar sus requerimientos de importaciones; recordemos que en todo el sexenio, los sectores secundario y terciario no pagan sus importaciones con exportaciones. En el caso de empresas medianas y

pequeñas que no tienen acceso al crédito, sobre todo de aquellas que no están vinculadas de manera directa a la exportación, la lucha por no salir del mercado nacional obligó la fusión, el despido de mano de obra, o el cambio de giro, cuando no, el cierre de la empresa.

4. Si bien el ambiente artificial de equilibrio macroeconómico (finanzas públicas sanas, tipo de cambio fijo, estabilidad de precios) garantizaba al capital externo la viabilidad de toda la estrategia liberal, lejos de promover los negocios, paradójicamente éste exigía mayores niveles de financiamiento, ya que los principales indicadores del desarrollo como el PIB de 0.6% en 1993 y el déficit comercial de más de 28,000 M.D. a finales de ese año y tasas de interés de siete y doce puntos porcentuales arriba de los ofrecidos por mercados internacionales, no garantizaban la viabilidad del financiamiento de la economía mexicana, presionándose así, sobre los premios al capital y la vulnerabilidad financiera nacional.

Simplificando, podemos afirmar que las debilidades estructurales de la industria así como la política de apertura y control de la inflación, son las responsables directas de la crisis económica de 1994-1995.

B) El riesgo de implementar una estrategia de apertura, sin contar con una base industrial competitiva es el desplazamiento productivo y, a largo plazo, la pérdida de soberanía económica.

En general podemos afirmar que existía, además de una mala evaluación de las condiciones económicas nacionales, demasiado optimismo sobre las bondades del libre movimiento de la oferta y la demanda en una situación de mercados imperfectos.

En este sentido, eliminar la participación del Estado de las actividades de planeación, promoción, desarrollo y financiamiento productivo, prácticamente se daba por hecho que la apertura comercial eliminaría una gran cantidad de fuentes de empleo, pero siempre con contrapartida en el financiamiento de actividades vinculadas a los mercados de exportación.

En efecto, el gobierno entendía que la apertura "liberaría" recursos de actividades ineficientes y los canalizaría, siempre a través de la asignación óptima del mercado, hacia aquellos negocios con desarrollo industrial más dinámico.

En la realidad, sin embargo, fue muy distinta, nosotros señalamos que el financiamiento del sector secundario mantuvo niveles muy similares a los del sexenio anterior, no así en el caso del sector terciario, y particularmente de las actividades de comercio y servicios financieros, donde ya vimos que el volumen de crédito aumentó en más del 60%, esto es, los recursos financieros que llegaron del exterior se concentraron en actividades que sí garantizaban el nivel de utilidades exigidas por el margen de intermediación financiera, pero que difícilmente aterrizarían en la esfera productiva.

C) En el año de 1994 se configuró una dinámica explosiva de agotamiento de la capacidad productiva (ver el nivel de endeudamiento privado y el déficit comercial industrial) junto con una mayor lucha por los mercados nacional y extranjero, imposible de sostener por las dificultades del financiamiento y las múltiples limitaciones de la estructura industrial, como la carencia de producción de bienes de capital, la falta de integración de los sectores, la estructura heterogénea de nuestra base industrial, la falta de “encadenamientos” productivos, la falta de vinculación del desarrollo tecnológico nacional y la industria manufacturera, la enorme dependencia de importaciones, el dominio de ramas de actividad por empresas transnacionales, etc.

D) Ciertamente la instrumentación de políticas económicas (cambiaria, fiscal, monetaria, industrial, de fomento, etc.) limitó tanto el margen de maniobra de la empresa nacional ante la competencia externa, como las posibilidades de mejorar sus canales de distribución, tecnología, capacitación, etcétera. Es decir, se afrontó la competencia internacional sin contar con un apoyo oficial de infraestructura física y humana que le permitiera sortear dichos obstáculos productivos.

E) El enjambre político de 1994 acentuó el clima de incertidumbre, pero no sobre si el camino era el adecuado, sino sobre la viabilidad económica y financiera del país; además, debemos tomar en cuenta que los sucesos políticos entraron en escena cuando el daño estaba hecho, es decir, con un endeudamiento interno de más de 30,000 M.D., con requerimientos del déficit comercial por otros 30,000 M.D., tasas de interés altas, tipo de cambio insostenible, etcétera.

En todo caso, el desenlace político contribuyó a hacer más fuerte la caída, pero nunca pudo ser la causa principal, sobre todo considerando que si una economía se desarrolla sanamente, los conflictos políticos pueden ciertamente afectarla, pero la fortaleza productiva de las empresas permitirá sortear el eventual desequilibrio, o dicho en otros términos, seguramente puede aumentar la incertidumbre financiera por un hecho político, las empresas habrán de cubrirse ante un ataque a la moneda, pero la economía podrá hacerle frente al ajuste de precios, o al tiempo de especulación con mayores exportaciones para fortalecer la moneda hasta alcanzar el nuevo equilibrio de precios.

Esto no podrá ocurrir por supuesto, en el caso de que los desequilibrios económicos sean crónicos, así, después del asesinato de Luis Donaldo Colosio, simplemente se fugan más de 10,000 M.D. y a pesar de que la Bolsa de Valores cierra sus operaciones, el índice cae en cerca de 10 puntos porcentuales, con todo, el gobierno lejos de realizar un ajuste al tipo de cambio, convierte la deuda de corto plazo en Tesobonos con respaldo en dólares, medida que daba cuenta de la enorme dependencia de la economía por recursos externos.

F) Una economía subdesarrollada y con fuertes disparidades productivas al interior de su industria, que muestra una desigual estructura productiva sectorial como en el caso mexicano, no tiene alternativas reales de crecimiento sostenido en un ambiente de apertura, y tampoco es capaz de aprovechar las ventajas

comparativas que le ofrece el comercio internacional sin la intervención decidida de su aparato burocrático en varios frentes, a saber:

- Generación de infraestructura física y humana.
- Tipo de cambio competitivo y/o diferenciado.
- Esquemas de apoyo regional o estatal para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa.
- Apoyo al encadenamiento sectorial con financiamiento, no subsidios.
- Protección selectiva de ramas de actividad prioritarias en función de ingresos, empleo, divisas, encadenamientos productivos, etcétera.
- Regulación de las actividades financieras y apertura de “ventanilla” a la banca de fomento.
- Garantizar una lucha frontal contra el dumping y otras formas de competencia desleal.
- Apoyo al desarrollo tecnológico y ampliación de los programas de vinculación de ciencia e industria.
- Gravamen al capital especulativo y el establecimiento de plazos de estancia a la inversión extranjera indirecta.

Ante estas carencias, podemos decir que en 1994 el gobierno renunció a las tareas prioritarias de la competencia internacional, dejando a la industria nacional a su propia suerte y ésta exhibió sus limitaciones estructurales, provocando déficit comercial, debilidad financiera y finalmente, crisis del aparato productivo.

Esta enumeración de debilidades y errores nos dicen cuales pueden ser los caminos y las acciones para lograr un ajuste industrial que permita el sano crecimiento y desarrollo del sector en un ambiente de apertura comercial.

Debemos tener en cuenta que los tratados comerciales permiten modificaciones y la posibilidad de ampliar los plazos para la apertura de nuevos sectores, bajo el argumento de desplazamiento productivo nacional, sin embargo, mientras el actual grupo en el poder siga explicando la crisis del aparato productivo como un problema de “liquidez”, falta de ahorro interno, o de desconfianza política, dichas opciones quedarán obsoletas ante otra peligrosa perspectiva: la falta de soberanía económica.

Introducción

(1) De entre la vasta gama de articulistas que apoyan este tipo de ideas pueden mencionarse a los siguiente: Roberto Blancarte en: Promesas de año nuevo, Jornada 2/1/95; Alberto Aziz N. En: La caída del segundo milagro, Jornada 3/1/95; Luis Soto en: Acciones y reacciones, Financiero 11/1/95; Alberto Tovar en: Juicio de eficiencia. Financiero 11/1/95; Carlos Fuentes en: Salinas versus Zedillo: Las faldas de la Cuatlicue. Jornada 7/1/95. Por supuesto que esta lista no incluye a todos los diarios ni a políticos, ni a líderes de opinión, en cuyo caso, seguramente aumentaría el número.

(2) Es necesario señalar que nuestro análisis especifica dos ópticas sobre un mismo problema: por un lado, aquella que señala al déficit externo como un “efecto natural de los desequilibrios de la estructura económica”; por el otro, la ideología que considera que el déficit es un “resultado natural del crecimiento económico” y que no representa un problema, siempre y cuando, el país cuente con los recursos para financiar el déficit.

(3) Véase el artículo Queda el futuro de José Blanco en La Jornada 3/1/95. A propósito de la claridad de los conceptos, el maestro Rodolfo F. Peña, señalaba con respecto al Acuerdo de unidad para superar la emergencia económica (AUSEE), que el presidente Zedillo estaba usando mucho la palabra sacrificio, y puntualizaba que había que tener cuidado con el uso de este vocablo porque tiene diferentes connotaciones: en el sentido religioso, por ejemplo, la palabra sacrificio significa inmolación hacia una deidad. En el sentido del AUSEE, significa la acción a la que uno se sujeta con gran repugnancia, porque no tiene otro camino que seguir. En su exégesis religiosa, la “entrega” esta cargada de misticismo, espiritualidad y, sobre todo, de sentimientos de culpa, por ello, la ofrenda de sí mismo intenta calmar la ira de los dioses. El Dios del AUSEE (explica don Rodolfo) es el neoliberalismo, una deidad que no merece siquiera la inmolación de un triste perro callejero, primero porque los errores de la economía eran previsible, y segundo porque se llama a todos al sacrificio como si las culpas fueran propias. Ver “sacrificio perpetuo”. Jornada 5/1/95.

(4) Salinas de Gortari, Carlos. Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. México., SPP. 1989., p. 90.

(5) En nuestro capítulo uno, retomaremos la polémica que se establece en torno a la participación del Estado en la economía y, particularmente, frente a la posición neoliberal que atribuye al Estado ineficiencia, déficit en finanzas públicas, inflación, etc.

(6) Idem. P. 90.

(7) Existe una vasta bibliografía que señala las desventajas de mantener una política de protección excesiva del frente externo, sobre todo en sus efectos adversos sobre los niveles de productividad, el uso de divisas, la concentración del ingreso, y sobre todo las desventajas de no implementar una serie de medidas que exijan a las empresas financiar sus importaciones con exportaciones.

(8) Los últimos resultados del INEGI, señalan que el sector industrial concentra más del 30% del total del personal ocupado nacional y genera cerca del 40% de los ingresos totales. Ver: INEGI XIV Censo Industrial 1994. 1995., p. 255.

(9) Una exposición más amplia sobre la magnitud necesaria del sector industrial para convertirse en sector líder y/o estratégico, se encuentra en El agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Un análisis preliminar. Julio Boltvinik K. y Enrique Hernández L. en Desarrollo y crisis de la economía mexicana. Rolando Cordera (coord.), F.C.E., 1981, p. 265-290.

Capítulo I

(1) Como creador de demanda, el Estado puede exentar de impuestos el ingreso de ciertos grupos de la población. El efecto directo de esta política impactará sobre el nivel de consumo, ampliando la banda del poder adquisitivo. Como redistribuidor del ingreso el Estado puede crear empresas que subsanen necesidades sociales, a partir de una política monetaria más activa o bien, como resultado de una reforma fiscal que grave actividades especulativas o las que tengan implicaciones negativas en la salud.

