

19
2ej



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

MEXICO Y LAS ECONOMIAS DE RECIENTE INDUSTRIALIZACION (NIE'S): MITOS Y REALIDADES DE UN MODELO ECONOMICO.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:

LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

PRESENTA

ELSA DIAZ ORDAZ AMEZCUA

ASESORA: PROFA. GLORIA ABELLA ARMENGOL.



MEXICO, D. F.

ENERO 1999.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

2. 10600



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.

DEDICO ESTA TESIS A MIS TRES HIJOS, PORQUE ELLOS LE HAN
DADO LA
MAYOR SIGNIFICACIÓN A MI VIDA.

A MI AMADO PADRE ERNESTO DÍAZ ORDAZ:
QUIEN ME MOTIVÓ PROFUNDAMENTE HACIA LA BÚSQUEDA
DE LA VERDAD.

IN MEMORIAM

AGRADECIMIENTOS

A DIOS:

Por darme el maravilloso don de la vida

*

A MIS PADRES:

Por ser mis tutores en la escuela de la vida y del amor.

*

A MIS HIJOS:

Agradezco de ustedes su apoyo y aliento en todos esos momentos en que estuve agobiada por mi trabajo.

A ELSITA: Porque con su creatividad pude realizar tareas que pensé eran imposibles.

A CHUCHITO: Porque él me inicio, con gran paciencia, en el maravilloso mundo de la computación, lo que me permitió aligerar mi trabajo universitario.

A IVONNE: Porque me apoyo en todos los momentos de mi etapa de estudiante, pasando trabajos a máquina, ayudándome a repasar para exámenes o, haciendo gráficas en Excel; pero sobre todo, por estar ahí cerca de mí, alentándome a seguir.

*

A MAURICIO Y FRANCISCO: Porque al acompañar amorosamente a mis hijas yo puedo proseguir mi camino con libertad y tranquilidad.

*

A ESE PEQUEÑO SER QUE SE EMPIEZA A FORJAR: A tí que aún no te conozco, pero que pronto llegarás al mundo a inundarnos de felicidad y me darás la enorme dicha de convertirme en abuela.

*

A MIS HERMANOS Y CUÑADAS:

Por tenerme siempre presente en sus vidas y apoyarme cuando lo he necesitado.

*

A MI UNIVERSIDAD:

Porque me dió la gran oportunidad de cumplir con mi sueño anhelado por tantos años, de convertirme en profesionista.

*

A MIS MAESTROS:

Porque a través de todos y cada uno de ellos profundicé en el maravilloso mundo del conocimiento. Gracias por su esfuerzo y su paciencia.

En especial a los profesores: Sergio Colmenero, Alfredo Córdoba Kuthy, Jorge Castañeda, David Sarquíz, Carlos Ballesteros, Irma Manrique, Cristina Rosas y Armando Barragán.

*

UN RECONOCIMIENTO ESPECIAL A LA PROFA. GLORIA ABELLA:

Porque a través de sus clases aprendí a buscar la excelencia educativa. Por sus valiosos comentarios, supervisión y guía en la conclusión de este trabajo de tesis; y sobre todo, porque en ella encontré siempre amistad y apoyo.

*

A MIS COMPAÑEROS UNIVERSITARIOS:

Porque me hicieron sentir como una compañera más. Porque compartieron conmigo sus alegrías, sus tristezas y muchas horas de estudio. Mil gracias a Susana, Norma, Fernando, Cristina, Ixchel, Karla, Karina, Omar y Sergio por su amistad y cariño.

*

A JUAN Y MÓNICA DE VILAFRANCA:

Porque me brindaron todo su apoyo y cariño para la realización de este trabajo durante mi estancia en Singapur.

*

AL INSTITUTO DE ESTUDIOS DEL SUDESTE ASIÁTICO DE SINGAPUR
(ISEAS):

Por permitirme utilizar la información especializada, albergada en este centro, para la investigación de mi tema de tesis.

*

A MIS SERES QUERIDOS:

A todos ustedes que de alguna manera me han motivado en mi vida adulta a perseguir mi meta anhelada y me han alentado a que siga hacia adelante.

Mil gracias Julio por tus comentarios alentadores y por hacerme reír.

Especial reconocimiento hago a Pablo Girault quien, con toda su sabiduría, me ayudó al inicio de esta etapa de mi vida universitaria.

A mi querida Rosalina, quien siempre tuvo un oído para escucharme en mis momentos de desaliento.

A Rosy, Tere, Margarita, Licha, Rosy D., Carola y Yolanda quienes siempre me echaron porras.

A Anita, Lourdes, Ana Luisa, Beatriz y Viviana con quienes me inicié en la búsqueda del saber.

A Marta, Vero, Maggy, Carmelita, David y Estrella, Liddy, Susanita, Chiquis, Mau, Irene, Silvia y todas ustedes compañeras de deporte, con quienes he compartido momentos muy felices de mi vida.

A Luis, que siempre me brindó su amor y tolerancia.

*

A mi propio proceso interno, que es el motor que me impulsa.

*

INDICE

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO 1 Las Llamadas Economías de Reciente Industrialización:

Antecedentes e Impacto en el Comercio Internacional.	1
1.1 Taiwan	7
1.2 Corea del Sur	12
1.3 Singapur	16
1.4 Hong Kong	21

CAPÍTULO 2 Fundamentos Del Modelo Económico Planteado en la

Administración de Carlos Salinas De Gortari.	26
2.1 Antecedentes: Agotamiento del modelo de Sustitución de Importaciones.	28
2.1.1. Crisis de 1982	36
2.1.2. Giro en la Política Económica	40
2.2 La Modernización: Las bases conceptuales de las propuestas de gobierno de Carlos Salinas de Gortari.	45
2.2.1 Reforma del Estado.	48
2.2.2 Reforma Económica.	51
2.2.2.1 Apertura Comercial	54

2.2.2.2 Privatización	56
2.2.2.3 Desregulación	58
CAPÍTULO 3 Las Nie's y México: La Importancia de los Procesos	
Nacionales.	60
3.1 El Caso de los Cuatro Tigres Asiáticos.	61
3.1.1 Proceso de Industrialización.	62
3.1.2 Modelo Orientado a la Exportación.	73
3.1.3 Intervención del Estado en la Economía.	97
3.2 El Caso de México.	104
3.2.1 Renegociación de la Deuda Externa.	105
3.2.2 Privatización y Desregulación.	108
3.2.3 Apertura Económica.	114
3.2.3.1. Promoción de Exportaciones.	119
3.2.3.2. Acuerdos y Tratados Comerciales.	133
3.2.4 Inversión Extranjera.	147
3.2.5 Crisis Económica 1994-1995	154
CONCLUSIONES.	168
BIBLIOGRAFÍA.	181

INTRODUCCIÓN

Cuando Carlos Salinas de Gortari toma posesión de la presidencia de México para el periodo 1988- 1994, el país se hallaba profundamente debilitado por el endeudamiento externo, una década de crecimiento casi nulo de la economía, altos índices de inflación, desvalorización de la moneda nacional, estancamiento de las inversiones productivas que el país requería y, sobre todo, de una pérdida aguda de confianza en la capacidad de recuperación de la economía mexicana.

Desde los primeros años de la década de los años ochenta se habían iniciado profundas transformaciones en la estructura productiva de la economía mexicana, como parte de un proceso de ajuste derivado de la crisis de la deuda externa y el deterioro en sus términos de intercambio comercial. Al inicio de ese proceso, la industria mexicana estaba lejos de una suficiencia tecnológica y tenía evidentes problemas en su articulación productiva interna, lo que se traducía en una baja competitividad internacional.

En contraste, a partir de los años sesenta, algunos países del Este y Sudeste Asiático desarrollaron programas de fomento industrial orientados fundamentalmente a la exportación de productos manufacturados. El “éxito” de Taiwán, Hong Kong, Singapur y Corea del Sur despertaba un legítimo interés por examinar las concepciones tradicionales sobre las políticas de desarrollo.

En su discurso de toma de posesión, Salinas anunció que su objetivo de gobierno era alcanzar el “desarrollo con estabilidad”; su estrategia consistió en aumentar el ahorro interno, promover las exportaciones, reducir las transferencias al exterior y abrir las áreas en las que el sector privado pudiera invertir. Su política económica se enfocó primordialmente al combate de la inflación, la apertura comercial, la disminución del déficit del sector público, la desincorporación de las empresas del Estado, la promoción de la inversión extranjera y la renegociación de la deuda externa del sector público.

En el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, se definieron las metas y estrategias gubernamentales, las cuales se resumían en dos propósitos fundamentales: la Reforma del Estado y la modernización.

De acuerdo con su discurso, el presidente Carlos Salinas buscaba modernizar al país ante las nuevas realidades económicas y políticas mundiales. Para ello se requería de un sector público más eficiente, un aparato productivo más competitivo hacia el exterior y reglas económicas claras que permitieran a los mexicanos ser más emprendedores.

Uno de los ejes prioritarios de la modernización sería la apertura y liberalización económica. Junto con la privatización y desregulación, se eliminaron los aranceles, se fomentó la inversión extranjera y se emprendió una extensa campaña propagandística destinada a construir una imagen de un México con posibilidades de ingresar al grupo de países considerados como primer mundo.

En la concepción de Carlos Salinas –así como de un considerable número de analistas– las llamadas “economías de reciente industrialización” (NIE’s)⁷ eran un referente y justificación para terminar con las políticas proteccionistas e impulsar un proceso de apertura económica extenso y acelerado.

El ritmo de crecimiento, la transformación de la estructura productiva y la participación en el comercio internacional de Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan y Singapur en un lapso relativamente corto, convirtieron a estas economías, en palabras de Fernando Fajnzylber, en un “paradigma” para otros países subdesarrollados. El mito de las NIE’s Asiáticos demostraba las posibilidades que se abrían para países como México.

Por desconocimiento o manipulación se difundió la idea de que el éxito de las NIE’s se basó en una total apertura económica, en la no intervención del Estado en los procesos económicos y en la inversión masiva de capitales extranjeros en esas economías. De esta manera, se redujo al complejo modelo asiático a una visión simplista, alejada de las características reales de los procesos de cada uno de esos países.

El objetivo general de este trabajo es analizar los fundamentos y características del llamado “modelo de los países del Este y Sudeste Asiático” conocidos como los *Cuatro Tigres*, para demostrar las similitudes que presentan con las políticas instrumentadas en México durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari. La indiscriminada apertura económica, así como la reducción de la función del Estado en la economía –bases de la Reforma del Estado y de la modernización propuestas por Salinas– no fueron elementos sustantivos en los procesos de las NIE’s. Por el contrario, en esos países, el Estado siempre tuvo un papel fundamental como regulador del proceso económico y se mantuvo una política proteccionista en diversos sectores de la producción.

Como se analiza a lo largo de este trabajo, las NIE’s tuvieron un rápido crecimiento económico, así como un enorme auge de su planta industrial exportadora. El ingreso per cápita en el caso de Hong Kong y Singapur, representaba para 1963 el 20% y el 23% respectivamente del estadounidense. Para 1976 alcanzaba Singapur un nivel equivalente al 42% de los Estados Unidos y comparable al de Argentina y España; mientras que Hong Kong aumentaba a un 35%, cifra superior a la alcanzada por Brasil, a pesar de haber estado en situación similar a la brasileña en 1963. En cuanto a Corea del Sur y Taiwan, aunque sus niveles de ingreso por habitante eran más bajos, también tuvieron una alza significativa en el transcurso de unos pocos años.

⁷ “Economías de Reciente Industrialización” son conocidas por sus siglas en inglés como NIE’s, y se refiere a las cuatro economías formadas por Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan y Singapur. Conocidos también como los *Cuatro Tigres Asiáticos*.

El área de crecimiento más notable de las NIE's fue en la producción industrial dirigida hacia la exportación. Pero lo que verdaderamente provocó el crecimiento de estas economías fue el proceso de industrialización que traía aparejado la generación de empleos, una mejor capacitación de la mano de obra, una productividad elevada y el incremento de salarios reales.

En el presente trabajo se demuestra que no fue la exportación “per se” lo que propició el desarrollo logrado en pocos años por el llamado “milagro asiático”. Si así fuera, las economías que se dedicaron a la exportación de sus recursos naturales en las primeras décadas del siglo XX hubieran alcanzado un desarrollo similar; sin embargo, esto no fue lo ocurrido, como lo observamos en la mayoría de los países latinoamericanos que, a pesar de exportar grandes cantidades de materias primas, no lograron salir del subdesarrollo durante esos años.

Lo importante en estas economías fueron los propios procesos de industrialización que, aunque se encaminaban a penetrar en los mercados internacionales y contaban con un alto grado de insumos de importación, crearon una enorme infraestructura interna y riqueza en sus países.

Por el contrario, el proyecto salinista intentaba alcanzar los mismos logros que los *Tigres Asiáticos*, pero olvidando las grandes diferencias que hay entre México y aquellos países, así como sus procesos históricos, políticos, económicos y culturales. Mi interés en la realización de este trabajo fue investigar la forma en que se implementaron ambos modelos económicos, para encontrar aquello que tienen de común y de diferente, hasta llegar a la demostración de que no debe una sociedad copiar un modelo de otra, en forma por demás simplista y olvidando su propia idiosincracia y complejidad.

La crisis económica que estalló en diciembre de 1994 en México se relaciona, en gran medida, con el intento de trasladar un modelo económico con características que no correspondían a la realidad mexicana.

El trabajo se divide en tres capítulos. En el primero se explican las características de cada una de las NIE's: Hong Kong, Corea del Sur, Taiwan y Singapur, y su impacto en el comercio internacional. Además, se presenta en este apartado un breve panorama de la evolución de estos “Tigres Asiáticos”, así como sus antecedentes históricos.

El segundo capítulo describe los fundamentos del modelo económico planteado durante la administración de Carlos Salinas de Gortari. Se explican como antecedentes: el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, la crisis de 1982 y el giro en la política económica hacia un modelo de apertura externa. Asimismo, se establecen las

bases conceptuales de las propuestas de gobierno del entonces presidente Salinas. En esta parte se analizan los planteamientos del entonces mandatario, señalados a través de su discurso.

En el tercer capítulo se abordan, tanto el proceso nacional de las NIE's como el de México. Se analizan aquí las diferencias cualitativas que caracterizaron el proceso de industrialización impulsado por estas economías asiáticas y los cambios promovidos en nuestro país, durante la gestión de Carlos Salinas de Gortari.

Este capítulo se encuentra dividido en dos partes. En su primer apartado se explica ampliamente el proceso de industrialización de los *Cuatro Tigres*, su orientación hacia la exportación y el papel que el Estado jugó en su desarrollo económico. El segundo apartado de este capítulo, que incumbe al caso de México, se refiere a las reformas que en el ámbito económico fueron realizadas en nuestro país, en el afán de incorporarnos al "primer mundo". Aquí se destaca el papel importante que tuvo la promoción hacia las exportaciones, así como las consecuencias que sufrió la planta productiva ante la apertura comercial efectuada.

La última parte del capítulo tercero se relaciona con la inversión extranjera y las modificaciones realizadas para facilitar la entrada de capitales; pero también da cuenta del efecto nocivo que esto tuvo para la economía nacional, cuya clara evidencia fue la grave crisis económica que sufrió la nación mexicana al término del sexenio y que se muestra a través de diversas gráficas.

Finalmente se presentan las conclusiones y la bibliografía consultada para la realización del presente trabajo.

1.- LAS LLAMADAS ECONOMÍAS DE RECIENTE INDUSTRIALIZACIÓN: ANTECEDENTES E IMPACTO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

Los llamados *Tigres Asiáticos*: Corea del Sur, Taiwan, Singapur y Hong Kong, registraron un alto crecimiento económico en las últimas cuatro décadas. De ser economías con una base agrícola rudimentaria, o funcionar como centros distribuidores se movilizaron hacia una actividad industrial intensiva. Pasaron de la fabricación de un producto a otro, se concentraron en la exportación y han mantenido tasas de crecimiento cercanas o superiores al 10 por ciento anual.