(2) Es decir, el saldo económico para los Estados Unidos, Canadá, las economías principales de Europa (Inglaterra, Italia, Francia, Alemania) y el Japón durante la década de los 70, fue el siguiente: Caída del Producto, del 5.0% registrado entre 1960-1970, a 3.1% durante 1970. Inflación de 13.4% y 11.4% en 1974 y 1975, contra cifras de un dígito en los 60. Desempleo de 5.7% de 1973 a 1979, contra el 3.5% registrado de 1962 a 1972. Ver. Villarreal, René. La contrarrevolución monetarista, F.C.E., 1986, p.31-37 y 487-489.

(3) El subrayado es mío. Brunhoff, S. Crisis capitalista y política económica. En Zona Abierta, No. 5, Madrid, 1976, p. 73.

(4) Después de la Gran Depresión de los años 30, Keynes señala que el desempleo y la crisis no se corrigen con un simple ajuste de mercados. por el contrario, mostró la inflexibilidad de los salarios y que la inversión no es una igualdad del ahorro, sino función de la eficiencia marginal del capital (EMK) y donde el Estado, en ciertas circunstancias, puede generar demanda efectiva para mantener el crecimiento económico.

(5) La denominación de economistas clásicos tiene muchas razones: algunos economistas la utilizan para señalar la autoridad indiscutible que poseen Adam Smith y David Ricardo, al ofrecer un cuadro coherente y analítico sobre el funcionamiento de la economía. Otras veces, para señalar que fueron ambos autores los que le dieron orden a los pilares de la ciencia económica, trasladando el análisis a la esfera de la producción; dándole sentido económico a la riqueza y a la política que lleva aparejada su creación; junto con los grandes temas de la distribución, el proceso económico y el problema del crecimiento.

(6) Keynes M., John. Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero, F.C.E., 1991, p.15.

(7) Dos consideraciones hay que tomar en cuenta; primero que el mercado no debe ser objeto de regulación estatal, de lo contrario, se elimina la eficiencia del ajuste natural, en segundo lugar, si sólo consideramos una economía cerrada, las libres fuerzas del mercado, expresadas como la interacción de la oferta y la demanda, automáticamente determinan el precio de equilibrio. Si se quiere una explicación sobre los factores que modifican la oferta y la demanda, véase Fisher, Stanley. et al. Economía, Mcgraw Hill, 1992, p.70-79.

(8) La idea que subyace en el ajuste de desequilibrios es la "tendencia natural al equilibrio" que sólo se alcanza si no existen obstáculos a ese libre factor de corrección en el mercado, dado por la interacción de la oferta y la demanda. Adam Smith defendía su famoso principio de "dejar hacer y dejar pasar", porque realmente creía que el orden natural de las cosas no podía ser alterado por el esfuerzo humano. En palabras de Eric Roll: "Francisco Hutcheson, maestro de Smith, fue uno de los principales exponentes (de la filosofía dominante de la época). De él tomó Adam Smith la fe en el orden natural. La escuela naturista de filosofía a la que perteneció había tenido una tradición ininterrumpida desde los últimos estoicos epicúreos griegos...la esencia (de dicha filosofía) es la confianza en lo natural, como opuesto a lo inventado por el hombre". Las itálicas son mías. Roll, Eric. Historia de las doctrinas económicas, F.C.E., 1994, p. 133.

Karl Polanyi (al igual que otros grandes economistas) se encargó de refutar a Adam Smith con respecto a que una economía mercantil implica, básicamente, un sistema autoregulado de los mercados, pero en la historia de la humanidad jamás se había visto tal preponderancia del mercado

en la vida social, ni tampoco se había conocido un sistema en el que las ganancias se determinarían a través del intercambio, por tanto, el capitalismo implica la existencia o la creación de condiciones históricas determinadas para la creación de mercados de capital, tierra, y mano de obra, y en ese sentido, significa que la tendencia natural al intercambio, al equilibrio, a maximizar el beneficio y a la autorregulación de los mercados son, ante todo, puras patrañas. Ver: La gran transformación, (Traduc.) Anastasio Sánchez, Juan Pablos Editor, México, 1992, especialmente el capítulo 3 "Molino satánico" p. 59-165.

(9) Koutsoyiannis, A. *Modern Microeconomics*, MacMillan Press, LTD, Londres, 1975, Traduc. Estela Gómez P., p. 62-97.

(10) *Sin duda alguna, este argumento de Adam Smith se ha convertido en una de las citas más recurridas por los investigadores, al abordar los elementos básicos de la historia económica y de la teoría económica. Simplificando el argumento, Smith enseña que los efectos de las decisiones privadas son positivas para toda la sociedad, siempre y cuando se parta de un principio contable simple aplicado a una economía cerrada, donde una compra trae consigo la realización de beneficios por el lado de la oferta, esta realización trae implícita o infiere que la producción realizada es socialmente necesaria y, por tanto, es conveniente su reproducción. Por el lado de la demanda, implica el consumo para inversión y el empleo de mano de obra, lo cual hace explícitos los beneficios de las acciones privadas. En una economía abierta, no existe la seguridad del argumento anterior, sobre todo en cuanto a los efectos positivos para un país en ambos lados de la transacción, es decir, o se vende o se compra con ventaja, pero difícilmente se puede obtener equilibrio en la balanza de pagos.*

(11) O, como acertadamente lo señala Rolf: "La teoría (de Say) descansa en la noción de que toda oferta implica una demanda, (es decir) que un producto se cambia por otro producto, que toda mercancía puesta en el mercado crea su propia demanda, y que toda demanda ejercida en el mercado crea su propia oferta. Formulado de este modo, el teorema contiene una simple aseveración de interdependencia de una economía de cambio...(así las cosas), puede negarse, como lo hicieron Say y Ricardo, la posibilidad de una saturación general de mercancías, de una sobreproducción general". *Historia... Op. Cit.* p. 185, 186.

(12) Es comúnmente conocido que muchas ideas del análisis clásico para explicar las tendencias del sistema económico, parten de un esquema estático de la economía, como el principio de "los rendimientos decrecientes". Pero en el caso concreto de la teoría del desarrollo económico, más bien fue el lugar histórico del desarrollo del capitalismo que vivieron los clásicos (hasta 1820), lo que hizo que confiaran irreductiblemente en el orden natural. Vgr. Ricardo que aceptaba de buena fe el famoso principio de Say, ya que en sus comentarios sobre la maquinaria señalaba: "El aumento de maquinaria, aumentará la productividad del trabajo, y con ella la oferta de mercancías, así los desplazamientos de mano de obra no serían sino temporales; era inevitable a la larga, la reabsorción de mano de obra, ya en las mismas industrias o en otras; y, como consecuencia definitiva del progreso técnico, había que esperar un aumento de la producción total de la industria". *Idem.* p. 176.

(13) Dos puntos debemos resaltar aquí; el primero tiene que ver con la forma concreta de aplicación de la teoría económica y el segundo sobre las implicaciones de dicha teoría. Si bien es cierto que se registran avances sustantivos en el análisis técnico y, por tanto, en el rigor metodológico con que se determinan costos, líneas de producción, rendimientos, etc., también es cierto que dichas argumentaciones son fatales en su aplicación macroeconómica, ya el maestro Javier Valenzuela, abiertamente declaraba con respecto al desarrollo de la teoría económica que: "Los contenidos, amén de vacíos y pobres, resultan brutalmente apologeticos en favor del statu quo. Por ejemplo, R. Lucas escribe que "el desempleo involuntario no es un hecho o un fenómeno que haya de ser explicado por los economistas, y agrega, que se trata tal desempleo, de una simple "construcción teórica" (!). La cita corresponde a...1978...(cuando en) Dicho año, el puro desempleo abierto, en Estados Unidos, afectaba a 6.4 millones de personas." Los paréntesis son míos. Valenzuela Feijóo, José. *Crítica del modelo neoliberal*, F.C.E. - UNAM, 1991, p. 51,52. O, según Villarreal: "La síntesis neoclásica/neokeynesiana, en lo que respecta a su teoría de crecimiento o

macroeconomía a largo plazo, está basada en supuestos tan irreales (un solo factor, función de producción homogénea de primer grado, economía cerrada, no existe el dinero, etc.), que ha resultado sin importancia, ya no sólo para recomendar medidas de política económica para salir de la crisis del capitalismo industrial, sino para proveer de un marco de referencia para analizar el fenómeno.” La contrarrevolución... Op. Cit. p. 80.

(14) Por teóricos cuantitativistas puede entenderse tanto a keynesianos como a monetaristas, porque en dicha teoría confluyen diferentes interpretaciones sobre las funciones del dinero, y la argumentación básica de la teoría cuantitativa, ha sido explicada de múltiples formas, ha sido objeto de agudos refinamientos y existen muy variadas aplicaciones sobre su utilidad.

(15) Los paréntesis son míos, ver: Friedman M. La teoría cuantitativa, en Teoría económica III, México, UNAM-SUAPE, 1982, p. 289.

(16) Una demostración de la teoría cuantitativa está en: Leriche Guzman, Cristian E. La teoría cuantitativa y la escuela de Cambridge, UAM, 1991, p. 22-54. Una crítica a la teoría se encuentra en: La gran transformación. Op. Cit. p. 263-266.

(17) La contrarrevolución... Op.Cit., p.54.

(18) Ortiz Wadgyr, Arturo. La política económica de México 1982-1995, Nuestro Tiempo, 1995, p. 28-29.

(19) El investigador y periodista Julio Boltvinik Kalinka señalaba que las cifras oficiales de pobreza son falsas porque: “El método que se utiliza en México es el de Línea de Progreso o Método de Ingresos. Esto lo he criticado porque los niveles de vida de un hogar no dependen sólo de él. Dos familias que viven una al lado de la otra pueden tener ingresos muy parecidos, pero el nivel de vida de una puede ser mucho más alto si es dueña de su vivienda y la otra tiene que pagar renta...” En cuanto a las cifras de pobreza que presenta la parte gubernamental, Boltvinik señala: “cuando INEGI en 1993, con Salinas como presidente, dio las cifras de 14 millones de pobres extremos, a mí me salieron cantidades mayores. En 1989 yo registré una población de 70.6% de la población nacional, que eran 56 millones de personas. Ese total lo dividí en pobres extremos y pobres moderados, y encuentro que 44.7% de la población es extremo, o sea, 35.4 millones de personas.” Ver: Sólo se administra la pobreza; no se supera, en El Universal 2/VII/96. p.1 y 22.

(20) Dada como cierta esta suposición, a nuestro entender, necesariamente lleva implícito otro supuesto dado por la observación práctica: si los procesos de apertura comercial (o de integración económica como en el caso de la Unión Europea) han requerido de varios años para asegurar una plena e igualitaria competitividad comercial, en nuestro caso, la eliminación de la participación del Estado, de la cual aún depende el impulso de la economía, por lo menos debería sujetarse a un plan estratégico y programático de privatización a largo plazo y acorde con una liberalización comercial gradual, transexenal (ver por ejemplo la creación de la moneda europea, que llevó más de 20 años en preparación), y no a la actual esquizofrenia por deshacerse de golpe de todas las empresas públicas.

(21) Un informe de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO) señala que el país acusa un severo proceso de desindustrialización asociado directamente con la apertura comercial y sugiere que lo anterior es respuesta directa a la falta de competitividad de la industria nacional, sin embargo, cuando el análisis trata de explicar las causas de los defectos de dicho proceso, se limita a reclamar una participación más activa del Estado en la economía! ya que “...aunque se ha asegurado el acceso para las exportaciones mexicanas en importantes mercados internacionales...(aún falta modificar)...los obstáculos administrativos, fiscales y financieros dentro del país...(para)...que los acuerdos comerciales sean aprovechados plenamente por la mayoría de los empresarios.” Lo anterior, necesariamente supone dos elementos importantes: primero la negación de que no basta la desregulación económica ni la apertura comercial para que el país se desarrolle, y segundo, que el Estado debe otorgar toda clase de incentivos fiscales y financieros para potencializar a la “competitiva” IP, seguramente en tales circunstancias cualquier inepto podrá

ser eficiente. Las itálicas son mías. Ver: No mejoró la competitividad ni se eliminaron las distorsiones del mercado, en La Jornada 5/VII/96, p. 50.

(22) Si se quiere mayor precisión en fechas, datos y de cómo el sector financiero está estrechamente vinculado con poderosos grupos industriales, véase el artículo de Carlos Acosta Córdoba titulado La historia se repite: en su mayoría, los bancos son los brazos financieros de los grandes consorcios empresariales, publicado en la revista Proceso, No., 1024, junio 1996, p.10-15.

(23) Ver: Mergier, Anne. El proceso de privatización, el más gigantesco robo de todos los tiempos, en Proceso. Op. Cit. P.42-45.

(24) Ver: INEGI. Censos Económicos 1989 y 1994.

(25) Ver: Friedman, M. Capitalismo y libertad, Madrid, Rialp, 1966, p. 184.

(26) El subrayado y los paréntesis son míos. Arrighi, Giovanni. La nueva crisis general capitalista, Tomado de Zona Abierta, No. 5., Madrid, 1976, p. 148.

(27) El subrayado es mío. Crítica...Op. Cit., p. 19.

(28) Hasta el segundo semestre de 1996, el costo de la crisis económica había dejado un saldo de 25 millones de subempleados (Jornada. 12/VII/96); casi 30,000 robos de automóviles (El Universal. 15/VII/96); y poco más de 39 asaltos bancarios. Por otro lado, se estima que este año, de 70,000 jóvenes que presentaron examen para ingresar a la educación superior, aproximadamente 65,000 se quedarán sin instrucción pública (Jornada 22/VII/96), en tanto que otros 60,000 alumnos de universidades privadas no podrán pagar las nuevas cuotas de inscripción (Jornada 30/VII/96) y, hasta hoy, se tienen registrados tres alzamientos: el del EZLN, el asalto a un tren maicero el 30 de junio del 96 y la aparición de un grupo no identificado de guerrilleros que aparecieron con el nombre de Ejército Popular Revolucionario, en el aniversario de la masacre de 17 campesinos en el estado de Guerrero en 1995.

(29) Para el caso de Reino Unido véase: Burgi, Noëlle. Reino Unido. Fin del capítulo Thatcher. en El Estado en el Mundo. Akal, Madrid, 1991, pp. 565 y el artículo Still Looking for a role. en The economist, núm., 7817, vol. 327, London, June, 1993, p. 78. En el caso de Suecia ver: Jornada 12/VII/96. Para los Estados Unidos, se puede revisar el artículo de Gutiérrez, Antonio: El sistema bancario estadounidense en los ochenta: tendencias y desafíos, en Bancomext. Revista de Comercio exterior, vol. 40, No. 4, abril/1990, p. 348-359. Y por último, en España ver: Jornada 11/VII/96.

(30) El ejercicio se puede hacer también para los Estados Unidos, Alemania, Francia, etc., aquí, por razones de espacio, nos limitamos sólo al caso japonés, quizá porque en éste se expone de manera evidente la participación del Estado en la economía.

(31) Ver: Okabe, Hiroji. Algunas consideraciones sobre la formación del capitalismo japonés, en Problemas del desarrollo, mayo - junio, 1973, No. 14, pp. 45 - 60.

(32) Idem. p. 54.

(33) Idem. p. 47.

(34) La nueva crisis...Op. Cit. p. 148.

(35) Los paréntesis son míos. Crítica...Op. Cit. p. 29.

(36) Citado por Valenzuela F. Crítica...Op. Cit. p. 28.

(37) Idem. p. 28.

(38) La nueva crisis...Op. Cit. p. 148.

(39) Teoría general...Op. Cit. p. 274-275.

(40) Los paréntesis son míos. Capitalismo...Op. Cit. p. 28.

(41) Otra serie de ejemplos más explícitos que hacen a Friedman ser partidario del monopolio privado, se encuentran en su libro Capitalismo...Op. Cit. pp. 22-26.

(42) Considerando a todos los sectores económicos, la pequeña empresa (99.07% de las empresas) genera el 59% del personal ocupado nacional, mientras que la gran empresa (0.16%) otorga el 23%. Fuente: INEGI. Censos Económicos 1994.

(43) Con mucha claridad podemos notar que a partir de la crisis de la deuda de los años 80, las potencias económicas han asegurado una nueva forma para estrechar la relación de dependencia de los países tercermundistas. Esta nueva modalidad pretende reforzar los lazos de explotación por la vía del pago puntual del servicio de la deuda y al Fondo Monetario Internacional (FMI), se le ha asignado el papel de administrador y/o coordinador de los programas que aseguran la miseria de los pueblos endeudados, pues según Wadgyar: "los tan discutidos mecanismos de ajuste impuestos y supervisados por el FMI en la gran mayoría de los países endeudados, sólo significan el mecanismo mediante el cual el imperialismo logra continuar su proceso de control económico, además del control político, ideológico y militar..." La política...Op. Cit. pp. 24 y 29.

(44) En una situación de competencia libre (es decir, sin monopolio), las empresas no podrían controlar ni los precios ni la oferta, ya que el mercado no reaccionaría a la decisión de un individuo, sino al conjunto de ellos. Con libre competencia, el capitalista que suba los precios o que baje su producción se verá agobiado por la competencia y seguramente desaparecerá. Su accionar será más bien lo contrario: tratará de reducir costos, aumentar la productividad, bajar sus precios y aumentar la producción, so pena de perecer.

(45) Otra explicación la ofrece: Andjel, Eloisa. Teoría de la demanda efectiva y del desequilibrio, UNAM, 1988, p. 37-63.

(46) Citado por Villarreal, La contrarrevolución...Op. Cit. p. 57, 58.

(47) Teoría general...Op. Cit. p.266.

(48) La simple relación de deterioro de los términos de intercambio ha provocado, incluso, la aparición de toda una escuela de pensamiento económico llamada "Teoría del subdesarrollo de la CEPAL", donde se postula que el esquema del orden económico internacional conformado de países "centros" y países "periféricos" (desarrollados y subdesarrollados, respectivamente) condiciona y reproduce la permanente tendencia al desajuste y deterioro de los términos de intercambio con desventaja para los países periféricos, aunque todavía no existe (dentro de esta escuela de pensamiento) un amplio consenso sobre las causas que provocan dicho reajuste y deterioro. Ver. Rodríguez. Octavio. La teoría del subdesarrollo de la CEPAL, Méx, S. XXI, 1986, p.41.

(49) Engels, F. Prólogo al folleto titulado Carlos Marx. discursos sobre el problema del librecambio, Nueva York, 1888, p. 289-299.

(50) Ver: Plan Nacional ...Op. Cit. p. xi.

(51) Idem. p. 54.

(52) Idem. p. 64.

(53) Idem. p. 80. Los paréntesis son míos.

(54) Idem. P.81-84. Los paréntesis son míos.

(55) Idem. p. 89.

(56) Idem. p. 88.

Capítulo II

(1) Ver Banco Mundial. El mundo del trabajo en una economía integrada, Washington, 1995, p. 108-110.

(2) Ver Plan... Op. Cit. p. 98-101 y Rogozinski, Jacques. La privatización en México. Razones e impactos, Trillas, México, 1997, p. 31-34.

(3) Ver: La privatización...Op. Cit. p. 25.

(4) Normalmente las transformaciones requieren financiamiento, y como el factor capital es escaso en economías medianas y pequeñas. entonces éste debe recibir un trato fiscal especial, de lo contrario, la fuga de capitales se presenta inmediatamente y la reforma queda parcialmente interrumpida.

(5) Cfr. El mundo del trabajo...Op. Cit. p. 115.

(6) La privatización... Op. cit. p. 45.

(7) Idem. p. 46-47.

(8) La apertura económica y la liberalización del mercado financiero, generó un repentino incremento de divisas entre 1979-81 que valorizó el peso chileno; sin embargo, los salarios se mantenían indizados a la inflación; y por otra parte, la negativa del gobierno y de los sindicatos para devaluar la moneda rápidamente presionó la balanza comercial y en 1982 se tuvo que devaluar hasta 90% la moneda, el producto interno cayó cerca de 14 %, y el desempleo alcanzó niveles de hasta 25%.

(9) Ver: Pipitone, Hugo. Ocho tesis acerca de la economía latinoamericana y sus perspectivas, En: Foro de convergencia latinoamericana. Relatoría, Bogotá, 1987, p. 31.

(10) Idem. p. 34.

(11) Ver: F.M.I. Estadísticas Financieras Internacionales, 1991, Washington, p. 258.

(12) Ver: Huerta G., Arturo. La política neoliberal de estabilización económica en México, Diana, 1994, p. 40.

(13) Ver: Jornada 30/VI/96.

(14) Ver: Jornada 10/XII/96.

(15) Elaboración propia. Datos: La privatización... Op. cit. p. 170-177.

(16) Ver: SECOFI Informe sobre maquiladoras, MIMEO, 1994, p. 28-29.

(17) Ver: Banco de México. Informe anual 1994, p. 78.

- (18) Los cuadros aparecen al final del documento.
- (19) Expansión, Marzo, 1995, Vol. XXVII. No. 660. p 69.
- (20) Cfr. El mundo del trabajo...Op. Cit. p. 122. El subrayado y los símbolos de verdadera sorpresa son míos.
- (21) Idem p. 123. El subrayado es mío.
- (22) Idem. p. 123.
- (23) Idem. P. 130.
- (24) Aunque a esta propuesta se le escapa una pequeña observación. En países pobres se debe sumar la carencia de recursos para liquidar conforme a derecho. Al respecto véase el caso de los trabajadores del transporte en el D.F. que sólo obtuvieron 70% de liquidación y mediante una lucha que se prolongó más de un año. Movimiento ampliamente documentado en la prensa nacional durante 1995-96.
- (25) Marx, Carl. El capital, T. I., F.C.E., 1978, p. 48.
- (26) Ver: Arteaga, Javier. La naturaleza de la política estatal en situaciones de capitalismo periférico, Cide, México, Serie: Avances de investigación. No. 1, Marzo, 1982, p. 15-17.
- (27) Ver: Esteso, Roberto L. Notas acerca de la participación estatal a través de las empresas públicas, CIDE, México, Serie: Avances de investigación. No. 5, Abril, 1982, p. 1-2.
- (28) Idem p. 3.
- (29) La naturaleza...Op. cit. p. 18.
- (30) Una mayor precisión de estas categorías se encuentran en el capítulo I, junto con la referencia bibliográfica. Aquí debemos señalar sin embargo, que los trabajos de la CEPAL dieron como resultado no sólo la implementación de políticas de sustitución de importaciones en varios países subdesarrollados, sino también el impulso de nuevas líneas teóricas como la dependientista, con un esquema básico de marxismo y la incorporación de nuevas categorías como la "superexplotación del trabajo", "reproducción dependiente", "capitalismo dominante y dependiente", etcétera. Para mayores referencias véase: Dos Santos, Teotonio. Imperialismo y dependencia, Era, México, 1986, pp. 491. Bamberger, Vania. Teoría de la dependencia: una anticrítica, Era, México, 1983, pp. 115.
- (31) La naturaleza ...Op. cit. p. 32-34.
- (32) Idem. p. 35
- (33) O si no cambia la proporción de capital variable.
- (34) Ver: El capital. Op. Cit. T. II. Sec. 3^o cap. XIII.
- (35) Boccara, Paul (comp.) Capitalismo monopolista de estado, Grijalbo, México, Colección 70, p. 49-50.
- (36) Idem. p. 41.
- (37) Idem. p. 84-85.
- (38) Ver: Valier, Jacques. El partido comunista francés y el capitalismo monopolista de Estado, Era. Serie popular, México, 1978, p. 45.