En un informe de la OCDE¹ en 1979, a estos países se les denominó de industrialización reciente, "por el comportamiento de sus economías en los años sesenta y setenta: crecientes niveles de empleo industrial, rápida penetración en los mercados mundiales de manufacturas, incremento sostenido del PIB per cápita y mejoría en la distribución del ingreso"²

CUADRO 1
NIE's TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL DEL PIB
(porcentajes)

	1968-73	1974-76	1977-79	1980-82
NIE's Asiáticas (promedio de los cuatro países)	11.2	7.6	9.9	6.3
Corea	10.9	10.1	9.5	3.0
Taiwan	11.4	6.5	10.3	5.1
Singapur	13.2	6.0	8.6	8.8
Hong Kong	9.2	7.6	11.1	8.2

Fuentes: IMF, *International Financial Statistics* (varios números)
ADB, *Key Indicators* (varios números)

Citado en: Pradumna Rana, *Exports and Economic Growth in the Asian Region*, febrero, 1995.
Economic Staff Paper no. 25, The Asian Development Bank, Manila Filipinas, p. 6

¹ NOTA: OCDE significa por sus siglas "Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos". Su antecesora fue la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE), creada al término de la Segunda Guerra Mundial con el fin de administrar y dar coherencia a la ayuda para la reconstrucción europea planteada en el Plan Marshall. La Convención inicial fue firmada por 17 países en 1948: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, los Países Bajos, el Reino Unido, Suecia, Suiza y Turquía, además de EEUU y Canadá como miembros asociados. En 1960 se formó la Convención de la OCDE firmando los 17 países de la OECE, más EEUU, Canadá y España. En 1969, se sumó Japón; en 1970, Finlandia; en 1971, Australia y en 1973, Nueva Zelanda. Ningún país se había incorporado desde entonces hasta 1994, cuando se adhirió México a esta organización de países. Citado en Arturo Tornel, "Compromiso con el crecimiento justo y ordenado, el ingreso a la OCDE", *EL Universal*, México, 4 de abril de 1994, p. 30.

² Ernesto Marcos Giacomán, "Las exportaciones como factor de arrastre del desarrollo industrial", en *Comercio Exterior*, Vol. 38, No.4, México, abril de 1988, p. 275.

Los cuatro *Tigres*, localizados en la parte Sudoriental y en la costa Oriental de Asia, mostraron mayores tasas de crecimiento, mayor expansión de exportaciones, menor problema por servicio de deuda que sus contrapartes en Latinoamérica, Asia del Sur o África, países todos ellos en vías de desarrollo. Mantuvieron, además, niveles de empleo y de distribución de ingreso comparables con los de países desarrollados.³

A Singapur, igual que a Hong Kong, se les incluye entre las cuatro NIC's, (que por sus siglas en inglés significa "New Industrialized Countries"), aún cuando el primero es considerado como una ciudad-Estado y, el segundo, había sido hasta hace muy poco tiempo colonia británica. Ahora a los "Cuatro Tigres" se les denomina "Economías de reciente Industrialización" o "NIE'S"⁴ y, se habla de ellos como "economías."

CUADRO 2
INDICADORES ECONÓMICOS SELECCIONADOS
TASA PROMEDIO DE CRECIMIENTO ANUAL
(porcentajes)

	PIB		EXPORTACIÓN		IMPORTACIÓN	
	1965-80	1980-89	1965-80	1980-89	1965-80	1980-89
HONG KONG	8.6	7.1	9.1	6.2	8.3	11.0
COREA	9.9	9.7	27.2	13.8	15.2	10.4
SINGAPUR	10.0	6.1	4.7	8.1	7.0	5.8
TAIWAN	9.9	8.0	15.6	13.4	12.2	9.6
JAPÓN	6.6	4.0	11.4	4.6	4.9	5.4
OCDE	3.8	3.0	7.3	4.1	4.2	5.1
PAÍSES INGRESO MEDIO ALTO	6.8	3.2	8.5	5.7	5.8	1.6

Fuentes: *Reporte del Desarrollo Mundial, 1991*, (Washington, D.C. Banco Mundial); *Taiwan Statistical Data Book, 1990*, Taiwan CEDP. Citado en Peter Chow & Kellman, *Trade, The Engine of Growth in East Asia*, Oxford University Press, 1993, New York, USA, p. 4.

En 1990, la revista *Fortune International* listó -entre los 25 países más destacados en materia económica- durante 1988, a Hong Kong en noveno sitio, con un ingreso per cápita de 13,906 dólares y con un Producto Nacional Bruto de 61.5 mil millones de dólares. El décimocuarto lugar lo ocupó Japón (US 13,315 de ingreso per cápita y US 123.0 mil millones de PNB). En tanto que Singapur se ubicó en el décimosexto lugar (US 12,790 de ingreso per cápita y US 2.7 millones de PNB).⁵ En ese mismo año, según otras fuentes, las NIE's adquirieron bienes de Japón con un valor estimado en 57 mil millones

³ Haggart S y Tun-jen Cheng. *Newly Industrializing Asia In Transition*, ISS University of California, Berkeley, USA, 1987, p. 1.

⁴ NOTA: NIE's por sus siglas en inglés: *New Industrialized Economies*, que significa "Economías de reciente industrialización" comprenden a Taiwan, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur.

⁵ Louis Kraar, "The Growing Power of Asia", *Fortune International*, The Time Inc. Magazine Company, Zofingen, Suiza, Vol. 124, No. 8, octubre 7, 1991, p. 32.

de dólares, aproximadamente. Esta cifra se acerca al importe total de las exportaciones combinadas de los Estados Unidos, Alemania, Gran Bretaña y Francia.⁶ Para finales de 1992, los *Cuatro Tigres* exportaron conjuntamente 336,260 millones de dólares americanos, representando el 1.016% de las exportaciones totales de Japón durante ese año.⁷

Las NIE's comparten un proceso de industrialización basado en una estrategia que privilegia los incentivos a las exportaciones. A fines de los años cincuenta y comienzos de los sesenta, sus economías se orientaron básicamente hacia el exterior, aunque combinaron políticas sustitutivas de importaciones. Los tiempos, los ritmos y las formas en que cada una de estas economías diseñaron e instrumentaron el proceso de industrialización exportador fueron diferentes pero, en conjunto, las cuatro se han convertido en un paradigma para los países subdesarrollados que, como México, han pretendido impulsar procesos supuestamente semejantes.⁸

Es necesario señalar que aunque el conjunto de factores internos contribuyó en forma contundente al rápido crecimiento económico experimentado por los *Cuatro Tigres Asiáticos* en la posguerra, éstos se vieron reforzados, como menciona Fajnzylber: "...y estimulados por un contexto internacional en el cual las consideraciones económicas y geopolíticas actuaban en la dirección de reforzar decididamente el crecimiento industrial orientado hacia los mercados internacionales."⁹

CUADRO 3
ESTRUCTURA DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN LOS NIE's
Por Región (% del total)

	<i>Exportaciones por destino</i>		<i>Importaciones por origen</i>	
	1975	1985	1975	1985
EEUU	26.2	34.8	19.9	16.7
JAPÓN	13.1	10.0	25.0	22.8
CEE (12 países)	17.7	10.4	11.4	10.5
NIC's asiáticos	7.7	7.8	3.6	4.6
ASEAN	9.2	6.8	7.4	8.1
OTROS	26.1	30.2	32.7	37.3

Fuente: *World Economic Report para 1987*, (diciembre 1987)

Citado en: Alejandro Alvarez Bejar y John Borrego, *La inserción de México en la Cuenca del Pacífico*, Vol. 1, UNAM, México, 1990, p. 36.

⁶ Ford S. Worthy, "Keys to Japanese success in Asia", *Fortune International*, The Time Inc. magazine Company, Zofingen, Suiza, Vol. 124, No. 8, octubre 7, 1991, p. 75.

⁷ Milagros López de Guerrero y Daniel Mermestein, "Vientos del Este", en la revista *Cambio 16*, México, 20 de diciembre de 1993, No. 1152, pp. 28-35.

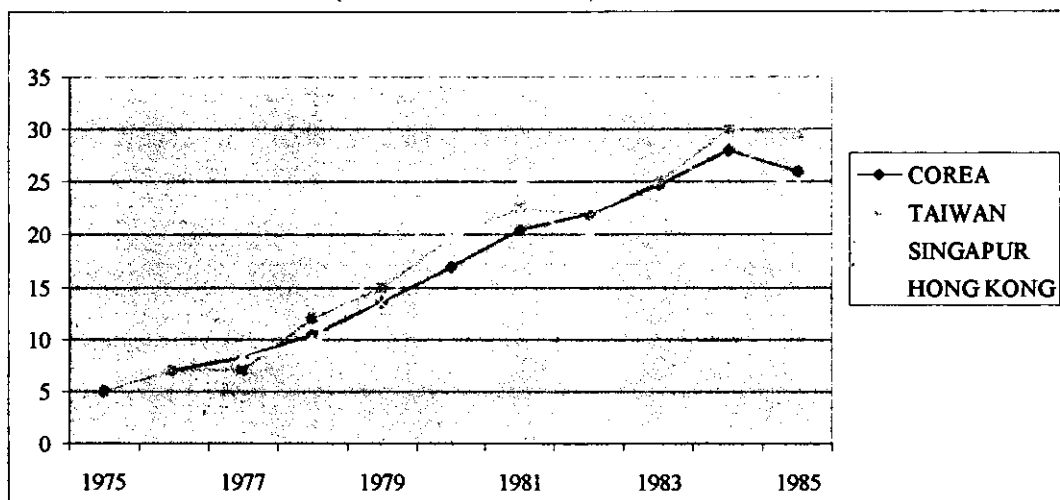
⁸ Paul Krugman: "The Myth of Asia's Miracle" en *Foreign Affairs*, Vol 73.No.6 USA, Nov-Dic 1994, pp. 62-63.

⁹ Fernando Fajnzilber, *La Industrialización trunca de América Latina*, México, Editorial Nueva Imagen, 1983, p. 138.

Las exportaciones provenientes de la región oriental y sudoriental de Asia ocuparon un lugar importante en el mercado mundial, y observamos como, a partir de 1975 su participación en la economía mundial, a través de sus exportaciones, fue incrementándose en forma acelerada hasta la siguiente década, impactando fuertemente al entorno internacional. (Ver Gráfica No. 1 y Cuadro No. 3). El proceso exportador de estas economías ha sido objeto de múltiples estudios por parte de los analistas y será explicado en este trabajo por la importancia que ha tenido para su extraordinario crecimiento económico.

Como se ve en el cuadro 3, los NIC's asiáticos importan bienes (de capital e intermedios) de Japón y EEUU; mientras que de ASEAN importan materia prima. A la vez exportan bienes de consumo duraderos y no duraderos al mercado de EEUU y a Japón, denotándose un incremento de las exportaciones hacia EEUU a partir de los años ochentas y una reducción de sus importaciones.

GRÁFICA I
LAS NIE'S EN LA ECONOMÍA MUNDIAL 1975-1985
EXPANSIÓN DE SUS EXPORTACIONES
(miles de millones de dólares)



Fuente: Comité Económico de Singapur, 1986, *Review of Singapore's 1980-84 performance*, Singapur: 8

La gráfica I nos muestra la importancia de las NIE's en la economía mundial a partir de 1975 y mitad de los ochentas. Al inicio de su despegue exportador en los años setentas, las exportaciones de estas cuatro economías alcanzaban entre los 5 y 7 mil millones de

dólares. En tan sólo una década observaron un incremento impresionante en este sector, alcanzando cifras cercanas a los 30 mil millones de dólares.

CUADRO 4
CRECIMIENTO DEL PIB, porcentaje promedio anual 1974-1993

REGIONES	1974-1993
Países industrializados de Occidente	2.9%
Países en vías de desarrollo, de las cuales:	
Asia oriental	7.5
Asia del sur	4.8
América Latina	2.6
Europa del Este y ex URSS	1.0
África subsahariana	2.0
Medio Oriente y África del Norte	1.2

Fuente: Revista *The Economist*, 1-7 octubre 1994

Citado en Mauricio Rossell y Pedro Aguirre. *Asia Oriental, Desarrollo y Democracia*, México, 1995, Ed. Diana, p.67.

Como se muestra en el Cuadro 4, la región oriental de Asia es la que experimentó mayor crecimiento económico, a nivel mundial, en el transcurso de las últimas décadas. Según lo informó un estudio de la revista británica *The Economist* de octubre de 1994 -efectuado con base en cifras y proyecciones proporcionadas por el Banco Mundial- el promedio de crecimiento económico anual del total de las naciones de Asia oriental fue el mayor del mundo en el período 1974-1993, al alcanzar un 7.5%, frente al 2.9% experimentado por las naciones industrializadas.¹⁰

De principios de la década de los años 70 a 1987, la economía mundial tuvo una tasa de crecimiento anual promedio del 2.8%. Los países industrializados crecieron un 2.6% anual, mientras que los países en vías de desarrollo crecieron un 3.3% anual. Dentro de los países en desarrollo, Asia apuntó el mejor desempeño con un crecimiento anual superior al 6%. En términos del ingreso per cápita, los países asiáticos referidos tuvieron un excelente desempeño equiparable al de otras regiones; registraron bajas tasas de inflación y un incremento sostenido de su volumen de comercio internacional. Las tasas de inflación de los países asiáticos en desarrollo promediaron un 8.6% anual, contra un 30.7% anual para todos los países en desarrollo durante el período 1970-87 y, estuvieron muy cerca de la tasa de los países desarrollados (5.8%). La región también registró un incremento

¹⁰ Mauricio Rossell y Pedro Aguirre, *Asia Oriental: Democracia y Desarrollo*, México, Ed. Diana, 1995, p. 67.

promedio anual del 10.3% en el volumen de exportaciones, casi el doble del volumen europeo de 5.4% según datos del FMI.¹¹

El desempeño económico en el sudeste asiático ha sido notable. Su rápido crecimiento se logró básicamente a través de cambios estructurales, donde el sector industrial creció rápidamente, mientras que el sector primario redujo su importancia. El sector industrial de estas economías asiáticas alcanzó mayores beneficios en productividad que los que se podrían lograr por el sector agrícola. La industrialización dirigida con políticas de comercio exterior originó rápidas ganancias en rendimiento y exportaciones, lo que se refleja en su participación de intercambio comercial a más del 10% entre 1970 y 1987.¹²

CUADRO 5
PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS Y SOCIALES
(porcentajes)

	COREA	TAIWAN	SINGAPUR	HONG KONG
Crecimiento Anual del PIB (%) 1980-92	9.4%	7.6%	6.7%	6.7%
Ingreso por cápita (dólares)	6,356	8,546	12,869	13,192
Inflación (1987-92)	6.7%	2.8%	2.2%	9.0%
Porcentaje de la fuerza laboral dedicada a la agricultura (1993)	15.5%	12.2%	0.3%	0.8%
Tasas de crecimiento demográfico (1980-91)	1.7%	1.3%	2.1	1.4%
Años promedio de escolaridad	9.3	7.5	4.0	7.2
Esperanza de vida al nacer (años)	70.4	74.1	74.2	77
Indicador de Desarrollo Humano (IDH)*	0.859	—	0.836	0.875

*El IDH es un nuevo indicador, establecido en 1990 por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), que se calcula mediante una fórmula que considera tres elementos básicos: uno de salud (esperanza de vida), otro de educación (analfabetismo y promedio de escolaridad) y otro económico (ingreso real per cápita).