- (39) Ver: Altaver, Elmar. Notas sobre algunos problemas del intervencionismo del Estado, Tomado de Esteso. Op. cit. p. 33-37.
- (40) Ver: La privatización... Op. cit. p. 85.
- (41) Por poner un ejemplo, en Puerto Madero (Chis), la rehabilitación del servicio para la marina deportiva y el astillero han requerido de casi 60 millones de pesos del gobierno federal. Ver Expansión. Marzo 12, 1997, Año XXIV. No. 711. p. 31.
- (42) La privatización... Op. cit. p. 211-217.
- (43) Ver: Excélsior. 23 /II/1983.
- (44) Hasta 1984, México reestructuró 23,000 M.D. con la comunidad financiera internacional. Ver: Dávila Fuentes, Alejandro. La crisis financiera en México, E.C.P.- IIE-UNAM, 1986, pp. 190.
- (45) Ante la perspectiva de la crisis financiera, el gobierno inició el rescate de las empresas privadas con el programa multimillonario llamado FICORCA, consistente en la venta de dólares a los empresarios a precio preferencial e incluso, a crédito.
- (46) Ver: Nacional Financiera. Carta de intención en El Mercado de Valores, año XLIII, No. 47, nov., 1982.
- (47) Una crónica de las tirantes negociaciones comerciales entre ambos países puede consultarse en: Weintraub, Sidney. México frente al acuerdo de libre comercio Canadá- E.U., México, Diana, 1989, p18-44.
- (48) Ver: Vega Cánovas, Gustavo. Las relaciones comerciales entre México y E.U.: evolución reciente y perspectivas para el futuro, En: México ante el libre comercio con América del norte, COLMEX, México, 1991, pp. 167-207.
- (49) Ver: Ortiz Wadgyman, Arturo. El sector externo mexicano desde una perspectiva de largo plazo, En: Comercio Exterior, vol. 46, No. 3, México, marzo, 1996, pp. 241-242.
- (50) Hasta 1987, nuestro país exportó a América latina sólo 3% del total de mercancías, mientras que en el mismo año, los E.U. absorbieron el 64%. ver: México frente...Op. Cit. p.29.
- (51) Ver: El sector externo...Op. Cit. p. 54-55.
- (52) Una exposición más detallada se puede consultar en: Hernández Cervantes, Hector. Vicisitudes en el comercio exterior entre México y E.U., SECOFI, México, 1988, p. 9-19.
- (53) El mercado común implicaría la integración económica amplia, con el libre movimiento de factores, moneda común, política económica homogénea e instituciones de control supranacional.
- (54) Ver: México frente... Op Cit. p. 50.
- (55) Una exposición más amplia de dichas ideas puede consultarse en: Senado de la República. El comercio exterior de México con el mundo, Relatoría, México, mayo 1990, pp. 90.
- (56) Este punto lo desarrollamos en el apartado siguiente.
- (57) Dos botones de muestra: la tibia actitud de rechazo ante la invasión de E.U. a Panamá, y el desafortunado discurso bélico de Carlos Salinas en ocasión del conflicto del Golfo Pérsico.
- (58) Ver: Máttar, Jorge. México: desempeño exportador y competitividad internacional, En Comercio Exterior. Vol. 46, No. 3, Méx., Marzo 1996.

(59) En aquellos días (sobre todo de 1993-94, donde los déficit alcanzaron cifras alarmantes) era frecuente oír al Secretario de Hacienda decir que "un déficit es un problema cuando no se tiene para financiarlo, pero si la economía está creciendo, si hay aumento de exportaciones y si existe una entrada permanente de inversiones en sus dos modalidades ¿Cuál es el problema? Al final de cuentas, el crecimiento económico necesita de importaciones que se pagan con exportaciones y recursos frescos del exterior". Excélsior. Marzo 13, 1993.

(60) Con la política monetaria restrictiva, el efecto del crecimiento económico sobre la demanda interna fue menos que efímero, por otra parte, debemos señalar que estimaciones del INEGI señalan que los establecimientos tienen una tasa de mortalidad de 14% anual; para el sector industrial, la tasa de bajas mensual fue de 1.10% en 1989. El cálculo se obtuvo con la fórmula: $t = (1 - PBP)^{1/x} - 1$, donde PBP= porcentaje de bajas en el periodo, y x es el periodo (en meses) de realización del evento censal.

(61) El cuadro 8 considera solamente a la empresa líder en el ramo, los cuadros 9-15 sólo a las cuatro primeras empresas líderes, y que por el tipo de razón financiera, pudieran duplicarse, o no necesariamente repetirse.

(62) Ver: Expansión. Agosto 1996. Vol. XXVIII. No. 697. Considérese por otra parte, que dichas listas no contienen a varias empresas transnacionales importantes como NISSAN, VW, AT&T, ERICKSSON, etc., en cuyo caso representarían modificaciones importantes a los cuadros que se presentan.

(63) El índice de concentración técnica mide la participación de los cuatro mayores establecimientos (debido a que no hay información por empresa) en el Valor Bruto de la Producción a nivel clase. Ver: Domínguez, Lilia y Brown, Flor. La estructura industrial mexicana en un contexto de apertura comercial. En Investigación Económica. Vol. LVII. 222, oct-dic. 1997, pp. 73-103.

(64) Idem p. 85-87.

(65) Ver: Gutiérrez Vidal, Manuel. Los sectores industriales en México: Perspectivas frente al TLC. En Investigación Económica 210, oct-dic., 1994, pp. 205-223.

(66) Ver: INEGI. Censos Económicos 1994.

(67) Ver: Ruiz Durand, Clemente. Redimensionamiento de la política industrial, En Economía Informa 249, jul-ago. 1996, pp. 21-26.

(68) Es prudente comentar que este tipo de análisis enfrentan diversas dificultades entre las cuales se pueden contar: la escasez de información, información de encuestas, variables no homogéneas para diferentes períodos, globalización de información por criterios de confidencialidad, información completa para todas las ramas, etc.

(69) Ver: Dussel Peters, Enrique. Cambio estructural y potencialidades de crecimiento del sector manufacturero en México. En La nueva macroeconomía. Julio López (Coor), N.O.-CEPNA, 1994, pp. 147-229.

(70) Para obtener estos indicadores, Dussel utiliza y relaciona los coeficientes de productividad del trabajo, intensidad del capital, y las remuneraciones al PIB en lo que llama tasa de retorno. Idem. p. 158.

(71) Dussel presenta como prueba evidente, el alto déficit comercial de las ramas más dinámicas para dichos años. El cambio...Op. Cit. p. 178-182, y cuadros 15.18.

(72) Ver: Casar I., José. El sector manufacturero y la cuenta corriente. Evolución reciente y perspectivas. En: La industria mexicana en el mercado mundial, FCE - El Trimestre Económico. No. 80, pp. 384.

(73) Juan Pablo Arroyo y Oscar Guerra Ford consideran que en los primeros años del gobierno salinista, dichos porcentajes alcanzados se explican más por la caída de las ventas externas del petróleo que por la dinámica de crecimiento de las manufacturas. Ver: Evolución y transformaciones de la economía mexicana en la década de los ochenta. En: Investigación Económica. No. 200, nov-dic. 1991, pp. 67-84.

(74) Ver: López, Julio. El derrumbe de una ficción. Evolución reciente, crisis y perspectivas de la economía mexicana. Investigación Económica 212, abr-jun. 1995, pp 9-22.

(75) Una excelente relatoría de la política económica de promoción de exportaciones en estos países la ofrece el artículo de Sachs, Jeffrey. Políticas comerciales y tipo de cambio en programas de ajuste orientados al crecimiento. En: Estudios Económicos. Vol. 3. No.1, 1988, pp. 205-230.

(76) Ver: Banco de México. Informe anual, años: 1984, 1988, 1993. y F.M.I. International Financial Statics, Washington, 1993.

(77) Arroyo y Guerra por ejemplo, determinan un crecimiento del PIB de 1.4% para 1988-1989, mientras que las importaciones suben 30%. Evolución...Op. Cit. p. 69.

(78) Ver: Zermeño, Felipe. La estructura productiva y el desarrollo de la economía nacional. Economía informa No. 235, feb / 95. pp. 4-7.

(79) Idem. p. 5. El maestro David Ibarra por su parte, consigna un crecimiento de los acervos netos de 1970 a 1982 de 8.1%; y para el periodo de 1982 a 1992 de sólo 1%. Ver: ¿Transición o Crisis?, Aguilar-Nuevo Siglo, México, 1996, p. 37.

(80) Ver: Levy Oriik, Noemí. Pactos: ¿Instrumentos adecuados para el crecimiento? En: Economía Informa No. 235, feb. /95. pp. 36-46.

(81) Ver: Banco de México. Informe anual, año 1994, p. 151.

(82) Ver: Dussel Peter, Enrique. El cambio estructural del sector manufacturero mexicano 1988-1994, En: Comercio exterior, jun, 1995, pp. 460-470.

(83) Ver: Dussel Peters. El reto del empleo en México. Cambios estructurales en el empleo durante 1982-1992. En: Investigación Económica. 212, abr-jun. 1995, pp. 135-175. Banco de México. Informe... Op. Cit. P.153. Chávez Gutiérrez, Fernando. El sector servicios en México en la última década. En: México: la nueva macroeconomía...Op.Cit. p. 233-275.

(84) Estimaciones de Arturo Huerta G. dan entre 5 y 2 puntos porcentuales de diferencia entre las tasas de los Cedes (E.U.) y los Tesobonos. Ver: La política neoliberal de estabilización económica en México, Diana-Técnico, 1994, pp. 228.

(85) Ver: Alvarez Béjar, Alejandro. México 1995: entre los desequilibrios macroeconómicos y la crisis política. En: Investigación Económica, 212, abr-jun. 1995, pp. 197-219.

(86) Lo curioso del proceso de desmantelamiento de la estrategia de fomentos que entre las pocas actividades protegidas se encuentran: automóviles, computación y farmacéutica, con una alta participación de capital externo. Ver: El cambio...Op. Cit., p. 464.

(87) El examen de Clavijo y Valdivieso es vasto en el detalle de normas y reglamentos modificados e incluye un anexo de los principales programas de promoción del comercio exterior. Ver: La política industrial en México de 1988-1994. En: La industria...Op. Cit. pp, 27-92.

(88) Entre estos programas se destaca el PITEX y ALTEX (importación sin arancel y devolución del IVA, respectivamente) pero también existe el Ecex, Femex, Drawback, etc. La falta de evaluación y

el impacto de estos programas sobre la estructura industrial ha sido consignada por Dussel en: La nueva política industrial ¿buenas intenciones? En Economía Informa, 249, jul-ago. 1996, p.17-20.