Fuentes: *L'Etat du Monde 1995*, edit. La Découverte y *The Economist Pocket World in Figures*, 1994. Citado en Mauricio Rossell y Pedro Aguirre, *Asia Oriental Desarrollo y Democracia*, México, 1995, Ed. Diana, p. 67

El cuadro 5 nos muestra con claridad el avance que estas economías habían alcanzado hasta los primeros años de la década de los noventa. Sus indicadores, tanto económicos como sociales, mostraban un panorama muy alentador que sugería su próximo papel

¹¹ Malcolm Dowling, "Structural Change and Economic Development in Developing Asia in the 1990's", en *Essays in Honor of Professor Shinichi Ichimura*, ed. por Seiji Naya y Akira Takayama, Singapur, Unidad de Investigaciones Económicas de ASEAN, ISEAS, 1990, p. 2.

¹² *Ibid.* p. 3.

protagónico en el contexto mundial. Según el informe del *Economist* se esperaba que fueran estos países del sur y sudeste asiático quienes marcarían la vanguardia mundial en lo concerniente al crecimiento económico para el inicio del siglo XXI.¹³ Sin embargo, las circunstancias cambiaron y desde finales de 1997 a la fecha, estas economías han sufrido un duro revés en su crecimiento teniendo una caída importante en sus indicadores económicos; tema que escapa al estudio de este trabajo.

El propósito de este apartado es presentar un breve panorama de la evolución de las NIE's con el objeto de ubicar el contexto en el cual se produjo lo que la mayoría de los analistas han denominado como el "milagro económico de los *"Tigres Asiáticos"* o *"Pequeños Dragones"*"¹⁴

1.1. TAIWAN

En un tiempo relativamente corto, Taiwan se transformó de un país agrícola, dependiente de la importación de productos manufacturados, a una de las naciones con mayor intercambio comercial, especializada en productos de alta tecnología. Sus habitantes dejaron de ser campesinos para ser empleados en la industria y en los servicios.

Según menciona Woronoff, para mediados de la década de los cincuenta "existían dudas justificadas sobre si la economía de Taiwan podría algún día ser restaurada"¹⁵. Taiwan, a principios de esa década, no tenía ningún rasgo que la colocara en el futuro como modelo de desarrollo económico o político. Se encontraba saturada de refugiados de la China Continental debido a la guerra civil ahí ocurrida. Su economía había sido mutilada por una inflación descontrolada, su infraestructura y sus plantas industriales habían sido bombardeadas. El régimen militar en el poder estaba derrotado, sin fondos y obsesionado con su regreso a China. Sin embargo, como señala Thomas Gold: "en unos escasos treinta años, Taiwan era aclamada como un "milagro" de crecimiento económico. Este crecimiento, obtenido concurrentemente con estabilidad política y equidad social, acercó al país al status de nación desarrollada".¹⁶ Además, a finales de la década de los ochenta su sistema político autoritario daba espacio a la democratización.

Aunque Taiwan no estuvo directamente involucrada en la Guerra del Pacífico, su economía fue duramente dañada. Muchos de sus hombres prestaron su servicio como soldados, y algunos puertos y fábricas fueron destruidos; los japoneses tomaban todo el alimento que podían, dejando la isla con graves daños en sus instalaciones e

¹³ Cfr. Mauricio Rossell y Pedro Aguirre, *Op.cit.*, p. 67.

¹⁴ NOTA: Se les llama a estas economías "Pequeños Dragones" porque giran en torno al gran "Dragón" que es Japón.

¹⁵ Jon Woronoff, *Asia's "Miracle" Economies*, M.E Sharpe, Inc. New York, USA, 1992, p. 66.

¹⁶ Thomas B. Gold, "Taiwan: In Search of Identity", en Ed. Steven Goldstein, *MiniDragons*, Westview Press, Boulder USA, 1991, p.22.

infraestructura. Cuando los japoneses salieron de la isla, su economía, la cual se había desarrollado como un apéndice de Japón puesto que había permanecido bajo su tutela desde 1895, se encontraba en detrimento. Su reversión hacia China no ayudó mucho.

Con la llegada al poder en 1949 del líder del Kuomintang, Chiang Kai-shek, la situación se agravó. Más de un millón de refugiados, particularmente políticos, militares y burócratas llegaron a establecerse a la isla, que sería conocida como el sitio de la República de China.

Los jefes del Partido Nacionalista, preocupados por resolver la situación que reinaba en el país, se ocuparon de incrementar la producción para satisfacer la demanda local. Primero se dedicaron a mejorar la agricultura y reorientar los bienes que producía la isla para cumplir con las necesidades domésticas. Después vieron la importancia de seguir una política de “sustitución de importaciones”, para hacer de Taiwan una economía más autosuficiente.¹⁷

Se enfocaron en el mejoramiento de la agricultura, a través de la reforma al campo, y en la reorientación de los bienes que se producían. Se promovió una política sustitutiva de importaciones, produciendo los bienes que anteriormente eran importados. Justo cuando empezaban a concentrarse en la fabricación de productos de consumo básico, su industria local se vio amenazada por un flujo masivo de artículos baratos manufacturados en Japón. Entonces los líderes del Kuomintang impusieron restricciones a las importaciones para proteger a sus incipientes industrias.

El gobierno impuso prioridades en esta política para no entorpecer el desarrollo de la planta productiva que requería de insumos; se favoreció a las industrias con los equipos y la materia prima necesaria para construir una industria local, que cubriera el mercado doméstico. Esta política continuó toda la década.

Después de la reducción de importaciones japonesas, los planificadores de la economía decidieron concentrarse en la producción textil, y aprovecharon el éxodo de empresarios textiles exiliados de Shangai y Shandong, que conocían bien su negocio. Observaron la ventaja de importar el hilo y no la tela, y después el algodón y no el hilo. El gobierno estableció prioridades para la importación de materias primas que favorecían esta naciente industria textil. Para 1952 Taiwan ya producía su propio hilo de algodón y telas, y comenzó a producir otros artículos cuya demanda local era importante. Esto significó el inicio del proceso de industrialización de Taiwan, el cual no fue accidental, sino producto de un giro deliberado de las políticas del gobierno.¹⁸

Para mediados de la década de los años cincuenta, la incipiente industria producía básicamente para el consumo local; sin embargo, esto no conducía automáticamente a la decisión de promover el sector exportador. En Taiwan, igual que en Japón y las otras NIE's al principio de su proceso industrializador, se debatía sobre la rapidez con la que debían realizarse los cambios. Debido a la mala experiencia de la acelerada inflación en

¹⁷ Ezra Vogel, *The Four Little Dragons*, Harvard University Press, Cambridge Mass., 1991, pp. 14-15.

¹⁸ Thomas B. Gold, *Op.cit.*, pp. 27-28.

China, Taiwan temía sufrir lo mismo, por lo que los consejeros económicos eran cautelosos en las políticas aplicadas; fijaban tasas altas de interés y se restringía la inversión.

Sin embargo, para 1958 las políticas empezaron a cambiar, accediendo a una mayor inversión industrial y promoción de exportaciones. Esto se debe, como bien apunta Ezra Vogel, “a que el mercado doméstico se encontraba saturado de bienes producidos bajo los auspicios del programa sustitutivo de importaciones y a un creciente estancamiento de la economía para la segunda mitad de los años cincuenta”¹⁹. Además, muchos bienes no podían aún producirse localmente, y la demanda de productos importados se mantenía más alta que la producción para exportaciones, por lo que se hizo necesario un mayor impulso al sector industrial.²⁰

Al mismo tiempo, el gobierno puso gran empeño en el desarrollo agrícola y promovió diversos cambios. Una vez realizada la reforma del campo, se apoyó a los nuevos campesinos independientes con fertilizantes, pesticidas, semillas mejoradas, nuevas técnicas y crédito. La amplia oferta de productos agrícolas permitía mantener una inflación baja y, además, no se tenía que utilizar divisas extranjeras para la importación de alimentos. La producción se incrementó tan rápidamente, que incluso algunos productos, como el azúcar refinada y otros, pudieron ser exportados originando una mayor captación de divisas.

En 1952, las modestas exportaciones taiwanesas eran: un 22% agrícolas y un 70% en productos agrícolas procesados. Para 1959 casi el 90% de las exportaciones todavía consistían en bienes agrícolas naturales y procesados. Incluso aún en 1974, después de que la industria ya había iniciado su despegue, 16% de las exportaciones se derivaban del sector agrícola.²¹

A pesar de los pequeños logros en el despegue económico, la principal preocupación de Taiwan ante las amenazas de la China comunista, era mantener la isla como un bastión de libertad, con la esperanza de reconquistar en un futuro próximo a la China Continental. Para ello gran cantidad de gastos militares eran cubiertos a base de emisión de moneda, provocando una inflación que salió de control de las autoridades, situación agravada por la escasez de comida, habitación y empleo. La ayuda militar y el apoyo económico de los EEUU lograron aliviar un poco la presión del gobierno taiwanés, el cual, finalmente, pudo prestar mayor atención a los asuntos económicos.

Por otro lado, Chiang Kai-shek y su grupo mantuvieron la estabilidad política, debido, quizá, a las condiciones particulares de Taiwan, como su menor tamaño y, sobre todo, la amenaza constante que les presentaba China. Esta situación, a la postre, ayudó a mantener un alto grado de unión entre los miembros del Partido Nacionalista y a justificar el duro

¹⁹ *Ibid.*, p. 22

²⁰ Lawrence J. Lau, Ed., *Models Of Development*, The Institute of Contemporary Studies, ICS Press, San Francisco, Calif. USA, 1990, p. 5.

²¹ Ezra Vogel, *Op.cit.*, pp. 19-20.

control ejercido hacia la población, aplicando una política apoyada en el ejército y la policía secreta.

Para la década de los setenta, Taiwan empezaba a moverse de un autoritarismo rígido a uno más suave. Aunque la unidad en esta República fue lograda con métodos objetables, permitió a una burocracia naciente obrar en la promoción de la industrialización dando, además, confianza a los inversionistas sobre la seguridad de su inversión en la industria taiwanesa.

Resaltan dos innovadoras políticas económicas implantadas por Taiwan, las cuales jugaron un importante papel en la transformación de un Taiwan con antecedentes agrícolas a uno donde impera la sociedad industrial. Una fue *la promoción de exportaciones* y, la otra, *la liberalización de las tasas de interés*.

En los años cincuenta se pensaba que la vía para crecer era la “sustitución de importaciones”, es decir, producir domésticamente (con la protección necesaria) bienes que antes se importaban. Sin embargo, unos cuantos años después los planificadores de la economía decidieron dar un giro y eligieron promover la exportación estableciendo un tipo de cambio cercano al del mercado y reduciendo o eliminando los aranceles y cuotas en la importación de insumos necesarios para la exportación. De esta manera el sector exportador y, por ende, la economía, gozaron de un incremento extraordinario.

En forma similar, contraviniendo una idea generalizada, Taiwan fijó las tasas de interés a un valor cercano a las del mercado, lo cual produjo una tasa atractiva de rendimiento para los ahorradores -que a su vez volvían a invertir estos fondos en sus empresas o comercios- haciendo florecer la economía sin necesidad de endeudarse externamente y propiciando la acumulación de capital suficiente para fortalecer una economía en crecimiento y crear una adecuada infraestructura para el desarrollo del país. De hecho, con solo el ahorro doméstico se podía proveer, virtualmente, de todos los fondos necesarios para lograr la acumulación de capital y el crecimiento de este país.²²

Estas dos estrategias no solo derivaron en un extraordinario crecimiento económico, sino que provocaron un avance considerable en los estándares de vida del ciudadano común, mejor vivienda, alimentación y educación. Incluso, la distribución del salario se volvió más equitativa que en muchos otros países.

Las presiones inflacionarias se redujeron gracias a un gobierno estable y a la exitosa política para producir bienes agrícolas y manufacturas que cubrieran la demanda nacional. Los programas de ayuda de EEUU, de 1951 a 1965, tuvieron enorme relevancia en el crecimiento económico de este *Tigre asiático*, ya que le proveían de bienes industriales, instalaciones y alguna otra ayuda material, sumando hasta un 10% de su PNB en 1951.²³

²² Lawrence J.Lau, Ed., *Op.cit.*, p. 4.

²³ Ezra F.Vogel, *Op.cit.*, p.21

Con el fracaso de la invasión de China a Taiwan en 1958, se redujo la amenaza militar a este país. Además EEUU, aunque deseaba retirar la ayuda económica que le proporcionaba, quería dejar a Taiwan siendo un Estado fuerte e independiente. En 1959, los funcionarios del gobierno estadounidense ofrecieron la ayuda para el crecimiento industrial, enfocado primordialmente hacia la exportación; pero condicionado a que se movilizaran los recursos domésticos en la economía interna, y redujeran los controles del gobierno para liberalizar las operaciones del mercado.²⁴

Al acceder Taiwan a estos condicionamientos, a principios de 1960 se anunció el Programa de Diecinueve Puntos para la Reforma Económica y Financiera, que incluía un Plan Económico de cuatro años, y un programa de incentivos para las empresas privadas que produjeron y distribuían para la exportación. Para 1965, aunque cesó la ayuda norteamericana, Taiwan se mantuvo con una cierta base económica y comprometido en su despegue industrial.

Se observa que el crecimiento de la economía de Taiwan, entre las décadas de 1960 y 1980, dependió de múltiples factores, incluida la herencia de la ocupación japonesa (desde 1895 a 1945), donde la antigua Formosa tenía una infraestructura relativamente moderna en cuanto a ferrocarriles, carreteras y puertos. El apoyo económico y militar de EEUU le permitió crear condiciones económicas y políticas estables que propiciaron el surgimiento de su economía.

En el análisis que hace Myers sobre los factores que contribuyeron a este “sorpresivo” crecimiento, señala:

- La reforma sobre la tierra a finales de los años cuarenta y principios de los cincuenta, promovió el incremento del ingreso de la población rural ya que mejoró la distribución de la tierra, al tiempo que impulsaba la productividad.
- La alta tasa de empleo entre 1965 y 1981 incrementó el ingreso de los trabajadores, reduciendo la distancia entre quienes eran calificados y quienes no lo eran.
- El incremento del nivel de educación ayudó a reducir la desigualdad del ingreso.
- El gobierno implantó una serie de políticas fiscales tendentes a redistribuir el ingreso.
- El gobierno diseñó programas de seguridad social, servicios médicos y educación, para beneficiar a los grupos menos favorecidos.
- Las empresas eran, en promedio, de tamaño pequeño, lo que facilitaba a los empresarios iniciar su negocio y poner un tope a sus ganancias; esto además, tuvo el efecto de reducir la concentración de capitales en unas cuantas manos.²⁵

La implementación de estas políticas ayudó a Taiwan a convertirse, en pocos años, en una economía autosuficiente. Aunque para 1965 la ayuda norteamericana directa cesó, la potencia americana siguió contribuyendo a través de inversión, comercio, transferencia de

²⁴ Frederic C. Deyo, *Beneath the Miracle*, The Regents of the University of California, University of California Press, Berkeley, 1989, pp. 18-19.

²⁵ R. H: Myers, en Lawrence J. Law, Ed., *Op.cit.* pp. 4-5

tecnología, educación y capacitación a estudiantes.²⁶ Además, Taiwan se benefició al poder entrar en el mercado mundial en un momento de rápida expansión del comercio, donde su posición dentro del contexto internacional fue de gran impacto. (Como se observa en la Gráfica 1)

1.2 COREA DEL SUR

En la actualidad, Corea²⁷ opera una de las industrias de acero más eficientes a nivel mundial, sus astilleros construyen los tanques petroleros y barcos más grandes del mundo; además es el líder mundial en la exportación de automóviles, computadoras y equipo electrónico. Esto era impensable en 1945, cuando en el país sólo había una Universidad, pocos colegios y una economía devastada.