(89) Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones. Integrada por casi 20 ramas industriales que evalúan y registran en una matriz una serie de compromisos para ser discutidos con SECOFI. A la fecha, se habían cumplido 63% de los compromisos y el resto han sido olvidados o desechados. Ver Dussel. El cambio... Op. Cit. p. 464.

(90) Ver: Pickard W. Michel. Las cúpulas empresariales mexicanas y la política industrial, Economía Informa, 235. feb. 1995, pp. 8-14.

(91) Ver: Camacho Vargas, Antonio. El sistema de propiedad industrial en México, En: Economía Informa, 232, oct. 1994, pp. 20-27.

(92) Idem. p. 21.

(93) Una propuesta de desarrollo regional la ofrece el maestro Clemente Ruiz Duran. Redimensionamiento de la política...Op. Cit. p, 21-26.

Capítulo III

(1) Ver: Colchero, Arantxa. Los límites de la política antiinflacionaria, Jornada. 23/I/95.

(2) Ver: Sarmiento, Sergio. El daño de devaluar, Expansión. 29/III/95. Ramírez, Carlos. Columna política del Financiero 20/III/94.

(3) Ver: Banco de México. Informe anual. 1995.

(4) Ver: Marichal, Carlos. La devaluación y la nueva crisis de la deuda externa mexicana, En: Este país, junio 95, pp. 12-21.

(5) Ver: Davat, Alejandro. El contexto internacional de la crisis mexicana, En: Este país. Op. Cit. pp. 21-24.

(6) La empresa Cemex por ejemplo, tenía en 1993 pasivos por 1,000 M.D. en el mercado de NY., y según un informe especial del diario el Financiero del 23 /II/94, toda la banca mexicana tenía un endeudamiento externo neto (de corto y largo plazo) de casi 60,000 M.D.

(7) Ver: Huerta, Arturo. Causas y remedios de la crisis económica de México, Diana, 1995, pp, 116.

(8) De los 17,000 M.D. registrados en abril, 10,000 se contrataron a Tesobonos. Ver: Schettino, Macario. El costo del miedo, En: Este país. op. cit. pp. 7-12.

(9) Cálculos propios, datos: tipo de cambio observado e indicadores económicos del Banco de México.

(10) En otro lugar comentamos que la inversión pública disminuyó de 1982-1993 en 6.3%, y la privada sólo creció 4.2%.

(11) Ruiz Duran, Clemente. El perfil de la crisis financiera (notas para su interpretación), en: México ante la crisis. Pablo González C. y Héctor Aguilar C. (Coords.), SXXI editores, 1986.

(12) Ver: Pradilla Cobos, Emilio. Zedillo sabe como hacerlo, Jornada 3/I/95.

(13) Ver: Aguilar Zinser, Adolfo. ¡Vamos a ganar! La pugna de Cuauhtemoc Cárdenas por el poder, México, Océano, 1995, p. 360.

(14) El costo...Op.Cit. p. 8.

(15) Financiero 20/III/95.

(16) Jornada 3/I/95.

(17) Los límites...op. cit. P. 23.

(18) Ver: Ramírez, Carlos. Cuando pudimos no quisimos, Océano, 1995, p. 30-65.

(19) Ver: Moreno Toscano, Alejandra. Turbulencia política, Océano, 1996, p. 24-40.

(20) El País. 23/I/94.

(21) En materia económica tampoco deja de sorprender el eclecticismo de Salinas, pues siendo Secretario de Programación y Presupuesto, exaltaba como valores nacionales la economía mixta, el nacionalismo, la democracia y el respeto a las libertades como ejes del desarrollo económico. Ver: Planeación en tiempos de crisis, SPP, 1986, p. 13-25. Ni la de su super asesor José Córdoba que abogaba por un cambio estructural con base en un desarrollo del mercado interno, inversión pública y una mejor distribución del ingreso! Ver: Desafíos e incógnitas del desarrollo sostenido, En Comercio Exterior. Vol. 33, No. 9, VIII/1983. P811-817.

(22) La devaluación...op. cit. p.17.

(23) Orosco, Juan C. El desencanto, en Expansión. 29/III/95. p. 22-23.

(24) El daño...op. cit. P.67. y Calva, José L. La tormenta, en Expansión. 29/III/95. p. 27-28.

(25) Zebadúa, Emilio. Mi reino por un déficit, Jornada. 5/I/95.

(26) La caída...op. cit. P. 6.

(27) Blancarte, Roberto. Promesas de año nuevo, Jornada. 2/I/95.

(28) Rebollo Pinal, Herminio. Mesa de negocios, Financiero. 11/Y/95, 10/III/95.

(29) Garrido, Luis. J. El vacío de autoridad, Jornada. 6/I/95.

(30) Sodi de la Tijera, Demetrio. Las trampas del pacto, Jornada. 6/I/95.

(31) Fuentes Vivar, Roberto. El de atrás paga, Jornada. 23/I/95.

(32) El Financiero. 15/III/95.

Cuadro 1 Establecimientos manufactureros por tamaño y empleo 1988-1993 (miles)

Establecimientos	1988				1993						
	Personal	Unidades	%	Personal	%	Ingresos %	Unidades	%	Personal	%	Ing %
Estrato	0-5	106,246	77.00	229,704.00	9.00	2.0	218,408.00	82	418,627	13	6
Micros	6-50	24,755	17.00	415,180.00	16.00	8.0	36,162.00	14	589,666	19	10
Pequeños	51-100	3,303	3.00	235,089.00	9.00	7.0	4,083.00	2	291,590	9	7
Medianos	101-más	4,931	3.00	1,715,413.00	66.00	83.0	5,380.00	2	189,4672	59	77
Grandes		138,835	100.00	2,595,386.00	100.00	100.0	266,033.00	100	317,4453	100	100

Fuente: Imágenes Económicas. INEGI, 1995

Cuadro 2 Principales características de las manufacturas (miles de pesos)

SUBSECTOR	Unidades E.*	Personal O.*	Salarios	A.F.N.	F.B.C.F.	P.B.T.	V.A
31 Alimentos	91,932	704,317	12,557,529.60	46,329,586.20	4,048,530.80	125,973,169.10	46,908,111
32 Textil	44,126	547,250	7,968,880.30	16,276,749.80	1,084,466.30	39,089,307.10	15,473,982.90
33 Madera	31,606	168,023	1,626,417.10	3,963,330.40	196,315.40	9,343,360.50	3,488,125.20
34 Papel	15,049	197,371	4,721,666.40	19,966,281.10	2,110,924.10	27,454,934.10	10,689,887.40
35 Química	7,091	380,140	13,718,419.70	61,701,416.20	3,810,842.90	124,809,527.30	42,739,156.10
36 Minerales	24,361	183,868	3,769,377.30	22,514,413.90	1,619,889.10	25,204,616.60	11,964,871.30
37 Metalúrg. B.	321	59,045	2,277,268.40	26,772,251.70	1,563,854.20	31,417,933.20	6,136,339.20
38 Maq. Eq.	46,246	962,060	22,919,292.10	50,266,912.40	4,207,132	136,152,146.60	47,003,645.40
39 OTRAS	4,695	43,928	626,102.20	1,143,321.20	96,008.10	3,084,879	1,456,009.10
TOTAL	266,427	3,246,042	7,024,955.10	248,934,272.90	18,739,982.90	522,529,933.50	185,421,170.80

* Unidades

Fuente: elaboración propia. Censos económicos 1994. INEGI.

Cuadro 3 Principales Actividades por unidades económicas (miles de pesos)

Actividad	Unidades E.*	Personal O.*	Salarios	A.F.N.	F.B.C.F.	P.B.T.	V.A.
Palerías	9,466	22,043	94,012.30	576,560.70	34,866.30	1,196,775.30	599,754.70
Panaderías	21,187	85,411	448,355.30	1,302,137.40	64,962.40	3,155,419.30	1,182,101
Tonillerías	41,313	100,858	321,814.40	1,913,772.20	118,643.60	4,824,492	1,566,956.90
Carpinterías	18,148	61,081	751,220.80	1,322,137.50	82,304.70	3,913,871.20	1,632,986.30
Imprentas	10,770	72,260	1,249,813.90	3,459,053.20	452,804.50	5,989,272.70	2,749,589.20
Alfarerías	5,867	19,931	380,727	380,727	69,121.70	417,493.60	225,940.40
Ladrilleras	8,324	27,576	117,018.60	472,390	21,424.60	663,278.30	312,173.40
herreras	28,084	62,385	289,543.10	971,029.60	49,724.90	2,085,084.30	863,179
Orfebrerías	1,585	8,159	83,533.90	100,648.20	7,513.30	665,742.50	315,159.30
TOTAL	144,864	479,704	3,466,400	10,498,455.80	892,169	22,921,379.20	9,437,850.20

* Unidades

Fuente: ítem.

Cuadro 4 Principales Actividades por unidades económicas y su participación 1993 (porcentajes)

Actividad	Unidades E.	Personal O.	Salarios	A.F.N.	F.B.C.F.	P.B.T.	V.A
Paleterías	3.57	0.7	0.1	0.2	0.2	0.2	0.3
Panaderías	7.98	2.7	0.6	0.5	0.4	0.8	0.6
Tornillerías	15.55	3.1	0.5	0.8	0.6	0.9	0.8
Carpinterías	6.84	2.5	1.1	0.5	0.4	0.8	0.9
Imprentas	4.1	2.2	1.8	1.4	2.4	1.2	1.5
Alfarerías	2.3	0.6	0.2	0.2	0.3	0.1	0.1
Ladilleras	3.2	0.9	0.2	0.2	0.1	0.1	0.2
herreras	10.6	1.9	0.4	0.4	0.3	0.4	0.5
Orebrerías	0.5	0.3	0.1	0.0	0.0	0.1	0.2
TOTAL	54.6	14.8	4.9	4.2	4.8	4.4	5.1

Fuente: Idem.

Cuadro 5 Principales Relaciones de las características de las manufacturas 1993 (porcentajes)

Actividad	U.E./P.O	S./P.B.T.	V.A./V.A.T.	F.B.C.F./A.F.N.	A.F.N./P.O	S/V.A.	A.F.N./A.F.N.T.
Paleterías	2.82	0.02	0.32	0.014	26.16	15.68	0.23
Panaderías	4.03	0.09	0.64	0.026	15.25	37.93	0.82
Tornillerías	2.44	0.06	0.84	0.048	18.97	20.67	0.77
Carpinterías	4.47	0.14	0.88	0.033	16.31	46.00	0.93
Imprentas	6.71	0.24	1.48	0.182	47.87	45.45	1.99
Alfarerías	3.34	0.02	0.12	0.024	19.10	49.17	0.15
Ladilleras	3.31	0.02	0.17	0.009	17.13	37.49	0.19
herreras	2.22	0.06	0.47	0.020	15.57	33.54	0.99
Orebrerías	5.15	0.02	0.17	0.003	12.34	26.51	0.04
TOTAL	34.00	0.66	5.09	0.358	21.89	36.73	4.22

Fuente: Idem.