Corea es un país localizado en una península que, al igual que Taiwan, había permanecido bajo la dominación de Japón desde 1905. A raíz de la II Guerra Mundial, en 1945, fue dividida artificialmente en dos partes: la zona norteamericana y la zona soviética. Hasta entonces su larga historia era la de nación integrada. Sus habitantes habían compartido una historia, lengua, y cultura común que se impregnaba de un fuerte sentido de identidad nacional, a pesar del protectorado japonés bajo el que vivieron.

Desgraciadamente para Corea del Sur muchos de los recursos como la minería, la industria pesada y la generación de energía se encontraban en la zona norte; mientras que en la zona sur se encontraban la mayoría de los sembradíos de arroz. Lo que se constituyó como República de Corea (Corea del Sur), país relativamente pequeño, estuvo restringido de materia prima, así como de electricidad y mercado para sus productos agrícolas. Lentamente, a pesar de ir absorbiendo gran cantidad de población emigrante, pudo ir resolviendo sus problemas, aunque su situación política se mantenía bajo una fuerte presión ejercida por el régimen comunista de la zona norte. Si no hubiera sido, como menciona Jon Woronoff, "... por las fuerzas de Naciones Unidas y los ejércitos del Gral. Mac Arthur esta zona habría sucumbido ante la amenaza soviética."²⁸

La naciente República poseía un muy modesto territorio de 99,000 km.cuadrados y una población de 20 millones al final de la guerra, lo que la hacía uno de los países más densamente poblados de la época. No existían casi recursos minerales, solo un poco de carbón, y hierro. Incluso su posición geográfica no era vital para el flujo comercial, como lo era para los otros *Tigres*.

²⁶ Lawrence J.Lau, Ed., *Op.cit.*, pp. 3-5

²⁷ NOTA: Cuando hablamos en este trabajo sobre "Corea", siempre nos estaremos refiriendo a Corea del Sur, o República de Corea. Si se menciona a Corea del Norte se señalará de esa manera.

²⁸ Jon Woronoff, *Op.cit.*, pp. 93-95.

Al término de la Guerra del Pacífico, Corea era predominantemente un país agrícola, sector del cual dependía más del 50% de la población y cuya proporción en el PNB era muy alta. Pero la mayor parte de la tierra era propiedad de un número restringido de terratenientes (japoneses y coreanos), a quienes tenían los campesinos que pagar altas rentas en cosecha y trabajo. El régimen dirigido por Syngman Rhee, hombre educado en EEUU, permaneció desde el fin de la II Guerra Mundial hasta 1960, cuando fue derrocado por un golpe de estado. Durante la guerra de Corea, finalizada en 1953, su mandato se fortaleció, pero su gente no lo veía con buenos ojos, puesto que había vivido fuera de su país muchos años. A pesar de que Rhee no logró consolidar la situación económica, ya que su mayor interés se enfocaba hacia la reunificación con la zona norte, ha sido considerado como un líder que dió estabilidad a su país.

Aunque al principio, el gobierno independiente requería del apoyo de los terratenientes, poco después se llevó a cabo una reforma a la tenencia de la tierra. Primero se confiscaron tierras a los japoneses en 1947 que fueron distribuidas; y luego entre 1949 y 1950, a todos quienes poseían más de tres hectáreas, incluso coreanos, quienes tuvieron que vender a sus arrendatarios a bajo precio.²⁹

Esto dió como resultado un número alto de familias campesinas dueñas de su tierra y ansiosas de aprovechar los métodos avanzados, las variedades mejoradas, así como los nuevos fertilizantes y equipos. Además, recibían ayuda del Estado para infraestructura básica, particularmente irrigación y crédito. No obstante que los campos de arroz tuvieron un gran desempeño mientras nuevos cultivos y ganado se introdujeron, este sector no logró que su ingreso aumentara al ritmo de los salarios en la industria, ni tuvo el efecto esperado en la economía.

El Gral. Park Chung Hee tomó el poder en 1961 haciendo de la política económica su principal prioridad, algo que ciertamente la población esperaba para un país hasta entonces dependiente de la ayuda económica norteamericana. Al asumir el mando Park Chung Hee y su grupo carecían de un programa de desarrollo propio. Por ello su gobierno se enfocó en metas económicas y se acercó a profesionales que pudieran ayudarlo a elaborarlas.

Indudablemente, fue el hombre a quien más se le puede atribuir el naciente éxito económico de este país. Estableció un Consejo de Planificación Económica (CPE) y, el propio Estado promovía el crecimiento. Esto era necesario por la debilidad inicial del sector privado y dada la urgencia que provocaba el retiro de la ayuda norteamericana, la cual empezaba a reducirse drásticamente a partir de esa década.³⁰

La creación del CPE fue una de las innovaciones institucionales más importantes que realizó el presidente Park, en mayo de 1964. Este Consejo estaba dirigido por el primer ministro delegado, quien tenía amplios poderes fiscales, financieros y económicos.

²⁹ Haggart S. y Cheng Tun-jen Cheng *Op.cit.*, pp.16-17.

³⁰ NOTA: En la década de los años sesentas se empieza a reducir notoriamente la presencia militar de EEUU en Corea seguida, en los setentas, del retiro de las tropas como resultado de la "Doctrina Nixon" (de retirar la presencia militar estadounidense de Asia). Cfr. Ezra Vogel, *Op.cit.*, p. 46.

Controlaba tanto el presupuesto y las funciones de planificación, como la asignación de la ayuda extranjera. Asimismo se convirtió en una fuente central y banco de desarrollo para todas las políticas económicas. Sus poderes se fueron ampliando, poco a poco, hasta encargarse de las medidas monetarias y fiscales, los cambios institucionales y las políticas necesarias para un crecimiento más agresivo de la economía nacional.

Los Planes Quinquenales emitidos regularmente por el CPE fueron cada vez más eficientes y profesionales; incluían políticas generales, así como programas para sectores específicos. Fue muy importante, como señala Woronoff, “la participación de una burocracia centralizada en la implementación de estos planes”.³¹

Algunas de las medidas adoptadas por el CPE en este período, eran revolucionarias para el contexto coreano. En mayo de 1964, devaluó la moneda en un 90% y estableció un tipo de cambio unitario. Las exportaciones empezaron a incrementarse, llegando a significar un factor dominante en la política económica. Su proporción se dobló entre 1961 y 1963, y aumentaron un 50% en 1964.³² En 1965 se diseñaba un Segundo Plan Quinquenal, y se empezaban a liberar las restricciones a la importación, a pesar de que el gobierno siempre mantuvo un firme control en las empresas privadas, y hacia las fuerzas del mercado.³³

La nueva política económica se basaba en una estrategia global de *industrialización orientada a la exportación*, aunque se mantenían algunas políticas proteccionistas de la política sustitutiva de importaciones. El énfasis dado por el gobierno a la exportación jugó un papel muy importante en la economía, junto con la política de inversión. Asimismo, apoyó a las empresas exportadoras con incentivos, tales como préstamos con bajas tasas de interés, facilidades para la importación de productos necesarios para la exportación, beneficios fiscales, y otros. Virtualmente los posibles empresarios no requerían de dinero para iniciar un negocio, puesto que contaban con grandes facilidades.

De acuerdo con la estrategia exportadora el gobierno concedía a las empresas valiosos incentivos para la exportación: se les daba trato preferencial para obtener préstamos bancarios de bajo interés; se tenían privilegios para importar, que incluían la posibilidad de contratar empréstitos de fuentes extranjeras; recibían, también, beneficios fiscales. Estos incentivos fueron importantes ya que existía una gran diferencia entre los préstamos públicos y los privados. Además, los préstamos extranjeros estaban garantizados por el gobierno con tasas de interés mucho más bajas que las domésticas. Los sudcoreanos respondieron prontamente a tales incentivos y alcanzaron las metas de exportación planeadas por el gobierno. Park enfocó su estrategia a guiar, alentar y apoyar a los empresarios privados, quienes realizaron grandes esfuerzos para crear empresas eficientes, que pudieran convertirse en grandes conglomerados.³⁴

³¹ Jon Woronoff, *Op.cit.*, p. 97.

³² Chong-Sik Lee, “South Korea: The Challenge of Democracy”, en Ed. Steven Goldstein, *Op.cit.*, pp. 152-153.

³³ Lawrence J. Lau, Ed., *Op.cit.*, pp. 8-9.

³⁴ Cfr. Chong-Sik Lee, *Op.cit.*, p. 153. También en Jon Woronoff, *Op.cit.*, p. 100.

El gobierno llevó a cabo una importante reforma que vigorizaba al sector bancario a través de altas tasas de interés al ahorro privado. Al igual que Taiwan, la planificación económica en Corea se enfocó a movilizar los ahorros domésticos mediante tasas reales de interés, pagando tasas positivas a los ahorradores. Aunque Corea no fue tan exitosa en esta empresa, como lo fue Taiwan, pudo contar con una importante fuente de inversión extranjera (particularmente en los sesentas y setentas, y a principios de los ochentas), haciéndose de una gran acumulación de capital, que en una alta proporción provenía del capital foráneo, lo que le permitió agilizar su economía.³⁵ A pesar de aceptar inversión extranjera desde principios del gobierno de Park, fueron muy cautelosos en ello y restringieron los proyectos a ciertas áreas, mientras que reservaron otras para los inversionistas locales.

El crecimiento económico alcanzado por Corea se reflejó en los estándares de vida del ciudadano, cuyas mejoras en alimentación y vivienda se hicieron visibles entre las décadas de 1960 y 1980. Sin embargo, la distribución del ingreso no mejoró como en Taiwan, y aún existe una disparidad en la concentración del ingreso.

Corea, a diferencia de Taiwan, no contó con tantas empresas pequeñas sino con grandes consorcios, conocidos como *chaebols*, al estilo de las grandes *zaibatsus* japonesas, que de alguna manera no permitieron una mejor distribución del ingreso. Los diez mayores grupos industriales de Corea producían en los años ochentas el 75% del PNB del país; lo que se traduce en una gran desigualdad en el ingreso.

Algunos autores mencionan a la tradición Confuciana, como uno de los factores que impulsaron el éxito alcanzado por Corea y cuyo énfasis en la educación facilita la capacitación técnica de personal y la lealtad a las instituciones.³⁶ Igualmente la tradición autoritaria permitió un Estado intervencionista que adoptó firmemente la estrategia orientada hacia el comercio exterior y permitió la presencia de un líder poderoso, quien utilizó a la burocracia como instrumento de crecimiento económico. Este grupo compacto ofrecía su asistencia y consejos a las nuevas compañías, en forma tan rotunda, que aquellos tenían que acceder a las recomendaciones hechas por los ministerios pertinentes. La carrera de los burócratas podía avanzar o retardarse, según su habilidad o inhabilidad para la implementación de políticas gubernamentales. Esto hizo a Corea un Estado “duro” en el cual las instrucciones tendían a llevarse a cabo.³⁷

Otro de los factores que ciertos autores señalan como influyente del exitoso desarrollo de este pequeño *Dragón* fue su favorable entorno internacional. La economía mundial estaba en ascenso cuando Corea iniciaba su expansión exportadora y, por otro lado, su aliado principal en el entorno de la Guerra Fria, EEUU, lo apoyó en su recuperación económica y le ofreció un enorme mercado que absorbía sus exportaciones.³⁸

³⁵ Lawrence J. Law, Ed., *Op.cit.*, p. 6.

³⁶ Jon Woronof, *Op.cit.*, p.178

³⁷ Chong Sik Lee, “South Korea: The Challenge of Democracy”, en Ed. Steven Goldstein, *Op.cit.*, p. 145

³⁸ *Ibidem*

Como Taiwan, Corea se vió beneficiado al entrar al mercado mundial en un momento propicio para el comercio,³⁹ disfrutando de la infraestructura construida por los japoneses, (aunque dañada durante la guerra coreana) como carreteras y puertos; pero también fue apoyado por la ayuda militar y económica de los Estados Unidos. Su economía creció muy rápidamente, promediando un 8.7% de crecimiento real por año en su PIB entre 1965 y 1981.⁴⁰

1.3. SINGAPUR

Los impresionantes aciertos alcanzados, en unas cuantas décadas en su desarrollo social y económico, permiten considerar a Singapur como un Estado que ha alcanzado una alta industrialización y bajas tasas de desempleo con una sociedad disciplinada, dinámica y bien planeada.

A pesar de que este *Tigre asiático* ha carecido de recursos naturales logró su avance económico, gracias a que aprovechó los factores con los que contaba. Singapur mantuvo el espíritu emprendedor y orientado al trabajo que los inmigrantes chinos trajeron a la entidad. Ellos, con su experiencia en negocios y en la promoción del intercambio comercial con otros países, aunado a un liderazgo político eficiente y una burocracia comprometida, permitieron a esta joven República iniciar su despegue.

Esta isla es el más pequeño de los estados del Sudeste Asiático, la cual no cuenta con más riquezas o recursos naturales que su gente y su estratégica localización geográfica, pero es el país que ha disfrutado mayormente de un extraordinario crecimiento económico y social en los últimos años, y es, por ahora, el más avanzado e industrializado de la región.

Según señala el analista Hafiz Mirza, “el papel de Singapur en la economía internacional permanece primordialmente como el de un intermediario, en el cual los bienes y servicios son producidos utilizando material del extranjero, con el propósito único de exportar a otros países. Por ello las corporaciones multinacionales permanecen como las instituciones más importantes en este proceso de intermediación, en los sectores: manufacturero, de servicios y financiero”.⁴¹ En tan solo unas décadas, Singapur se ha convertido en un pivote para la industrialización de la región, canalizando la inversión, dirigiendo el intercambio comercial, y manufacturando tecnología para el consumo regional.

Cuando Sir Stamford Raffles, agente de la Compañía de India Oriental, estableció por primera vez el control británico sobre el puerto de Singapur, debido a un acuerdo con el

³⁹ Lawrence J Law, Ed., *Op.cit.*, p. 5

⁴⁰ Sung Yeung Kwack, en Lawrence J. Law, Ed. *Op.cit.*, pp. 5-6.

⁴¹ Hafiz Mirza, *Southeast Asia: Sociology Of "Developing Societies"*. Ed. J.Taylor y A. Turton, Monthly Review Press, NY & London, Impreso en China, 1988, pp. 84-85.

Sultán de Johor en 1819, este país no era más que una pequeña isla, poblada escasamente, cubierta de selva y pantanos. Los ingleses desarrollaron la isla y la transformaron rápidamente en una ciudad-puerto con un flujo comercial importante entre los países de la región y entre Asia y Occidente. Su posición como *entrepot* o “Centro Distribuidor” fue adquiriendo mayor impulso con la aparición de los barcos de vapor y más tarde con la apertura del Canal de Suez (1869). Poco a poco Singapur fue emergiendo como centro para el procesamiento y embarcación de productos regionales, a la vez que desarrollaba servicios relacionados con el comercio, como bancos, seguros, embarcación y almacenaje. Su población fue aumentando con inmigrantes que venían a trabajar en todas estas labores; la mayoría eran chinos (75%), aunque de diferentes grupos dialécticos; malayos (13%); e hindúes (8%). Lo que le va a dar una heterogeneidad cultural al país.

Singapur brilló como centro financiero y comercial de la zona sudasiática hasta los cincuenta, exceptuando la época de la ocupación japonesa durante la II Guerra Mundial. Para 1959 obtuvo independencia en sus asuntos internos, aunque la Corona Británica mantenía el control sobre los asuntos exteriores. A la llegada del Partido de Acción Popular con Lee Kuan Yew encabezándolo, se inició la formación del nuevo gobierno. La aparición en el poder de un Partido Popular alarmó seriamente a los círculos empresariales (las grandes compañías británicas y extranjeras, e incluso las más pequeñas chinas) quienes se retiraron de la isla.