Cuadro 6 Principales Actividades por unidades económicas 1988 (Millones de pesos)

Actividad	Unidades E.	Personal O	Salarios	A.F.N.	F.B.C.F	P.B.T.	V.A.
Paletérias	4,505	10,669.0	20,213.2	147,859.0	13,958.4	267,962.0	132,209.1
Panaderías	12,025	65,303.0	169,179.4	345,782.3	51,051.4	1,307,598.0	407,559.4
Tornillerías	25,402	66,381.0	96,517.2	636,538.4	50,122.7	1,623,316.8	536,353.8
Carpinterías	8,991	56,729.0	189,777.0	403,381.7	52,165.2	1,111,856.1	409,834.3
Imprentas	5,153	40,771.0	239,018.5	896,106.7	94,032.5	1,408,828.7	519,182.2
Allanerías	2,869	14,434.0	58,833.1	157,193.9	7,835.0	262,303.8	124,279.7
Ladilleras	5,656	20,752.0	46,180.8	228,016.6	27,982.0	292,895.8	131,539.4
herrerías	14,949	33,674.0	50,728.6	189,164.0	26,235.5	498,858.4	188,863.6
Orfebrerías	565	4,052.0	16,044.4	16,198.2	3,536.5	73,282.0	33,375.5
Subtotal	80,116	312,765.0	886,492.2	3,020,240.8	326,918.9	6,846,901.6	2,483,197.0
Resido	66,136	2,943,110.0	25,437,418.8	251,686,862.6	14,012,931.1	233,954,727.2	96,442,459.0
TOTAL	146,252	3,255,875.0	26,323,911.1	254,707,103.4	14,339,850.1	240,801,628.8	98,925,656.0

Fuente. Idem.

Cuadro 7 Principales Relaciones de las características de las manufacturas 1988 (porcentajes)

Actividad	P.O./U.E.	S./P.B.T.	V.A./M.A.T.	F.B.C.F./A.F.N.	A.F.N./P.O	S./V.A.	A.F.N./A.F.N.T.
Paletérias	2.37	0.008	0.13	0.005	13.86	15.3	0.06
Panaderías	5.43	0.070	0.41	0.020	5.30	41.5	0.14
Tornillerías	2.61	0.040	0.54	0.020	9.59	18.0	0.25
Carpinterías	6.31	0.079	0.41	0.020	7.11	46.3	0.16
Imprentas	7.9	0.089	0.52	0.037	21.98	46.0	0.35
Allanerías	5.0	0.024	0.13	0.003	10.89	47.3	0.06
Ladilleras	3.7	0.019	0.13	0.011	10.99	35.1	0.09
herrerías	2.3	0.021	0.19	0.010	5.62	26.9	0.07
Orfebrerías	7.2	0.007	0.03	0.001	4.00	48.1	0.01
Subtotal	3.9	0.368	2.51	0.128	9.66	35.7	1.19
Resido	44.5	10.564	97.5	5.502	85.52	26.4	98.81
TOTAL	22.3	10.932	100.0	5.6	78.2	28.6	100.00

Fuente: Idem

Cuadro 8 Composición del capital de las empresas líderes 1995

RAMA	ESTATAL		NACIONAL		EXTRANJERO		NAC. EXTR.		B.M.V.
ALIMENTOS									
BEBIDAS									
TABACO									
TEXTIL	N.D.		N.D.		N.D.		N.D.		
CUERO Y CALZ.									
MADERA									
PAPEL									
IMPRESA									
QUIMICA									
PETROQUIMICA									
RESINAS									
FARMACEUTICA									
HULE									
CEMENTO									
MIN. NO MET									
VIDRIO									
SIDERURGIA									
METALICA B.									
PRODUC. MET.									
MAQ. Y EQUI									
MAQ. Y E. ELEC.									
MAQ. Y E. AGRIC									
ELECTRONICA									
MAQ. OFICINA									
INFORMATICA									
SOFTWARE									
ELECTRODOMI									
AUTOMOTRIZ									
AUTOPARTES									
EQUIPO FOTOG.									
ART. OFICINA									
OTRAS									
FUENTE: Expansión, Agosto 1996 Vol. XXVIII. N. 697.									

Cuadro 9: liquidez de las mejores empresas

Lugar	Nacional	Extranjera	Nac/Extranjera
1			
2			
3			
4			
Fuente: Idem.			

Cuadro 13: Ventas de las mejores empresas

Lugar	Nacional	Extranjera	Nac/Extr.
1			
2			
3			
4			
Fuente: Idem.			

Cuadro 10: Eficiencia de las mejores empresas

Lugar	Nacional	Extranjera	Nac/Extranjera
1			
2			
3			
4			
Fuente: Idem.			

Cuadro 14: Utilidad de las mejores empresas

Lugar	Nacional	Extranjera	Nac/Extr.
1			
2			
3			
4			
Fuente: Idem.			

Cuadro 11: Solvencia de las mejores empresas

Lugar	Nacional	Extranjera	Nac/Extranjera
1			
2			
3			
4			
Fuente: Idem.			

Cuadro 15: Rentabilidad de las mejores empresas

Lugar	Nacional	Extranjera	Nac/Extr.
1			
2			
3			
4			
Fuente: Idem.			

Cuadro 12: Apalancamiento de las mejores empresas

Lugar	Nacional	Extranjera	Nac/Extranjera
1			
2			
3			
4			
Fuente: Idem.			

Exportaciones por sector (M.D. FOB)

Cuadro 16

Año	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Agrícolas	1,754	2,163	2,373	2,112	2,504	2,678
Manufacturas	13,091	14,861	16,751	17,488	19,832	24,133
Extractivas	7,897	9,538	7,812	7,776	6,485	6,624
Total	22,842	26,838	27,120	27,515	28,939	33,792

Fuente: Nacional Financiera La economía mexicana en cifras

Importaciones por sector
(M.D. CIF)

Cuadro 17

Año	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Agricultura	2,003	2,071	2,093	2,858	2,587	3,331
Extractivas	388	389	398	520	375	421
Manufacturas	22,831	28,523	35,473	44,397	45,188	54,016
Total	25,438	31,272	38,446	48,291	48,926	58,880

Fuente: Idem.

Resumen de la Balanza de pagos 1989-1994
(Millones de dólares)

CUADRO 18

Año	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Saldo en cla. corr.	-6,051	-7,114	-13,283	-24,437	-23,399	-28,786
Balanza comercial	-2,596	-4,434	-11,064	-15,933	-13,480	-18,464
Balanza de Serv. no Fact.	2,271	1,571	2,406	-2,596	-2,130	-2,173
Balanza de Serv. Fact.	-7,801	-7,716	-6,866	-9,595	-11,429	-12,163
Balanza de Transfer.	2,075	3,465	2,242	-3,387	3,640	4,014

Fuente: Idem.

Inversión extranjera
(Millones de dólares)

CUADRO 19

Año	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Direcía	3,176	2,633	4,762	4,393	4,389	7,980
De cartera	493	3,371	12,743	18,041	28,920	10,412
Total	3,669	6,004	17,505	22,434	33,309	18,392

Fuente: Idem.

Estructura de los Agregados Monetarios 1988-1994

CUADRO 20

Año	Total 100%	M1 Medio Circulante	M2 Instr. Bancarios	M3 Inst. no Bancarios	M4 Inst. Fin a largo plazo
1988	100	16.6	48.5	25.9	9
1989	100	15.5	46.4	28.4	9.7
1990	100	17.4	44.3	25.2	13.1
1991	100	29	40.7	12.8	17.5
1992	100	28.3	41.4	11.1	19.2
1993	100	25.4	37.7	15.6	21.3
1994	100	22.2	41	15.6	21.2

Fuente: Idem.

Crédito Bancario Según Destino
(Miles de millones de pesos)

Cuadro 21

Sectores	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Transformación	22.5	22.7	23.6	24.1	20.6	21.9
Comercio y Servicios	29.7	37.9	44.2	49.3	46.2	51.8
Agropecuarias	10.9	10.1	8.9	8.2	7.6	7.8
Otros	36.9	29.3	23.3	18.4	25.6	18.7
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Idem.

Indicadores Económicos. Tasas de crecimiento anual

Cuadro 22

Año	PIB.	Prod. Manuf.	INPC	IPC BMV	T.C. Real
1988	1.2	-	-	-	-
1989	3.3	5.2	16.9	198.1	-4.8
1990	4.4	6	27.1	50.1	-4.8
1991	3.6	3.9	21.9	127.6	-8.7
1992	2.8	6.3	15.6	22.9	-8.4
1993	0.6	1.6	9.7	47.9	-4.3
1994	4.5	9.4	6.8	-5.4	2.8

Exportaciones e Importaciones por actividad económica

Cuadro 23

Actividad	1989	1980	1991	1992
Alimentos	1268/2014	1095/2679	1216 / 2584	1025 / 2895
Textil	623/812	632/1048	764 / 1394	805 / 1776
Madera	198/111	168/174	190 / 286	215 / 372
Imprenta	269/834	203/1061	232/1268	202/ 1428
Petroquímica	584/1366	1183/1381	902/1737	788 / 1709
Química	1716/3085	1803/3562	2148/4443	2079 / 4885
Minerales	2467/2004	2409/2331	2382/3130	2177 / 3429
Maq. y equipo	5859/12250	7241 / 15963	8739/20212	8586 / 23319
Otras	108/254	127/325	178/419	129 / 443
Total	13.092/22830	14.861/28524	16751/35473	16006 / 40356

Exportaciones / Importaciones

Industria Manufacturera Indicadores Básicos
Millones de Pesos a Precios Comprador

Cuadro 24

Año	Concepto	Produc. Bruta a Precio de Prod.	Consumo Privado	Consumo de Gobierno	F. B. C. F.
1989		2747198	1812810	12898	389174
1990		2924862	1946088	12980	436812
1991		3051583	2048334	14801	499204
1992		3128078	2148008	16287	573405
1993		3100162	2116685	16205	542390

PRODUCTO INTERNO BRUTO REAL POR SECTOR
- Tasas anuales de crecimiento -

Cuadro 25

Periodo	PIB. Total Precios Constantes		SECTOR PRIMARIO			SECTOR INDUSTRIAL					SECTOR SERVICIOS				
	100	100	Agricultura y Ganadería	Ind. Minería		Ind. Manufac.		Ind. Electrica		Total	Comercio		Transp y comunic.		Servicios
				100	100	100	100	100	100		100	100	100	100	
1980	2,52452747	4,862583534	2,926779006	-0,052264137	6,080903784	2,720858227	8,911822722	1,284893881	1,102868648	2,75922282	1,125010411	1,25010411	1,25010411		
1985	3,236117857	5,487962238	-2,835335068	-0,647946991	7,188946881	2,122627082	7,651057721	2,964876344	3,768805589	4,144885128	1,964162862	1,964162862			
1990	4,408619614	5,428828933	5,428828933	2,798844084	6,064469067	6,959317419	2,912989475	3,579182933	4,078825756	6,650034914	2,396873949	2,396873949			
1991	3,628834592	0,962556908	0,962556908	3,957091876	0,778075996	4,013708507	2,672001818	4,12556677	4,31522827	5,840801987	3,526803505	3,526803505			
1992	2,604885043	-0,993114343	1,412969267	3,097455453	1,797974574	2,269843701	7,806862411	3,005655762	3,125241174	3,959490879	7,809604318	1,566038995			
1993	0,600414355	0,204478235	0,204478235	0,899070908	-0,765855087	2,793985966	4,188789952	0,720074234	-1,340075025	3,316517768	2,05161908	2,05161908			
1994	5,487905061	3,863101515	3,863101515	5,523824314	7,105846823	11,59038721	7,824826745	4,67544639	9,894725726	11,87865669	-2,690464612	-2,690464612			

Fuente: Elaborado con base en datos del CONNEGI y Banco de México Indicadores Económicos (Carpeta Histórica) y mensual (varios números).