La división en el partido entre moderados y radicales provocó serios problemas; se expulsó a los miembros pro comunistas en 1961. Le tomó años, al recientemente nombrado Primer Ministro, lograr la reunificación de un partido que pudiera gobernar en forma efectiva. Con la aprobación de Inglaterra, Singapur alcanzó su total independencia como un Estado constitutivo de la Federación de Malasia, pero la unión duró sólo un corto tiempo; en 1965 se separaba de Malasia, perdiendo acceso a su mercado y terminando abruptamente con una incipiente política de sustitución de importaciones.

La tarea más urgente para esta nueva República -luego de separarse de la Federación Malaya- y la solución más factible para su desarrollo, era embarcarse en un programa audaz y extenso de industrialización; entre cuyos puntos debía contar, según opinión de Peter Chen, con “la presencia de un gobierno honesto y eficiente, comprometido con el desarrollo económico de su pueblo; una infraestructura social y económica que propiciara ese desarrollo; incentivos y un entorno atractivo para la inversión extranjera; estabilidad en la cuestión laboral que asegurara condiciones favorables para el desarrollo industrial; y la participación directa del gobierno en la economía, particularmente en el sector industrial, tan crucial para el desarrollo del país.”⁴²

Lee Kwan Yew y su equipo, principalmente su Ministro de Finanzas Dr. Goh Keng Swee, dieron una extrema prioridad al progreso económico. Requerían de resolver una serie de graves problemas, como el alto desempleo y las miserables condiciones de vida. Considerados como socialistas debían solucionar los problemas sociales y de bienestar,

⁴² Peter S. J. Chen, *Development Policies And Trends*, publicación del Institute of Asian Affairs, Oxford University Press, Singapore, 1983, pp. 113-114.

por lo que uno de sus primeros objetivos fue enfatizar la importancia de la producción económica, haciéndola provechosa y distributiva. La distribución de los beneficios económicos se basaba en el empeño y la habilidad individual, pero también el gobierno, desde 1960, llevó a cabo la construcción de obras de infraestructura para familias de bajo ingreso. Las más importantes fueron de vivienda popular, salud pública, educación y bienestar social; el objetivo intrínseco era la redistribución social de la riqueza, y la ayuda a familias de escasos recursos.

Donde el gobierno intervenía mayormente era en tareas esenciales, como crear una infraestructura básica, manejar un gobierno honesto y una administración eficiente y, sobre todo, crear un clima propicio para los negocios. A través de sus distintas instituciones se construyeron y administraron modernos puertos y aeropuertos; la red de carreteras y autopistas, ya de por sí buena, se suplementó con un rápido sistema de tránsito masivo; las telecomunicaciones se mejoraron para cubrir las crecientes necesidades.

Se construyeron varios parques industriales, los cuales contaban con todas las facilidades para la producción y con costos razonables. Algunos se especializaban en aviación, petroquímica o alta tecnología; y otros eran más generales. Aunque por lo regular el gobierno no se involucraba en las empresas, más que en raras ocasiones y en forma muy modesta, la excepción a esta regla fue la inversión fuerte que realizó hacia ciertas empresas como dos astilleros, una línea naviera y una compañía mercantil que consideraba estratégicas para el desarrollo del país.

Como ya mencionamos, el gobierno dejaba las actividades productivas al sector privado, y sólo cuando los empresarios locales fallaban en su respuesta, se miraba hacia el exterior para buscar empresarios foráneos; no porque no hubieran suficientes a nivel nacional, sino porque estaban dedicados mayormente al comercio. Al ofrecer incentivos por igual, tanto a locales como extranjeros, se empezaron a abrir las puertas para la llegada de ciertas corporaciones multinacionales que vendrían a ocuparse de los sectores de vanguardia, donde había poco o nulo desarrollo local.⁴³ Eso sin que el gobierno perdiera los controles regulatorios para asegurar que las compañías que llegaban fueran estables, contaran con tecnología avanzada, acceso a mercados y tuvieran intención de permanecer a largo plazo.

Otro factor muy importante para el despegue de esta NIE fue el impulso dado a la educación, ya que para Singapur este rubro era de esencial importancia, puesto que el único activo con que contaba era su población, la cual requería de preparación. El énfasis no solo radicaba en los conocimientos sino también en inculcar actitudes y comportamientos correctos. Esta tarea no era fácil en un país multirracial y multilingual (se hablaban diferentes dialectos chinos), por lo que se optó por establecer un sistema bilingüe, donde surgía el inglés como lengua común, que después llegó a ser la principal.

⁴³ NOTA: Singapur es la única de las NIE'S que hizo grandes esfuerzos por introducir a las Multinacionales. Según Woronof, esto pudo deberse a que el país no generaba los empresarios necesarios; a que requería de más capital; a su necesidad de adquirir tecnología para entrar a otros sectores; y porque estos grandes consorcios contaban con una importante red de mercadeo que permitía exportar en forma regular y sustancial. (Jon Woronof, *Op.cit.*, pp. 129-131).

Se puso especial dedicación a las ciencias, a las matemáticas, y a materias técnicas y comerciales. Los jóvenes proseguían sus estudios en Institutos Tecnológicos, Politécnicos y Universidades, quedando muy claro en la sociedad la necesidad de formar buenos ciudadanos y buenos obreros.⁴⁴

También el gobierno pensó en la planificación demográfica, ya que siendo Singapur un Estado tan pequeño y con alta densidad de población no podía crecer indefinidamente; se enfocó a promover programas de planificación familiar, donde se urgía a las familias a tener únicamente dos hijos. Además, se estipularon reglamentos estrictos a la inmigración masiva y sólo en épocas de escasez de trabajadores se ampliaban los permisos temporales o cuotas de inmigrantes.

Aparte de proveer la infraestructura social necesaria, el gobierno participó directamente como promotor de la industrialización. Al principio de los años sesentas se tomaron medidas para incentivar a la naciente industria dentro del programa sustitutivo de importaciones, las cuales después cesaron, cuando la prioridad giró hacia la exportación. A las compañías que exportaban se les concedían incentivos fiscales, que podrían sumarse a los beneficios recibidos para las industrias pioneras o de vanguardia, pero el gobierno evitaba favorecer a un sector a expensas de otros, o provocar cualquier distorsión en la colocación de los recursos. Con la existencia de un puerto libre, difícilmente podían los líderes políticos decidir a quien proteger o promover, por lo que preferían confiar en los mecanismos naturales del mercado. La mayor parte de las decisiones de índole industrial o comercial se dejaban a las compañías privadas, excepto en ciertas políticas macroeconómicas que el gobierno dirigía para beneficiar el proceso industrializador.

En 1965, Singapur enfrentaba un futuro muy incierto. Por un lado, la isla contaba con un pequeño mercado doméstico, muy pocos recursos minerales; un reducido sector agrícola; pocos industriales, y carencia de ayuda extranjera. Pero por otro lado, Singapur tenía un puerto muy bien situado e infraestructura, junto con una mano de obra doméstica bien entrenada, elementos que aprovechó el gobierno de Lee para promover una estrategia de industrialización orientada a la exportación, y enfocó todo su esfuerzo en el logro de este objetivo.⁴⁵

El Consejo para el Desarrollo Económico, bajo los auspicios del Ministerio de Finanzas, actuó como la entidad primordial para el desarrollo de las actividades productivas, iniciando proyectos industriales, financiándolos, y promoviendo el sector exportador a través de incentivos fiscales. Su tarea primaria era promover la inversión extranjera, haciendo los ajustes necesarios para atraer a los inversionistas en potencia; el gobierno controló los movimientos laborales que podrían restar estabilidad al país y alejar al inversionista extranjero.⁴⁶

⁴⁴ Jon Woronoff, *Op.cit.*, p.128.

⁴⁵ Frederic C.Deyo, "Singapore: Developmental Paternalism" en Steven Goldstein, Ed. *Op.cit.*, p. 67.

⁴⁶ Haggard S. y Tun-jen Cheng, *Op.cit.*, pp. 44-46.

En 1968 se instauró una legislación que reducía los beneficios, bonos, o permisos tolerados para los empleados. Se estableció un Consejo Nacional de Salarios desde 1972 que se ocupaba de aminorar las demandas de los trabajadores; y aún después de la recuperación de la economía (luego de la recesión de 1974-75), el gobierno moderó las peticiones de aumento salarial.⁴⁷

De 1966 a 1973, Singapur tuvo una tasa de crecimiento ininterrumpida de dos dígitos, alcanzada por la rápida expansión de la exportación de manufacturas. Para 1979, el gobierno decidió iniciar la “Segunda Revolución Industrial”, cuya estrategia central se apoyaba en una política “correctiva” de altos salarios que presionara a las industrias ligeras y de trabajo intensivo, hasta mejorar sus operaciones, ya fuera a base de más inversión, o de la aplicación de nueva tecnología; y si esto no daba resultado, la opción sería moverse hacia otro sector u otras actividades.

A través de una estrategia económica dirigida, este pequeño país transformó exitosamente su economía de lo que fue un “Centro Distribuidor” a una economía enfocada a la manufactura para la exportación y a los servicios para la comunidad internacional. En consecuencia la participación del sector manufacturero en el producto interno aumentó del 12% en 1960 al 28% en 1979. Su PNB per Capita se incrementó de S\$1,330 en 1960 a S\$9,293 en 1980, colocándose en la segunda más alta del Este y Sudeste de la región asiática.⁴⁸

La tasa de desempleo, que era del 5% para 1957 y del 9% en 1966, se vió modificada en pocos años, mediante una nueva legislación adoptada en 1968. Esta disposición contravenía los esfuerzos por incrementar los costos salariales, a través de la estipulación de horas de trabajo y beneficios laborales, restringiendo las horas extras y las pensiones por retiro, y atando los bonos a la productividad y el desempeño. A partir de 1972, el Consejo Salarial hacía recomendaciones sobre los salarios; para justificar alzas que la economía pudiera absorber sanamente, se ponía mayor énfasis en la productividad. Al mismo tiempo, según señala Woronoff, los trabajadores singapurenses eran aconsejados de “aprender de Japón” y convertirse en trabajadores modelo.⁴⁹

El número de días-hombre perdidos por huelga se redujó drásticamente. La cantidad de vivienda pública proporcionada por el gobierno se incrementó de cerca de 23,000 a 358,000 unidades en el período 1960-1980, cubriendo así a un 72% de la población. La educación es libre para todos los niños, en los niveles primario y secundario. Los servicios de salud pública son adecuados a sus requerimientos.⁵⁰

En suma, la implementación del modelo adoptado por este *pequeño Dragón* consistió en una industrialización orientada a la exportación. Las técnicas para alcanzar sus objetivos incluyeron: la definición de sectores, los incentivos fiscales, la intervención parcial del

⁴⁷ *Ibid.* pp. 46-48.

⁴⁸ Peter S.J.Chen, *Op.cit.*, p.111.

⁴⁹ Jon Woronoff, *Op.cit.*, p.132.

⁵⁰ *Ibid.*, pp. 11-12.

gobierno pero sin extralimitarse, la presencia de una infraestructura básica, la promoción de ventajas sociales (vivienda, educación, empleo, planificación familiar) y un ambiente propicio para los negocios.⁵¹

Todos estos logros hacen a este *Tigre asiático*, uno de los modelos económicos más relevantes. En las palabras de Peter Chen se considera en la actualidad “que Singapur ha obtenido una economía altamente industrializada y de pleno empleo gracias a una sociedad dinámica, disciplinada y bien planificada... Sin embargo, no se puede soslayar el hecho que la estabilidad y prosperidad de esta ciudad-estado dependieron, en gran medida, del líder político en el poder y no tanto del sistema político *per se*.”⁵²

1.4. HONG KONG

El caso de este *Tigre* es muy especial entre las cuatro NIE's, puesto que hasta 1997 fue una colonia del Reino Unido. Entre las economías industrializadas, Hong Kong es quizás una de las más singulares. Es la única colonia industrializada que ha existido, y cuya estructura económica neocolonial se revirtió. Para 1990, el ingreso promedio per capita en la isla había alcanzado al de su patria imperial, Inglaterra y, más inversión había salido de la colonia hacia Gran Bretaña que en dirección opuesta. También es especial, porque a pesar de que su población es 90% china, ha habido numerosas protestas entre sus habitantes por la inminente salida de Inglaterra de su colonia y la reinstauración de la soberanía China en el territorio.

Difícilmente se puede imaginar que una pequeña Ciudad-Estado que no cuenta con un sector agrario o recursos naturales, pobre y saturada de refugiados, como era Hong Kong después de la guerra, haya surgido con una bullante economía en tan solo unos cuantos años. Para 1990, su población de 5.6 millones ocupaba un territorio de 1,073 km.cuadrados, compuesto por la isla de Hong Kong, donde se localiza el sector financiero; la península de Kowloon, zona comercial y residencial, densamente poblada; y los Nuevos Territorios, distrito que incluye numerosas islas y que se ha convertido en el sitio de la pujante industria ligera, y de nuevas vecindades.

La isla de Hong Kong fue adquirida por el Imperio Británico en 1841, durante las campañas para abrir a China al comercio.⁵³ El territorio carecía de recursos naturales y no

⁵¹ Haggart S. y Tun-jen Chen, *Op.cit.*, pp. 45-47.

⁵² Peter S.J. Chen, *Op.cit.*, p. 112.

⁵³ El origen del dominio británico en Hong Kong, en palabras de Rossell y Aguirre, “es sin duda una de las páginas más ominosas de la historia de Asia oriental.” En 1839, las autoridades gubernamentales chinas intentaron detener por la fuerza el comercio de opio que era fomentado de manera poco escrupulosa por traficantes de origen británico. Después de varias provocaciones por parte de guarniciones militares británicas en China, estallaron las hostilidades entre las dos naciones, de las que salió triunfadora la Gran Bretaña. En 1842 se obligó a China a firmar el Tratado de Nanking, por el que ésta última transfirió al Reino Unido el control (a perpetuidad) de la isla de Hong Kong, quedando, un año

parecía muy hospitalario; solo ofrecía un puerto convenientemente localizado, el que una vez mejorado, sirvió para la transportación de bienes en la región China. Pero sobre todo, su atractivo radicaba en ser un puerto libre, donde comerciantes de diversos países podían comerciar sin restricciones, convirtiéndose en un *entrepot* o “Centro de Distribución”, igual que Singapur.

Desde que Hong Kong se estableció como colonia británica en 1880 sirvió como centro distribuidor, el cual mantenía el flujo comercial entre China y Europa. Su economía, por lo mismo, estaba involucrada con el procesamiento, la transportación y el almacenaje de insumos foráneos y de manufacturas importadas. Gran parte de su fuerza laboral se encargaba del trabajo en los muelles, en astilleros y en servicios públicos. Otra pequeña parte se dedicaba a la industria ligera, como textiles, alimentos procesados y algunas industrias artesanales.

Después de la ocupación japonesa, y al fin de la Guerra del Pacífico, mucha de su infraestructura había sido destruida, y la mayoría de los industriuosos colonos habían huido. Peor aún, debido a la guerra civil en China, grandes cantidades de refugiados llegaban a la isla aumentando la población de 600,000 en 1945 a 2.6 millones en 1955, esparcidos en una extensión de tan sólo 1,052 km cuadrados. Sin materia prima, y por lo mismo condenada a importar todos los productos básicos, alimentos y hasta agua, se veía muy distante que Hong Kong pudiera algún día salir adelante. Existían grandes cantidades de desempleados, muchos semiempleados, y bastantes pordioseros.⁵⁴

Aunque se contó con mucha ayuda internacional, nunca era suficiente. Para que Hong Kong fuera viable, requería vivir, no de la caridad internacional, sino formar una economía propia. Al ser una colonia, el gobierno no tenía influencia en los asuntos económicos, mas bien su política había sido de no intervención en materia económica y había dejado la organización y dirección de los negocios a quienes estaban más directamente involucrados con ellos: los comerciantes. La filosofía prevaleciente era la del libre mercado, el *laissez-faire*, que empezaba a florecer en otras partes del mundo. Mas que este “no hacer nada”, era el poner toda la confianza en las leyes naturales del mercado, y dejar que los empresarios decidieran donde estaban las mayores oportunidades de desarrollo. El gobierno, en lugar de promover determinadas industrias, permitía que esta orientación fuera guiada por la ventaja comparativa y fueran los propios inversionistas quienes decidieran en que sector invertirían.