INDICE DE PRODUCTIVIDAD MEDIA DEL PERSONAL OCUPADO EN LA ECONOMIA MEXICANA (1980-1994)
(Base 1993=100)

CUADRO 26

Año	Indice de Productividad en la Economía ¹	SECTOR PRIMARIO			SECTOR INDUSTRIAL			SECTOR SERVICIOS		
		Agricultura y Ganadería	Minería	Total	Ind. Manufac	Construc	Ind Electrica	Comercio	Transp y comunic	Servicios
1980	89,22	92,75	86,81	90,26	74,10	132,68	67,27	102,05	87,33	86,80
1985	91,61	96,91	92,46	92,19	78,47	121,71	77,44	100,13	82,32	91,93
1989	90,00	91,34	94,39	89,56	84,02	104,03	92,98	91,37	96,55	87,43
1990	93,70	101,77	95,63	90,11	88,08	100,31	91,51	94,20	95,45	89,67
1991	95,18	100,18	97,76	91,09	92,56	101,91	92,68	97,70	95,15	91,26
1992	98,23	100,79	101,02	96,58	98,44	102,80	97,08	101,23	98,59	93,01
1993	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1994	101,87	102,65	105,61	110,53	109,45	103,71	108,91	106,67	108,16	94,45

Fuente:

Sistema de Cuentas Nacionales-INEGI y Banco de México Indicadores Económicos (Carpeta Histórica) y mensual (varios números)

¹ El índice de productividad resulta de relacionar el PIB con el Personal Ocupado Total

PERSONAL OCUPADO EN LA ECONOMÍA MEXICANA (1980-1994)
(Miles de personas ocupadas)

CUADRO 27

Año	Personal Total Ocupado en La Economía	Sector Agruift. Ganadería Silvíc. y Pesca		Sector Industrial						Sector Servicios				
		Total	Minería	Ind. Manufac.	Construc.	Ind. Eléctrica	Total	Comercio	Transp.y comunic.	Servicios	Total	Comercio	Transp.y comunic.	Servicios
1980	2081,5	589,7	209,1	2441,4	1930,2	81,2	9949,9	2940,2	904,2	6105,5				
1985	21956,2	6036,4	4763,5	2450,5	1955,5	99,3	11096,3	3147,5	1028,5	6920,3				
1989	22330,8	6046,8	5002,6	2492,7	2129,1	108,8	11281,4	3290,4	1024,8	6966,2				
1990	22536,4	5732,3	5314,2	279,5	2510,3	2411	11489,9	3369,9	1073,6	7026,4				
1991	23121,7	5959	5379,7	279,4	2498,8	2489,1	112,4	11788	3467,3	1113,9	7201,8			
1992	23216,4	5865,8	5454,5	266,8	2447,2	2629,9	110,6	11896,1	3523,8	1131,9	7240,4			
1993	23251	5921	5396	285	2326	2709	11934	3469	1128	7337				
1994	23842,10874	5985,375	5423,59779	249,572812	2271,62953	2795,9898	106,406642	12085,78	3530,6622	1164,65982	7390,45798			

1/ Incluye a los trabajadores petroleros.

Nota: Los datos citados no corresponden al concepto de PEA, pues en cada actividad económica se registra el número de actividades medias remuneradas de asalariados en dicha actividad al margen de que estén simultáneamente ocupados en la misma u otra categoría ocupacional. de 1980 a 1994 se los datos corresponden al Sistema de Cuentas Nacionales-INEGI, que los elabora con base en la matriz de coeficientes Técnicos 1980=100 Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales-INEGI.

EVOLUCIÓN SECTORIAL DEL EMPLEO EN LA ECONOMÍA MEXICANA (1959-1995)
(Tasas anuales de crecimiento porcentual)

CUADRO 28

Año	Personal Total Ocupado en La Economía	Sector Agruift. Ganadería Silvíc. y Pesca		Sector Industrial						Sector Servicios				
		Total	Minería	Ind. Manufac.	Construc.	Ind. Eléctrica	Total	Comercio	Transp.y comunic.	Servicios	Total	Comercio	Transp.y comunic.	Servicios
1980	2,20314762	2,61744853	3,43741857	4,19693301	3,21371409	3,51490128	5,52603613	1,45837905	0,6427064	2,25690992	1,715266939			
1985	1,267968206	-2,28341494	6,01424091	-1,5918958	2,5001028	11,8233523	2,06378987	1,23022532	2,81214848	-0,44666225	0,7477041			
1989	0,920701453	-5,2010981	6,22876104	2,75735294	0,7060617	13,2403363	4,22794118	1,84817487	3,02394846	4,76190476	0,86417272			
1991	2,597131751	3,95478255	1,23254676	-0,03577818	-0,45811258	3,23931978	-0,88183422	2,55033604	2,8325319	3,75372578	2,46629967			
1992	0,409571961	-1,56402081	1,3904121	-4,50966356	-2,0649912	5,65666305	-1,60142349	0,96986742	1,62960989	1,61594398	0,53597712			
1993	0,14903258	0,94104811	-1,07250894	-4,42278681	-4,99346192	3,00771692	-3,25497288	0,31859181	-1,55513934	-0,34455341	1,33418043			
1994	2,542293836	1,08723189	0,511449	-2,12830897	-2,29550408	3,21110387	-0,55454005	1,27182839	1,77752082	3,2499843	0,72860816			

Nota: Los datos citados no corresponden al concepto de PEA, pues en cada actividad económica se registra el número de actividades medias remuneradas de asalariados en dicha actividad al margen de que estén simultáneamente ocupados en la misma u otra categoría ocupacional La serie de 1980 a 1990 se estimó, usando la matriz insumo-producto de 1980, y ajustándola a los datos generales del Censo de 1990

ESTRUCTURA SECTORIAL DEL EMPLEO EN LA ECONOMIA MEXICANA (1980-1994)
(Porcentajes del total)

CUADRO 29

Año	Personal Total Ocupado en La Economía	Sector Agricult. Ganadería Silvíc. y Pesca		Sector Industrial					Sector Servicios			
		Total	Minería	Ind. Manufac.	Construc.	Eléctrica	Total	Comercio	Transp. y comunic.	Servicios		
1980	100	27,9550329	1,03098883	12,0375712	9,51704756	0,40036486	49,0689947	14,4969554	4,45825013	30,1037892		
1985	100	27,766189	1,17697763	11,1608666	8,90636813	0,45226405	50,5383445	14,3353586	4,68432607	31,5186699		
1989	100	27,0782954	1,21804861	11,1628095	9,53436509	0,48721945	50,5194619	14,7348057	4,58917728	31,1954789		
1990	100	25,4357395	1,24021593	11,1388687	10,6982482	0,50318596	50,9837419	15,0418878	4,76384871	31,1780054		
1991	100	25,7723294	1,20838866	10,8071638	10,7652119	0,48612343	50,9607858	14,9958697	4,81755234	31,1473637		
1992	100	25,2857604	1,14918764	10,5405246	11,3277693	0,47638738	51,2400717	15,1780638	4,875493288	31,1866573		
1993	100	25,4855714	1,09672702	9,98958991	11,6511119	0,46019526	51,3286247	14,9197884	4,85140424	31,655632		
1994	100	25,1042182	1,04677323	9,52780459	11,7271036	0,44629711	50,6909021	14,8085148	4,88488896	30,9975014		

Nota: Los datos citados no corresponden al concepto de PEA, pues en cada actividad económica se registra el número de actividades medias remuneradas de asalariados en dicha actividad al margen de que estén simultáneamente ocupados en la misma u otra categoría ocupacional. La serie de 1980 a 1990 se estimó, usando la matriz insumo-producto de 1980, y ajustándola a los datos generales del Censo de 1990.

Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales.

Coefficientes de Inversión tecnológica (constantes)

Cuadro 30

Año	GastorPIB (1)	Desarr. tec.(2)	Desarr. Ind (3)
1980	0,43	0	0
1988	0,23	0	1,763
1989	0,27	0	785
1990	0,29	10,2	868
1991	0,35	12,9	511
1992	0,35	12,6	849
1993	0,4	11,1	1029
1994	0,4	9,4	1219

(1) Como porcentaje

(2) Como participación del total del gasto

(3) Miles de pesos

Fuente: Nacional Financiera

BIBLIOGRAFIA

- 1 Andjel, Eloisa. **Keynes: Teoría de la demanda efectiva y del desequilibrio**, UNAM, 1988, p. 37-63.
- 2 Aguilar Zinser, Adolfo. **¡Vamos a ganar! La pugna de Cuahutemoc Cárdenas por el poder**, Océano, 1995, 481 pp.
- 3 Arteaga, Javier. **La naturaleza de la política estatal en situaciones de capitalismo periférico**, Cide, México, Serie: Avances de investigación. No. 1, Marzo, 1982, 61 pp.
- 4 Bambirra, Vania. **Teoría de la dependencia: una anticrítica**, Era, México, 1983, pp. 115.
- 5 Banco de México. **Informe anual 1994**, 332 pp.
- 6 Banco Mundial. **El mundo del trabajo en una economía integrada**, Washington, D.C., 1995, 275 pp.
- 7 Boccara, Paul (comp.) **Capitalismo monopolista de estado**, Grijalbo, México, Colección 70.
- 8 Burgi, Noëlle. **Reino Unido. Fin del capítulo Thatcher**. en *El Estado en el Mundo*. Akal, Madrid, 1991, 565 pp.
- 9 Casar I., José. **El sector manufacturero y la cuenta corriente. Evolución reciente y perspectivas**. En: **La industria mexicana en el mercado mundial**, FCE-El trimestre económico. No. 80, 384 pp.
- 10 Cordera Campos, Rolando (Coord.) **Desarrollo y crisis de la economía mexicana**, Méx., F.C.E., 1981, 818 pp.
- 11 Dávila Fuentes, Alejandro. **La crisis financiera en México**, México, Ediciones de Cultura Popular, 1986, 228 pp.
- 12 Dos Santos, Theotonio. **Imperialismo y dependencia**, México, ERA, 1986, 491 pp.
- 13 Esteso, Roberto L. **Notas acerca de la participación estatal a través de las empresas públicas**, CIDE, México, Serie: Avances de investigación. No. 5, Abril, 1982, 54 pp.
- 14 French Davis, Ricardo. **Economía internacional, Teorías y políticas para el desarrollo**, México, F.C.E., 499 pp.

- 15 Fischer, Stanley. Et. Al. **Economía**, México, MC Graw Hill, 1990, Traduce Luis Toharia., 1005 pp.
- 16 F.M.I. **Estadísticas Financieras Internacionales**, 1991, Washington, 258 pp.
- 17 Friedman M. **La teoría cuantitativa**, en **Teoría económica III**, México, UNAM-SUAFA, 1982, 289 pp.
- 18 Friedman, M. **Capitalismo y libertad**, Madrid, Rialp, 1966, 184 pp.
- 19 Huerta G., Arturo. **La política neoliberal de estabilización económica en México**, Diana, 1994, 228 pp.
- 20 Huerta, Arturo. **Causas y remedios de la crisis económica de México**, Diana, México, 1995, 166 pp.
- 21 IBAFIN. **La conversión industrial en México. Alternativas para el futuro**, México, Diana, 1988, 142 pp.
- 22 IBAFIN. **El reto de la globalización para la industria mexicana**, México, Diana, 1989, 168 pp.
- 23 Ibarra, David. **¿Transición o Crisis?**, Aguilar - Nuevo Siglo, México, 1996, 124 pp.
- 24 INEGI. **Censos Económicos 1989 - 1994**.
- 25 INEGI. **Sistemas de cuentas nacionales de México. Oferta u utilización trimestral 1980-1993**, México, 1994, 176 pp.
- 26 INEGI. **Sistemas de cuentas nacionales de México. Oferta u utilización trimestral 1991-1994**, México, 1995, 66 pp.
- 27 Kemp, Tom. **La revolución industrial en la Europa del siglo XIX**, Barcelona, Fontanella, s.f., 265 pp.
- 28 Keynes M. Maynard. **Teoría general de la ocupación el interés y el dinero**, México, F.C.E., traduce Eduardo Hornedo, 356 pp.
- 29 Kindleberger, Charles. **Economía internacional**, Madrid, Aguilar, 1978, 328 pp.
- 30 Koutsoyiannis, A. **Modern Microeconomics**, MacMillan Press, LTD, Londres, 1975, Traduc. Estela Gómez P., p. 62-97.
- 31 López, Julio (Coor) **La nueva macroeconomía**, .N.O.-CEPNA, 1994, 324 pp.