El problema, sin embargo, era que, justamente después de la guerra, difícilmente existían inversionistas en la isla. Afortunadamente entre los numerosos refugiados que empezaron a llegar venían algunos pequeños empresarios, de los cuales varios se habían dedicado a la manufactura textil en Canton o Shanghai. Ellos impulsaron una incipiente, pero creativa industria que gradualmente fue atrayendo a otros negociantes de América, Europa, u otros

más tarde, formalmente establecida la administración colonial británica en esta pequeña isla. Entre 1941 y 1945, Hong Kong fue ocupado por los japoneses, pero la derrota nipona en la Segunda Guerra Mundial devolvió a los británicos el control del puerto. En Mauricio Rossell y Pedro Aguirre. *Op.cit.*, pp.172-173.

⁵⁴ Jon Woronoff, *Op.cit.*, pp. 143-145.

refugiados chinos. Cabe destacar la relevancia de estos pequeños empresarios, que representaban una vasta mayoría, que fueron quienes propiciaron el despegue económico de la isla.

Los acontecimientos políticos ocurridos en la República Popular China, a mediados de los años cuarenta, empujaron a los hombres de negocios de Hong Kong a adoptar de inmediato una estrategia de manufactura para exportación, dando un cambio estructural a la economía. Contrario a los otros *pequeños Dragones*, esta economía no pasó a través del período de industrialización sustitutiva de importaciones. El tamaño tan pequeño de su mercado interno impulsaba a los fabricantes locales a concentrarse en la producción para la exportación, pues era la única forma de allegarse de recursos. A pesar de esto, la manufactura local apenas llegaba al 10% de todas las exportaciones durante los primeros años de la década de los cincuentas.⁵⁵

Después del embargo impuesto por la República Popular China al intercambio comercial que esta colonia realizaba con ella, los empresarios de Hong Kong se fijaron en la manufactura. De 1950 hasta 1956 el número de fábricas registradas aumentó en un 83%; mientras que los empleados en este sector se incrementaron en casi un 60%. La mayoría de estos obreros estaban empleados en pequeñas fábricas o talleres que producían textiles y artículos metálicos; la industria textil y de prendas de vestir fueron las empresas que más dominaron la manufactura de la isla; aunque también, se empezaron a producir aparatos eléctricos y relojes. Poco después, las grandes multinacionales americanas, japonesas y europeas fueron instalando sus procesos de producción en la isla, lo que trajo un auge importante a la economía de este *pequeño Dragón oriental*.

Es necesario hacer hincapié en el papel primordial que tuvo en el crecimiento económico de Hong Kong, su clase empresarial, especialmente en su período de industrialización. Con la llegada de algunos industriales textiles, provenientes de Shangai, a principios de los años cincuentas, se inició la exitosa producción textil, que trajo aparejada la industria del vestido. Otros pequeños industriales se movieron hacia industrias de mano de obra intensiva, como: juguetes, productos plásticos, relojes, y electrónica simple; los cuales, poco a poco, fueron alcanzando mayor producción.

En los años cincuenta, Hong Kong experimentó altas tasas de crecimiento, conforme desarrollaba su capacidad manufacturera. Según datos del Banco Mundial su promedio anual del PIB creció a un 9.2% durante esa década y después de 1960, empezó con tasas anuales mayores al 10%.⁵⁶ Aunque fue importante para la recuperación económica de Hong Kong, el Acuerdo firmado entre Gran Bretaña y la República Popular China sobre su futuro político, fue de mayor importancia la expansión de la economía estadounidense, cuyo mercado absorbía casi todas las exportaciones de esta colonia.

La economía de Hong Kong sufrió otro cambio estructural, a principios de los años setentas, cuando el sector manufacturero perdió su posición dominante y dió paso al auge

⁵⁵ Frederic C. Deyo, *Beneath The Miracle*, University of California Press, 1989 Berkeley, pp.13-14.

⁵⁶ John P. Burns, "Diminishing Laissez-Faire", en Ed. Steven Goldstein, *Op.cit.*, pp.109-110.

del sector de servicios financieros. El sector manufacturero empezó a contraerse desde 1972, llegando a ser su contribución al PNB de 20.4% para 1988; y aunque sigue siendo el sector que más emplea, en el mismo período el sector de servicios financieros (bancos, instituciones de inversión, seguros, bienes raíces, y otros servicios para compañías extranjeras), ha tenido un gran crecimiento y su participación en el PNB alcanzó un 19% para 1988.⁵⁷

Son varios los factores que han contribuido al excepcional crecimiento económico de Hong Kong. Como ya mencionamos, la guerra civil china y la de Corea, empujaron a los empresarios de esta colonia hacia la exportación de manufacturas; además este *pequeño Dragón* se benefició de la expansión económica mundial y particularmente del *boom* económico de Estados Unidos, entre las décadas de 1960 y 1970. El capital extranjero jugó un papel importante en su desarrollo económico, puesto que permitió el acceso a nueva tecnología, técnicas administrativas e inversión hacia nuevas industrias; pero no dominó la economía, como en Singapur.

Por otro lado, su compacta *élite* local de empresarios ha actuado unida para alcanzar sus metas económicas. A esto se puede añadir dos factores importantes: la presencia de una clase obrera adaptada al duro trabajo, pero con una organización débil que no les permite rebelarse; y sobre todo un entorno de estabilidad política que impulsa la filosofía del libre mercado.⁵⁸

Se podría decir que, como apunta John Burns, “lo que mejor describe a la política colonial británica hacia Hong Kong es un *laissez-faire* condicionado, cuyo primordial interés fue la estabilidad.”⁵⁹ El gobierno británico mantuvo una mínima actividad administrativa en su colonia, asumiendo la responsabilidad por las leyes, el orden, la administración de la justicia, y algunos otros servicios como el de salubridad. Sin embargo, dejó a la comunidad local actuar libremente en lo que respecta a las actividades económicas.

Históricamente, los servidores británicos no jugaron un papel predominante en la conducción de los procesos de industrialización, ni de la modernización económica de sus colonias. Pero en Hong Kong sí existió una relación cercana entre los oficiales de gobierno y los representantes de las sucursales de las grandes firmas comerciales británicas. El gobierno siempre escuchaba los asuntos de las firmas comerciales, propiciando que los servidores públicos respondieran con rapidez a las necesidades de las compañías multinacionales, incluidas las japonesas o norteamericanas. Con igual interés atendía los asuntos de las compañías locales y chinas.

Durante los años cincuentas y sesentas, el gobierno de Hong Kong era muy conservador en su presupuesto fiscal, por lo que la infraestructura de la ciudad estaba rezagada en sus

⁵⁷ *Ibid.*, p. 111.

⁵⁸ George Hicks, “Explaining the Success of the Four Little Dragons”, en *Essays in honor of Professor Shinichi Ichimura*, Ed. Seiji Naya y Akira Takayama. Institute of Southeast Asian Studies. Singapore. 1990, pp. 21-22.

⁵⁹ *Ibid.*, p. 107.

necesidades. En forma gradual, asumió su responsabilidad y comenzó la construcción de vivienda pública. Fue hasta los años setentas y ochentas que el gobierno inició la construcción de carreteras, puertos, túneles, aeropuertos, ferrocarriles, y un sistema de transporte subterráneo. También comenzó a proporcionar educación básica para su creciente población, e incluso, la planeación de una pequeña universidad especializada en ciencias, y tecnología.

No obstante que los funcionarios políticos de este *Tigre* apoyaban el libre mercado y no se involucraban en la dirección del desarrollo industrial, como sus contrapartes entre los otros *Tigres asiáticos*, ellos contaban, según señala Ezra Vogel, “con una política industrial de facto”.⁶⁰ Por ejemplo, se utilizaron fondos públicos para desarrollar áreas industriales, disponibles a las compañías manufactureras. Las empresas que empleaban gran número de gente en sectores clave, recibían reducciones en el costo de sus terrenos.

En cuanto a la promoción para las exportaciones, los líderes políticos asumían la representación de las firmas textiles locales en negociaciones internacionales. Aunque el gobierno no proporcionaba ayuda directa a las empresas, si les ayudaba a enfocar el problema y facilitaba la solución, a través de iniciativas del propio sector privado. Incluso, convocó una comisión para promover la diversificación industrial, cuando el mercado textilero parecía estar saturado.

Pero quizá más importante que todas estas políticas específicas, como dice Vogel, “fue el éxito del gobierno en mantener un orden social, proporcionando una regulación basada en leyes libres de corrupción, y respondiendo a las necesidades de cada una de las empresas.”⁶¹

Ante la evidente pregunta de cómo alcanzó este *Tigre* su “milagro económico”, Woronoff nos dice que la respuesta la encontramos en la política instrumentada por un gobierno, que simplemente creó una infraestructura básica y proveyó de ciertos servicios generales, sociales y económicos a la población, con un costo, pero con una mínima carga fiscal pues la administración no requería de muchos gastos. “La más grande contribución del Estado fue probablemente dejar a los individuos y a las compañías con el dinero que necesitaban para impulsar o expandir sus empresas.”⁶²

⁶⁰ Ezra Vogel, *Op.cit.*, p.71.

⁶¹ *Ibid.*, p.72.

⁶² Jon Woronoff, *Op.cit.*, p.152.

2.- FUNDAMENTOS DEL MODELO ECONOMICO PLANTEADO EN LA ADMINISTRACIÓN DE CARLOS SALINAS DE GORTARI

Al tomar posesión de la Presidencia de la República, para el sexenio 1988-1994, Carlos Salinas de Gortari recibió el país en condiciones altamente difíciles, producto de una serie de problemas originados tiempo atrás.

A mediados de 1981 se empezaba a gestar en México una aguda crisis económica que estallaría en 1982. Para esos años los precios del petróleo iniciaban su descenso en el mercado mundial, lo que ponía fin a la carrera alcista de este recurso, iniciada desde 1973. El mercado pasó de ser uno fuertemente demandado a otro sobreofertado, donde el precio del crudo se deslizaba más y más hacia la baja.

Esta circunstancia, aunque dada a nivel internacional, afectó fuertemente a nuestro país debido a la gran dependencia que el gobierno en funciones había creado sobre este recurso para la economía mexicana. Es decir, la economía se había petrolizado, la mayor parte de las divisas que se captaban provenían de las exportaciones de petróleo y sus derivados, y por los múltiples créditos que el gobierno de López Portillo concertó apoyándose en las cuantiosas reservas petroleras de la Nación.

Hacia finales de 1981, México tenía la “deuda más alta del mundo”.⁶³ El déficit en cuenta corriente de la Balanza de Pagos para ese año fue de 11,704 millones de dólares., mientras que para el año anterior había sido de 6,760. Este enorme déficit se compensó con la entrada de capital por 18,153 mdd, contratado en su mayor parte a través de deuda pública externa y el resto como deuda privada.

Para 1982, México se encontraba en una de sus crisis económicas más graves, producto de factores aparentemente inmediatos: la inesperada caída de los precios del petróleo; la disparidad inflacionaria, tanto al interior del país como al exterior; y el enorme endeudamiento en que se había incurrido.⁶⁴ Esto, además, se acumulaba a un desempeño económico deficiente, originado por el agotamiento del modelo conocido como *Sustitución de Importaciones* que, a pesar de haber funcionado por varias décadas, se volvió inoperante y no generó un crecimiento sano de la industria que permitiera consolidar un aparato productivo competitivo.

“La crisis que atraviesa la economía mexicana no es sino el corolario de viejos desequilibrios que arrastra la estructura productiva y de los graves problemas sociales que ésta ha acumulado, así como la ampliación y profundización de éstos en el marco de un crecimiento inestable y de políticas que no han conseguido

⁶³ Mario Ojeda, *México El Surgimiento De Una Política Exterior Activa*, Ed. SEP., México, 1986, p. 168.

⁶⁴ *Ibid.*, p. 169.

responder a las necesidades económicas a corto plazo. En este esquema se define la coyuntura en la cual se exacerban los desequilibrios del viejo modelo del *Desarrollo Estabilizador*, sin retener el crecimiento y la estabilidad de precios que en otro tiempo la caracterizaron”.⁶⁵

El economista Luis Angeles explica que a finales de la década de los setenta, el modelo del “*desarrollo estabilizador*” fue la premisa lógica de la crisis que caracterizó al país en esos años. Dicho modelo planteaba la industrialización a través de una política de sustitución de importaciones en un marco de crecimiento económico sostenido, que incluía una estabilidad relativa de precios con bajas tasas de inflación, y preservando el tipo de cambio.

El proceso económico de esa época centró a la industrialización como el eje motor del crecimiento. De esta manera el sector industrial se convirtió en el más dinámico de la estructura productiva y en el centro generador del crecimiento económico.⁶⁶ Sin embargo, la forma como se instrumentó este modelo fue a través de mecanismos de protección hacia la industria nacional, los cuales no afectaron en lo inmediato al proceso económico, pero fueron generando, gradualmente, una serie de distorsiones en la economía que años más tarde se hicieron visibles.

México trató de proteger a la industria nacional a través de aranceles altos y sobre todo del requerimiento de permisos para la importación, inclusive de aquellos productos de consumo intermedio y duradero, y de bienes de capital que eran necesarios para modernizar las plantas industriales. Estas políticas fueron llevando al país, poco a poco, a un retraso en sus procesos productivos, los cuales a través del tiempo se volvieron obsoletos e ineficientes y, evitaron mantener una autosuficiencia en una serie de productos necesarios para un sano desarrollo de la economía.

La llegada de Miguel de la Madrid a la Presidencia de la República para los años 1982-1988, representó una etapa de severos ajustes en la vida económica nacional, por medio de los cuales se intentaba sacar al país de la grave crisis que lo aquejaba. De la Madrid se inclinó por un modelo económico orientado a la apertura externa, y se acercó a los organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial en busca de apoyo crediticio. El resultado de todo ello fue ajustar al país a una serie de lineamientos que significaron una amarga receta que el pueblo mexicano tuvo que tomar para sanear medianamente la economía pero que, sin embargo, no alcanzaron a dar los resultados esperados y la siguiente administración inició su gestión con un país abatido en la inflación y el endeudamiento externo.

Carlos Salinas de Gortari, al asumir la presidencia de la República en 1988, enfrentó el reto que implicaba sacar a flote al país hundido en una grave crisis económica. En su opinión, este reto implicaba realizar un cambio estructural de la economía que, aunque había

⁶⁵ Luis Angeles, *Crisis y Coyuntura de la Economía Mexicana*, Ed. El Caballito, México, 1979, p. 9.

⁶⁶ Rolando Cordera y Adolfo Oribe, “México: Industrialización subordinada”, en *Desarrollo y Crisis de la Economía Mexicana*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1983, p.153.

empezado a darse levemente durante la anterior gestión, requería de una mayor reforma a las estructuras nacionales.

Ante el corolario de que México debía modernizarse para poder afrontar un nuevo entorno mundial y a un mundo en proceso de globalización, al entonces Presidente Salinas le parecía necesario apearse a los nuevos cánones neoliberales que estaban en boga, y cuyo pilar más importante se fundaba en el libre mercado. En este modelo “las funciones regulatorias debían ser mantenidas al mínimo, mientras que las fuerzas del mercado debían operar en una esfera permanentemente en expansión, cuyo eje fundamental lo constituía la minimización del papel del Estado, especialmente a través de las privatizaciones”⁶⁷, y de una apertura comercial sin obstáculos.