- 32 Leriche Guzman, Cristian E. **La teoría cuantitativa y la escuela de Cambridge**, UAM, 1991, 91 pp.
- 33 Marx, Carl. **El capital**, Tres Tomos, México, F.C.E., 1978.
- 34 Moreno Toscano, Alejandra. **Turbulencia política**, Océano, 1996, 186 pp.
- 35 Nacional Financiera. **La economía mexicana en cifras**, Ediciones 1992 -1995.
- 36 Ortíz Wadgymar, Arturo. **La política económica de México 1982-1988**, México, Nuestro tiempo, 176 pp.
- 37 Osadchaia, I. **De Keynes a la síntesis neoclásica**, Análisis marxista, México, Ediciones de Cultura Popular, 1976, 255 pp.
- 38 Polanyi, Karl. **La gran transformación**, México, (Traducc.) Anastasio Sánchez, Juan Pablos Editor, 1992.p. 335.
- 39 Ramírez, Carlos. **Cuando pudimos no quisimos**, Océano, 1995, 333 pp.
- 40 Robinson, Joan. **Ensayos sobre la teoría del crecimiento económico**, México, F.C.E., 1973, 154 pp.
- 41 Rodríguez, Octavio. **La teoría del subdesarrollo de la CEPAL**, México, Siglo XXI, 1986, 361 pp.
- 42 Rogozinski, Jacques. **La privatización en México. Razones e impactos**, Trillas, México, 1997, 255 pp.
- 43 Roll, Eric. **Historia de las doctrinas económicas**, F.C.E., 1994, 581 pp.
- 44 Ruiz Durán, Clemente. **El perfil de la crisis financiera (notas para su interpretación)**. En: **México ante la crisis**, Pablo González Casanova y Héctor Aguilar Camín (Comps), México, Siglo XXI Editores, 1986.
- 45 Salinas de Gortari, Carlos. **Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994**, México, SPP. 1989, 143 pp.
- 46 SECOFI. **Programa nacional de modernización industrial y del comercio exterior**, México, SECOFI, 1991. 45 pp.
- 47 SECOFI **Informe sobre maquiladoras**, MIMEO, 1990, 44 pp.
- 48 Senado de la República. **El comercio de México con el mundo ¿hacia dónde se dirige?** Relatoría, México, 1990, 94 pp.

- 49 S.P.P. **Planeación en tiempos de crisis**, México, S.P.P., 1986, 341 pp.
- 50 Serra Puche, Jaime. **La nueva política industrial de México**, México, SECOFI, 1994, 80 pp.
- 51 Valenzuela Feijóo, José. **Crítica del modelo neoliberal**, F.C.E. - UNAM, 1991, 161 pp.
- 52 Valier, Jacques. **El partido comunista francés y el capitalismo monopolista de estado**, Era. Serie popular, México, 1978.
- 53 Vega Cánovas, Gustavo. (Coord). **México ante el libre comercio con América del Norte**, México, El Colegio de México, 1991, 507 pp.
- 54 Villareal, René. **La contrarrevolución monetarista. Teoría, política económica e ideología del neoliberalismo**, México, F.C.E., 1986, 545 pp.
- 55 Weintraub, Sidney. **México frente al acuerdo de libre comercio Canadá-Estados Unidos**, México, Diana, 1989, 84 pp.
-

Artículos

1. Carlos Acosta Córdoba. La historia se repite: en su mayoría, los bancos son los brazos financieros de los grandes consorcios empresariales, publicado en la revista Proceso, No., 1024, VI/1996, p.10-15.
2. Alvarez Béjar, Alejandro. México 1995: entre los desequilibrios macroeconómicos y la crisis política. En: Investigación Económica, 212, abr-jun. 1995, pp. 197-219.
3. Arrighi, Giovanni. Una nueva crisis general capitalista, Tomado de Zona Abierta, No. 5., Madrid, 1976, p. 148.
4. Arroyo Juan, Pablo y Guerra Ford, Oscar. Evolución y transformaciones de la economía mexicana en la década de los ochenta. En: Investigación Económica. No. 200, nov-dic. 1991, pp. 67-84.
5. Ayala Espino, José y Cordera Campos, Rolando. Estado y privatización. En: Investigación Económica No. 200, abril - junio 1992, F.E. UNAM.

6. Aziz N., Alberto. La caída del segundo milagro, Jornada 3/1/95
7. Roberto Blancarte Promesas de año nuevo, Jornada 2/1/95
8. José Blanco Queda el futuro La Jornada 3/1/95.
9. Brunhoff, S. Crisis capitalista y política económica. En Zona Abierta, No. 5, Madrid, 1976, p. 73.
- 10 Calva, José L. La tormenta, en Expansión. 29/III/95. p. 27-28.
11. Camacho Vargas, Antonio. El sistema de propiedad industrial en México, En: Economía Informa, 232, oct. 1994, pp. 20-27.
12. Colchero, Arantxa. Los límites de la política antiinflacionaria, Jornada. 23/1/95.
13. Córdoba Montoya, José Desafíos e incógnitas del desarrollo sostenido, En BANCOMEXT Revista de Comercio Exterior. Vol. 33, No. 9, VIII/1983. P811-817.
- 14 Chávez Gutiérrez, Fernando. El sector servicios en México en la última década. En: México: la nueva macroeconomía...Op.Cit. p. 233-275.
- 15 Davat, Alejandro. El contexto internacional de la crisis mexicana, En: Este país. junio 95, pp. 21-24
- 16 Domínguez, Lilia y Brown, Flor. La estructura industrial mexicana en un contexto de apertura comercial. En: Investigación Económica. Vol. LVII: 222, oct-dic. 1997, pp. 73-103.
17. Dussel Peter, Enrique. Cambio estructural y potencialidades de crecimiento del sector manufacturero 1982-1992.
- 18 Dussel Peter, Enrique. El cambio estructural del sector manufacturero mexicano 1988-1994, En: BANCOMEXT Revista de Comercio Exterior, jun, 1995, pp. 460-470.
19. Dussel Peters, Enrique. El reto del empleo en México. Cambios estructurales en el empleo durante 1982-1992. En: Investigación Económica. 212, abr-jun. 1995, pp. 135-175.
20. Dussel Peters, Enrique La nueva política industrial ¿buenas intenciones? En: Economía Informa, 249, jul-ago. 1996, p.17-20.
21. Fuentes, Carlos. Salinas versus Zedillo: las faldas de la Cuatlicue. Jornada 7/1/95.
22. Fuentes Vivar, Roberto. El de atrás paga, Jornada. 23/Y/95.

23. Garrido, Luis. J. El vacío de autoridad, Jornada. 6/1/95.
24. Gutiérrez, Antonio: El sistema bancario estadounidense en los ochenta: tendencias y desafíos, En: Bancomext. Revista de Comercio exterior, vol. 40, No. 4, abril/1990, p. 348-359.
25. Gutiérrez Vidal, Manuel. Los sectores industriales en México: Perspectivas frente al TLC. En: Investigación Económica 210, oct-dic., 1994, pp. 205-223.
26. Huerta González, Arturo. Los cambios estructurales de la política salinista. En: Problemas del Desarrollo, vol. XXIV, ene-mar, 1993, IIE-UNAM.
27. Levy Orlik, Noemí. Pactos: ¿Instrumentos adecuados para el crecimiento? En: Economía Informa No. 235, 11/95, pp. 36-46.
28. López, Julio. El derrumbe de una ficción. Evolución reciente, crisis y perspectivas de la economía mexicana. En: Investigación Económica 212, abr-jun. 1995, pp 9-22.
29. Marichal, Carlos. La devaluación y la nueva crisis de la deuda externa mexicana, En: Este país, junio 95, pp. 12-21.
30. Máttar, Jorge. México: desempeño exportador y competitividad internacional, En: Bancomext. Revista Comercio Exterior. Vol. 46, No. 3, Méx., Marzo 1996.
31. Mergier, Anne. El proceso de privatización, el más gigantesco robo de todos los tiempos, en Proceso. Op. Cit. P.42-45.
32. Okabe, Hiroji. Algunas consideraciones sobre la formación del capitalismo japonés, En: Problemas del Desarrollo, IIE-UNAM, mayo - junio, 1973, No. 14, pp. 45 - 60.
33. Orosco, Juan C. El desencanto, en: Expansión. 29/III/95. p. 22-23.
34. Ortiz Wadgymer, Arturo. El sector externo mexicano desde una perspectiva de largo plazo, En: Bancomext. Revista de Comercio Exterior, vol. 46, No. 3, México, marzo, 1996, pp. 241-242.
35. Pickard W., Michel. Las cúpulas empresariales mexicanas y la política industrial, En: Economía Informa, 235, feb. 1995, pp. 8-14.
36. Pipitone, Hugo. Ocho tesis acerca de la economía latinoamericana y sus perspectivas. En: Foro de convergencia latinoamericana. Memoria, Bogotá, 1987, p. 31.
37. Pradilla Cobos, Emilio. Zedillo sabe como hacerlo, Jornada 3/1/95.

38. Ramírez, Carlos. Columna política del Financiero 20/III/94.
39. Ramos S., Daniel. Al filo de la modernidad, comentarios al PND 1989-1994, En: Economía Informa., No. 184, junio 1990., F.E. UNAM.
40. Rebollo Pinal, Herminio. Mesa de negocios, Financiero. 11/Y/95 y 10/III/95.
41. Ruiz Durand, Clemente. Redimensionamiento de la política industrial, En: Economía Informa 249, jul-ago. 1996, pp. 21-26.
42. Sarmiento, Sergio. El daño de devaluar, Expansión. 29/III/95.
43. Sachs, Jeffrey. Políticas comerciales y tipo de cambio en programas de ajuste orientados al crecimiento. En: Estudios Económicos. Vol. 3. No.1, 1988, pp. 205-230.
44. Schettino, Macario. El costo del miedo, En: Este país, junio 95, pp. 7-12.
45. Sodi de la Tijera, Demetrio. Las trampas del pacto, Jornada. 6/I/95.
46. Luis, Soto Acciones y reacciones, Financiero 11/I/95
47. Still Looking for a role. En The economist, núm., 7817, vol. 327, London, june, 1993, p. 78.
48. Tovar, Alberto. Juicio de eficiencia. Financiero 11/I/95.
- 49 Valenzuela Feijóo, José. Balance del sexenio. ¿Qué sucede con el crecimiento? En: Economía Informa, No. 225, ene. 1994, F.E. UNAM.
50. Zebadúa, Emilio. Mi reino por un déficit, Jornada. 5/I/95.
51. Zerméño, Felipe. La estructura productiva y el desarrollo de la economía nacional. En: Economía Informa No. 235, II/95. pp. 4-7.