En su afán por modernizar las estructuras económicas del país y asemejarnos a los países llamados industrializados, Salinas de Gortari se propuso mostrar al mundo la puesta en marcha de su proyecto modernizador, expresado ampliamente en el Plan Nacional de Desarrollo, cuyo principal fundamento se encontraba en una amplia apertura de la economía nacional, aunada a una lucha por los mercados exteriores, mediante la desregulación y la privatización, así como por la atracción de inversión extranjera al país.

El presente capítulo intenta explicar el proceso evolutivo de nuestro país, a partir de la implantación del modelo sustitutivo de importaciones y su agotamiento, así como las resultantes crisis económicas de los gobiernos de Luis Echeverría, José López Portillo y Miguel de la Madrid y sus ajustes. Además, da cuenta de las propuestas del gobierno de Carlos Salinas de Gortari para “modernizar” al país.

2.1 ANTECEDENTES: AGOTAMIENTO DEL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES

La Segunda Guerra Mundial provocó importantes cambios en el comercio internacional. Los países con menor desarrollo tecnológico, hasta entonces importadores de gran cantidad de bienes industriales producidos en los países industrializados, tuvieron que empezar a producirlos a nivel nacional para cubrir su demanda interna. Se gestó entonces el modelo de sustitución de importaciones, en su primera etapa.

México convirtió a la industria en el motor de un crecimiento sostenido e ininterrumpido por varias décadas y volcado hacia el consumo interno. El Estado se mostró, a partir de entonces, como el promotor número uno del desarrollo industrial y, como tal, se convirtió en el impulsor del crecimiento económico.

⁶⁷ James M. Cypher, “México: ¿Fragilidad financiera o crisis estructural?” en *Problemas del Desarrollo*. Revista Latinoamericana de Economía, UNAM, Vol. 27, No. 107, México, Octubre/Diciembre 1996, p. 204.

Según señala Rene Villarreal, en México:

“las metas básicas e instrumentos de política económica necesarios en el modelo de sustitución de importaciones fueron: industrialización y proteccionismo sano; política adecuada de asignación de recursos externos; programación de la sustitución de importaciones; especial cuidado a los salarios para evitar la reducción de la capacidad de consumo de las grandes masas...esta estrategia entrañaba un nuevo papel del Estado para impulsar la transformación de la estructura productiva, además de tutelar los cambios sociales y arbitrar los posibles conflictos emergentes”.⁶⁸

La finalidad era dar un giro a la actividad económica, impulsando el sector industrial. Los objetivos que se buscaban eran, entre otros:

- Sustituir importaciones por producción nacional, primero de bienes de consumo duradero, después de bienes intermedios y finalmente de bienes de capital.
- Lograr una estructura de protección a la industria.
- Desarrollar el mercado interno con el apoyo de la inversión extranjera, pero bajo el control del Estado.
- Llegar a un crecimiento económico cercano al 6% anual, con un ritmo mayor al crecimiento demográfico.
- Desarrollar el sector agrícola.
- Crear una infraestructura adecuada al proceso de industrialización.
- Establecer un control nacional sobre los recursos básicos.⁶⁹

Los gobernantes mexicanos esperaban que el proceso de industrialización se convirtiera en la fuente de acumulación de capital lo que, a su vez, acarrearía un mayor bienestar a su población.

Este modelo económico, ubicado entre 1940 y 1970, se desarrolló en dos etapas. La primera, que René Villarreal demarca entre 1940 y 1958, se caracterizó por una industrialización sustitutiva de bienes de consumo, con crecimiento inflacionario; la segunda, conocida como industrialización avanzada, se colocó entre 1958 y 1970, cuyo crecimiento estuvo caracterizado por una estabilidad cambiaria y de precios.⁷⁰

En la primera etapa se intentaba disminuir la dependencia de las importaciones, llegar a un crecimiento económico estable y evitar los desequilibrios externos. Para lograrlo se requería que el Estado jugara un papel importante en la economía, implementando una estrategia de apoyo decidido a la industrialización, a través de políticas de fomento y protección, así como de inversión pública. La expansión de la inversión estuvo dirigida principalmente a los sectores estratégicos para infraestructura, tales como el petróleo, la energía eléctrica, las comunicaciones viales y el sector agrícola.

⁶⁸ René Villarreal, *La Contrarrevolución Monetarista*, F.C.E., México, 1986, p. 159.

⁶⁹ René Villarreal, *El Desarrollo Industrial de México: Una perspectiva histórica*, F.C.E., México, 1984, p. 550.

⁷⁰ *Ibid.*, pp. 309-310

La industria en esta primera etapa, presentó un importante dinamismo y logró mantener un crecimiento cercano al 5.8% anual, aunque también hubo incremento en los precios y en el déficit de cuenta corriente. Fue notable el crecimiento en la industria del petróleo y de la energía eléctrica. También el sector manufacturero incrementó su desarrollo en la rama siderúrgica y la química.

Según señala Villarreal, para 1940 las importaciones de bienes de consumo e intermedios representaban un porcentaje alto del total de las importaciones, mientras que para 1958 la importación de bienes de consumo representaba menos del 10% del total de bienes intermedios y de capital, lo que muestra cómo el proceso sustitutivo iba avanzando.⁷¹

El Estado mexicano brindó el apoyo necesario a la incipiente industria que empezaba su desarrollo durante la Segunda Guerra Mundial, e incluso incrementó, en cierta manera, su protección debido a las devaluaciones que sufrió la moneda mexicana realizadas tanto en 1949, como en 1954 (de \$4.05 a \$8.65 por dólar, y de \$8.65 a \$12.50). También los aranceles impuestos a los productos extranjeros sirvieron como instrumento muy eficaz para proteger la industria mexicana de las importaciones excesivas.

Estos incentivos, junto con otros instrumentos de fomento a la inversión industrial, promovieron el proceso de sustitución de importaciones, y permitieron que las empresas disfrutaran de importantes exenciones de impuestos fiscales. Ejemplo de ello es la Regla XIV de la Tarifa General de Importación y la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias (1945) que eliminaba total o parcialmente los impuestos a la importación de maquinaria y equipo, fomentando así el desarrollo industrial y promoviendo la importación de bienes intermedios y de capital, para la producción doméstica de artículos de consumo.

El Estado dió incentivos al sector privado protegiendo el mercado interno durante la etapa de industrialización. Este esquema se fortaleció durante la gestión del Presidente Miguel Alemán (1946-1952), quien promovió la aplicación de aranceles a productos terminados, de casi el 100% sobre su valor. El sistema de licencias para importar tuvo como objetivo primordial incrementar el ritmo de industrialización, así como conservar las divisas para ser utilizadas en la importación de productos no suntuarios.

En la etapa posterior de sustitución de importaciones, situada entre 1959 y 1970, el crecimiento se caracterizó por una estabilidad de precios y sobre todo, del tipo de cambio fijo. El Estado mantuvo su papel de promotor central del desarrollo económico mediante la inversión pública que llegó a representar el 45% de la inversión total. Prosiguió con la inversión de obras de infraestructura y se incrementó en forma notoria la inversión de las empresas públicas ocupadas en el petróleo, la electricidad y la siderurgia.

El sector industrial era visto como el motor más dinámico para alcanzar un crecimiento sostenido, para superar los problemas del déficit en el sector externo y para mejorar los niveles de vida de la población. Por ello se pusieron en marcha una serie de medidas

⁷¹ *Ibid.*, p. 311.

eficaces de protección a la industria frente a la competencia externa. Mientras el mercado interno se mantenía aislado y protegido, la manufactura se expandía gracias a la protección que representaban los permisos especiales de importación; a su vez, las divisas se utilizaban para la compra de bienes de producción, en forma racional, y el Estado incrementaba el gasto para infraestructura social y desarrollo de sectores estratégicos.⁷²

La política aplicada en este periodo, intentaba aumentar el ahorro interno, aunque para ello recurrió al capital externo. El tipo de cambio se mantuvo estable; para esos años el PIB promedio fue de casi 6% anual y se registró muy baja inflación. (Véase cuadro 6).

El gobierno mexicano aplicó una política de incentivos fiscales para fomentar la inversión y creación de industrias importantes o necesarias para el desarrollo del país, concediendo, incluso, plazos hasta por 10 años en la exención de sus impuestos. Se redujeron los gravámenes a la importación de materias primas y bienes de capital, mientras que se subsidió el financiamiento otorgado por el gobierno a estas empresas.

También existieron subsidios a la inversión, ya que se otorgaban apoyos financieros a muy bajas tasas de interés, además de que existía la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias, promulgada en 1955, por la cual se exoneraba de impuestos federales durante tres años a todas las empresas industriales de capital nacional que cubrieran los requisitos necesarios sobre empleo, uso de materias primas nacionales y de capital social.⁷³

Casi se podría decir que existía una política de “congelamiento” de precios y tarifas. La estabilidad de precios se mantuvo mediante la política monetaria y financiera, además de recurrir al financiamiento externo para cubrir el déficit del sector público. Los salarios permanecieron estables, y las tarifas de bienes y servicios públicos se mantuvieron subsidiadas, lo que ayudaba a mantener una inflación controlada y de un dígito, pero con sus consecuentes efectos en el endeudamiento de las empresas públicas.⁷⁴

El gobierno obtuvo recursos en forma no inflacionaria y sin perjuicio al ahorro de las personas físicas y morales. La deuda pública superaba apenas el 10% del Producto Interno Bruto, lo que ampliaba los márgenes de endeudamiento interno del sector público, manejados a través de mecanismos de encaje legal y de los bancos nacionales y captando directamente del público. Igualmente, se recurrió al endeudamiento externo para el financiamiento de inversiones en infraestructura, industria pesada y energía, además de ampliar la oferta de divisas para fortalecer el tipo de cambio.

Como se aprecia en el cuadro 6, entre 1960 y 1970, la importación de bienes y servicios creció menos debido a una dinámica diversificada de los sectores productivos. El PNB mantenía una tasa de crecimiento anual promedio del 6.4%. Existía un crecimiento

⁷² Arturo Huerta, *Economía Mexicana: Mas allá del Milagro*, Ed. Diana, México, 1991, p. 21.

⁷³ Luis Gonzaga Puente, *Fundamentos, Similitudes y Diferencias entre el modelo de industrialización exportador en México y en los países del Sudeste Asiático*, Tesina de Licenciatura, UNAM, FCPyS, México, 1995, p. 80.

⁷⁴ Rene Villareal, *El Desarrollo Ind. ... Op.cit.*, p. 313.

generalizado que evitaba fuertes desequilibrios o escasez de productos internos, de manera que el mercado interno se satisfacía con la producción interna. Incluso por esos años, aunque la producción agrícola había reducido su tasa de crecimiento con relación a la década anterior, aún generaba un superávit comercial externo que servía para apoyar a las importaciones para la industria manufacturera. Sin embargo, este excedente debió haber sido usado para el mantenimiento del desarrollo agropecuario, pues a la larga este sector se vió muy deteriorado y pasó a ser totalmente dependiente de la importación de granos.⁷⁵

CUADRO 6
CRECIMIENTO DE MÉXICO, 1940-1968
(tasas de crecimiento en promedio anual)

PARTIDA	1940-1950	1950-1960	1960-1968
Producto Nacional Bruto	6.7	5.8	6.4
Población	2.8	3.1	3.3
Producto per cápita	3.9	2.7	3.1
Producción agrícola	8.2	4.3	4.0
Producción manufacturera	8.1	7.3	8.2

Fuente: Hansen Roger, *La Política del Desarrollo Mexicano, Siglo XXI*, México, 1980, p.58

El proceso de industrialización en México se caracterizó por la penetración de capital extranjero, tanto por vía de las empresas transnacionales, como por la de exportación de mercancías y de capital financiero. Se estableció una dependencia tecnológica en lo que se volvió un interminable proceso de sustitución de importaciones, debido al permanente desarrollo de tecnología de los países industrializados.⁷⁶

Entre los problemas que llevaron a este modelo a su agotamiento, se encuentran los siguientes:

- Los gastos públicos no se acompañaban de una política adecuada que recaudara los ingresos necesarios.
- Existió una pobre captación tributaria, que dió como resultado un déficit presupuestal crónico.
- Se creó una industria sobreprotegida y desincorporada del resto de los sectores.
- El sector primario sufrió un grave deterioro.
- El desequilibrio entre sectores produjo mayores déficits del sector externo por el acelerado crecimiento de importaciones tecnológicas y la incapacidad para generar las divisas necesarias que financiaran las importaciones.⁷⁷

⁷⁵ Arturo Huerta, *Op.cit.*, pp. 22-25.

⁷⁶ *Ibid.*, pp. 28-34.

⁷⁷ *Ibid.*, p. 37.

A esto se añadía la fuerte salida de divisas de la Cuenta Corriente, debida al pago de utilidades y tecnología, realizado por empresas transnacionales, afectando negativamente la Balanza de Pagos.

En la década de los setentas se produjo una caída de la productividad y de la producción manufacturera, relacionada con una crisis generalizada en las economías desarrolladas, particularmente en EEUU, cuyo desarrollo tecnológico sujeta el desarrollo industrial de nuestro país. La estrategia implementada mostró sus limitaciones, al requerir cada vez más de un mayor componente importado (especialmente en las industrias metalmecánica, química y petroquímica).

Mientras existió crecimiento productivo y estabilidad, la intervención del Estado no se tradujo en déficit público (años sesentas); pero en la medida en que esta dinámica económica no generó condiciones productivas capaces de permitir el crecimiento endógeno en forma sostenida, el déficit público fue el instrumento al que se recurrió en forma creciente a partir de los setenta, dando como resultado un incremento de este factor.⁷⁸

Como señala Arturo Huerta, en el periodo 1972-76, el Estado intervino mayormente en la economía, al incrementar el gasto público deficitario para generar demanda adicional e incentivar el crecimiento: "Lo que se intentaba lograr a través del déficit público era mantener los ritmos de la demanda económica, en un contexto de bajo crecimiento de la productividad, insuficientemente integrada al interior, que termina por agudizar los problemas de la economía: inflación y déficit del sector externo crecientes"⁷⁹. Debido al menor crecimiento de la producción interna se necesitaron mayores importaciones, mientras que las exportaciones agrícolas se redujeron cada vez más. (Como dato interesante notamos que el déficit comercial externo en el sector manufacturero pasa de 1,353 millones de dólares en 1970, a 3 779 millones de dólares en 1975).⁸⁰

Para mantener los niveles de inversión, a pesar de los altos déficits comercial externo y público, el gobierno encabezado por Luis Echeverría, decidió recurrir al gasto deficitario y al endeudamiento externo lo que, a su vez, generó un problema mayor. El déficit comercial creció a un ritmo mucho mayor: "El déficit acumulado del decenio 1961-1970 alcanzó 5 375 millones de dólares, mientras que el correspondiente a los seis años de gobierno de Echeverría ascendió a 13 337 millones"⁸¹

El cuadro 7 nos muestra la variación de la deuda externa en México en los diferentes periodos de gobierno desde 1940 hasta 1982, y el incremento en dólares del endeudamiento en que se incurrió, durante esos años.

⁷⁸ *Ibid.*, pp. 49-50.

⁷⁹ *Ibid.*, p. 51.

⁸⁰ *Ibid.*, p. 52.

⁸¹ Mario Ojeda, *Op.cit.*, p. 95.

CUADRO 7
DEUDA EXTERNA DE MEXICO

Sexenio	Periodo	Millones de Dlls.*
Manuel Avila Camacho	1940-46	278
Miguel Alemán	1946-52	346
Adolfo Ruiz Cortines	1952-58	602
Adolfo López Mateos	1958-64	1,723
Gustavo Díaz Ordaz	1964-70	3,280
Luis Echeverría	1970-76	19,349
José López Portillo	1976-82	65,419

*No incluye la deuda privada.

Fuente: Secretaría de Hacienda y Crédito Público

En Arturo Ortiz Wadgymar, *Política Económica De México 1982-1994*, Ed. Nuestro Tiempo S.A., México, 1994, p. 42.

Esto es explicable ya que las exportaciones nunca alcanzaron el ritmo de las importaciones, y porque la alta inflación interna le fue restando competitividad a nuestros productos. Además, los precios internacionales de algunos de los productos exportados por México tuvieron un descenso, como es el caso del azúcar. También se perdió autosuficiencia en productos tradicionales y básicos para la economía, como son los alimentos y el petróleo, teniéndose que importar cereales, oleaginosas y leche.

Para finales de 1975 era inminente una devaluación de la moneda, puesto que la situación económica iba de mal en peor, agravándose, además, con la salida de capitales derivada de la desconfianza de los inversionistas. En agosto de 1976 el peso se devaluó de \$12.50 a \$20.50 por dólar, pero debido al descontento general que esto causó, en un lapso corto, la medida se revirtió puesto que los salarios y precios tuvieron alzas similares a la devaluación y los efectos positivos que esta medida podría haber tenido quedaron anulados. Se añade a esto que el gobierno impuso un gravamen a las exportaciones, arguyendo que se habían beneficiado por la devaluación; lo que dió como resultado que nuestras exportaciones se encarecieran más y nunca pudieran competir a nivel internacional.⁸²

La situación en el país era cada vez más de mayor deterioro y se corría el rumor de otra devaluación, lo que provocó que todos los pequeños ahorradores cambiaran su dinero en divisa extranjera. El gobierno mexicano se vió obligado a recurrir a las reservas en dólares para aguantar la presión de los compradores y a contratar créditos en el extranjero de corto plazo, hasta que unas cuantas semanas después ocurriera otra devaluación, que llevó al peso a un tipo de cambio de \$25 por dólar.

El gobierno de Echeverría se vió forzado a recurrir al Fondo Monetario Internacional (FMI) para negociar una serie de créditos. La idea central de este organismo era:

⁸² *Ibid.*, pp. 99 y 100.

“Racionalizar la intervención del Estado en la economía y abandonar la economía ficción.”⁸³ Las medidas centrales del FMI, se encaminaban a regular y reestructurar la actividad económica, a través de los mecanismos y fuerzas del mercado.

Entre las medidas de ajustes dictadas por el FMI se encontraban:

- a) Contracción del gasto público y de circulación monetaria
- b) Liberalización creciente del comercio exterior
- c) Aumento de tasas de interés
- d) Devaluación del peso
- e) Contracción salarial

Las políticas restrictivas impuestas por este organismo se orientaban a reducir el déficit de cuenta corriente en Balanza de Pagos y el endeudamiento externo. El resultado obtenido fue una contracción de la actividad económica y, por lo tanto, de las importaciones, lo cual generó un superavit comercial en 1977 que permitió el pago del servicio de la deuda externa; sin embargo, tuvo como contraparte una disminución en la inversión del sector privado.

CUADRO 8
ENDEUDAMIENTO PÚBLICO EXTERNO, 1965-1982

	Balance presupuesta/ PIB	Endeudamiento externo público neto/ PIB*
1965	-0.8	-0.01
1966	-1.1	1.75
1967	-2.1	2.19
1968	-1.9	1.33
1969	-2.0	1.45
1970	-3.4	1.25
1971	-2.3	1.07
1972	-4.5	0.33
1973	-6.3	2.91
1974	-6.7	4.00
1975	-9.3	4.85
1976	-9.1	5.59
1977	-6.3	3.48
1978	-6.2	2.42
1979	-7.1	2.40
1980	-7.5	1.64
1981	-14.1	4.22
1982	-16.9	3.44

Fuente: *Criterios de Política Económica para 1992*, Presidencia de la República

* Cuenta de Capital del sector público. Banco de México.

⁸³ Arturo Huerta, *Op.cit.*, p. 64.

Entre 1978 y 1981 la economía mexicana empezó a reactivarse. Esto se debió principalmente al incremento de las exportaciones petroleras y al alza de su precio en el mercado internacional, originada por la escasez del producto (a causa de los problemas de la OPEC). Sin embargo, paralelamente se produjo un mayor endeudamiento externo con relación al Producto Interno Bruto. El cuadro 8 muestra claramente la variación presentada en la relación del endeudamiento externo con el PIB, de 1965 hasta 1982.

La política económica ejercida en ese periodo era de corte keynesiano, con expansión del gasto público, enfocada hacia los créditos y con un tipo de cambio bastante controlado, lo que subsidiaba la importación. Por otra parte, el crecimiento del déficit público desempeñó un papel importante en la reactivación económica, ya que aunque los ingresos provenientes de la exportación del petróleo eran importantes, no fueron suficientes para financiar los gastos cada vez mayores requeridos para la administración del gobierno de López Portillo. Esto llevó a un continuo endeudamiento interno y externo, que más tarde tendría graves repercusiones. (Véase cuadros 7 y 8).

La mayor liberalización en el comercio exterior incrementó de nuevo las importaciones, lo que afectó el funcionamiento del sector manufacturero pues desprotegió algunas ramas industriales. Además, a esto se añade la sobrevaluación del tipo de cambio que prevaleció en ese periodo y que influyó a que la industria manufacturera creciera por debajo de la demanda, y del propio sector industrial que aún siguió siendo el más dinámico. El sector primario fue el más afectado: de ser superavitario pasó a deficitario, en la década de los ochentas.⁸⁴ Estos factores dieron como resultado un desequilibrio profundo entre los tres sectores, que no lograron integrarse en forma adecuada para formar industrias de punta y reactivar el mercado interno.

2.1.1. CRISIS DE 1982

Para 1980 el país mostraba signos claros de dependencia del petróleo:

- Dos terceras partes de las exportaciones de mercancías eran petroleras (problemas de monoexportación).
- La mitad de los ingresos de divisas provenían de los hidrocarburos (monodependencia financiera externa).
- Los ingresos tributarios de PEMEX al gobierno federal se incrementaron hasta el 25% del total (problema de la monodependencia fiscal) Además, la inversión pública tendió a concentrarse en el sector petrolero.⁸⁵

El endeble crecimiento económico alcanzado en 1980 se debió a los siguientes factores: el rápido desarrollo del sistema financiero; el alto nivel del gasto público; la entrada masiva de inversión extranjera directa; la ampliación exagerada de endeudamiento externo; y la

⁸⁴ Arturo Huerfano, *Op.cit.*, pp. 78-79.

⁸⁵ René Villareal, *La Contrarrevolución... Op.cit.*, p. 429.

petrolización de la economía. Sin embargo, a finales de ese año ya se empezaba a vislumbrar que el mercado petrolero estaba sufriendo cambios importantes.

La economía mexicana en este periodo se volvió más vulnerable puesto que dependía de las divisas generadas por la exportación del petróleo y del exceso de créditos a bajas tasas de interés y disponibles en el mercado intencional, inundado del enorme excedente de capital proveniente del auge petrolero.

La exportación de gas natural a los Estados Unidos se inició en 1980 con un precio convenido de 3.62 dólares, pero que fue ajustado en el transcurso del año a 4.47 y a partir de enero de 1981 subió a 4.82. Sin embargo, los precios empezaron a declinar para mediados de 1981. Las exportaciones de gas natural produjeron 447 millones de dólares en 1980; 526 en 1981; y 475 en 1982. Aunque desde 1979 se empezó a exportar combustóleo y gas licuado en pequeñas cantidades, y su valor se vio incrementado, eran las exportaciones del crudo las que seguían aportando, abrumadoramente, la mayor parte de las divisas. En 1979, el valor de las exportaciones de este producto significaba el 98% del total de las exportaciones de hidrocarburo, y el 91% para 1980 y 1981.⁸⁶

La guerra entre Irak e Irán hacía temer por los abastecimientos del Medio Oriente pero, a pesar de la paralización de las exportaciones de estos países, la producción petrolera mundial comenzó a exceder al consumo más de lo previsible. A esto se aunaba un uso más racional de este recurso por parte de las grandes empresas y a la utilización de fuentes alternativas de energía; además, surgían nuevos mantos petroleros que aumentaban la oferta del energético, lo que depreciaba su valor.

Para México, esto significó el derrumbe de su economía, sustentada primordialmente en este recurso. "La contracción de la demanda petrolera y la decisión de bajar con 4 dólares el precio del barril provocaron, inclusive, la renuncia del entonces director de PEMEX, Jorge Díaz Serrano"⁸⁷ en junio de 1981. Cuando las autoridades decidieron, a partir de julio de ese año, aumentar el precio de este recurso en 2 dólares, los compradores internacionales cancelaron sus pedidos y, sólo algunos los restablecieron pero en menor cantidad.

La baja en el precio del petróleo y la disminución de las ventas trajeron como consecuencia inmediata la reducción del gasto público, así como un mayor control de las importaciones; sin embargo, los efectos de los errores de política económica ejercida en este sexenio y del mal uso que se dió a las divisas no se hicieron esperar.

Aunque formalmente la crisis inició en febrero de 1982 con la salida del Banco de México del mercado cambiario, ésta fue sólo la culminación de lo que se había gestado varios meses atrás. El crecimiento de la producción industrial, logrado gracias al auge petrolero, había sucumbido desde marzo de 1981, cuando se inició el desplome de los precios internacionales del recurso energético. La fuga de capitales se incrementó en forma

⁸⁶ Mario Ojeda, *Op.cit.*, pp. 127-128.

⁸⁷ Arturo Guillén, *Problemas de la Economía Mexicana*, México, Ed. Nuestro Tiempo, 1986, p. 48

extraordinaria en 1982, y para cuando se decretó la devaluación en febrero, ya habían salido una gran cantidad de divisas del país.⁸⁸ (Véase Cuadro 9)

En agosto de ese año, México anunció su incapacidad de pago con respecto a su deuda externa, pero los prestamistas internacionales, previniendo la formación de un bloque latinoamericano de deudores, le concedieron una prórroga de 90 días, donde sólo se pagarían intereses y se presentaría un plan para reestructurar su deuda. El proceso culminó con la nacionalización de la banca mexicana, la cual absorbió los llamados mexdólares y los pagó en pesos a sus ahorradores.

CUADRO 9
INDICADORES DE LA BALANZA DE PAGOS
(millones de dólares)

Año	Cuenta corriente	“Otros” flujos de capital, errores y omisiones (fuga de capitales)	Cambio en reservas
1977	-1596.4	-1307.6	657.1
1978	-2693.0	-210.4	434.1
1979	-4870.5	-2175.5	418.9
1980	-10734.7	-3470.1	1018.5
1981	-16052.1	-10627.0	1012.2
1982	-6221.0	-10466.7	-3184.8

Fuente: Indicadores Económicos, Banco de México. Citado en Pedro Aspe Armella, *El Camino Mexicano de la Transformación Económica*, México, FCE, 1993, p.118

El peso volvió a sufrir una fuerte devaluación; esta vez llegó hasta 70 pesos por dólar. Se firmó la Carta de Intención con el FMI, mediante la cual México, contando con este organismo como aval, recibió préstamos de contingencia que incrementaron las mermadas reservas del país pero elevaron más nuestra deuda externa y nos crearon mayor dependencia económica.⁸⁹

⁸⁸ Juan Castaings y Juan José Kochen, “Las etapas de la crisis coyuntural” *La Economía Mexicana ante el Cambio*, Ed FCE., México 1987, p.40.

⁸⁹Nota: PUNTOS APROBADOS EN LA CARTA DE INTENCION CON EL FMI
(a los que México debía ajustar su economía):

a) Sanciamiento de las finanzas públicas del Estado, a través de:

- Reducción del déficit público.
- Combate a la evasión fiscal
- Revisión de precios deficitarios de los servicios que presta el Estado
- Racionalización del gasto público
- Reducción de subsidios

b) Alentar el ahorro con tasas de interés atractivas

Durante el sexenio del presidente Lopez Portillo la deuda externa aumentó de 19 mil a 80 mil millones de dólares, aproximadamente un 300%. Por esta razón la crisis de 1982 tuvo en su inicio un carácter financiero, ya que ambos sectores, público y privado, se habían endeudado en dólares pero, después fue notoria la caída en los niveles de la producción, convirtiéndose en una crisis profunda. (Ver Cuadro 10)

CUADRO 10
EVOLUCIÓN DE LA DEUDA EXTERNA TOTAL, 1976-1982

Año	Monto de la deuda externa (miles de millones de dólares)				Deuda externa/ PIB	
	Pública	Privada	Bancos comerciales	Total	Pública	Total
1976	20.8	4.9	1.6	27.3	24.9	32.6
1977	23.8	5.0	1.8	30.3	27.8	35.8
1978	26.4	5.2	2.0	33.6	25.7	32.7
1979	29.7	7.9	2.6	40.2	23.2	31.4
1980	33.8	11.8	5.1	50.7	20.9	31.3
1981	52.1	14.9	7.0	74.0	27.6	39.1
1982	58.1	18.0	8.0	84.1	29.8	43.1

Fuente: Solís y Zedillo (1985). Citado en Pedro Aspe Armella. *El Camino Mexicano de la Transformación Económica*, FCE, México, 1993, p.115

Como señalan Castaing y Kochen, el descenso en el volumen de la producción industrial tuvo como factores: la crisis financiera que alteró los planes de las empresas; el alza vertiginosa del precio del dólar que disminuyó considerablemente las importaciones, dentro de las cuales estaban diversos insumos para la producción, afectando las cadenas productivas; y la contracción de los salarios que provocó, a su vez, una contracción fuerte del mercado interno llevando a la industria a reducir su producción.⁹⁰

c) Flexibilización de la política de precios

d) Control de cambios

e) Apertura a las importaciones y eliminación del proteccionismo a la industria nacional.

En Arturo Ortiz Wadygmar, *El Fracaso Neoliberal en México*, México, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1988, pp. 47,48,53.

⁹⁰ *Ibid.*, p. 41

2.1.2. GIRO EN LA POLÍTICA ECONÓMICA

El nuevo gobierno, encabezado por Miguel de la Madrid, inició su gestión 1982-1988, con un programa de austeridad basado en dos propósitos fundamentales: cumplir con el pago del servicio de la deuda externa y equilibrar el presupuesto, saneando en lo posible el enorme déficit público.

Al tomar posesión de sus funciones, Miguel de la Madrid presentó un programa de reordenación económica (PIRE) que, en esencia, fue la explicitación de la Carta de Intención pactada con el FMI en noviembre de 1982. Este es el comienzo de la adopción de un nuevo modelo económico de corte neoliberal, que se profundizaría durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari.

El PIRE tenía como objetivos principales: la reducción del déficit público, el aumento del ahorro interno, la disminución del déficit externo, la estabilización del mercado cambiario y la desaceleración de la tasa de inflación, instrumentados a través de las políticas fiscal, cambiaria y salarial.⁹¹

La política fiscal comprendía la reducción del gasto público y de inversión, el aumento sustancial a la tasa impositiva (de 10 a 15% sobre el valor agregado), y una importante modificación a las tarifas del sector público, de acuerdo a la inflación. En cuanto a la política sobre el tipo de cambio, éste sufrió una maxidevaluación, llegando a 150 pesos por dólar (diciembre 1982) y otras posteriores. Los salarios, por su parte, se ajustaron a niveles de inflación anteriores, con solo algunos incrementos ocasionales en el salario mínimo.

El PIRE era un programa de corte contraccionista, planteado bajo los requerimientos del FMI, cuyos objetivos se persiguen “mediante la aplicación de instrumentos monetarios y fiscales de política económica, y el control férreo y directo de los salarios por parte del Estado”.⁹²

A través de este programa se intentaba resolver: la ineficiencia del aparato productivo para competir con el extranjero, reflejada en el exceso de importaciones y poca capacidad exportadora; la estructura ineficiente de precios relativos, producto de una política errónea de subsidios, y el desmedido proteccionismo al sector industrial.

El elemento central en la instrumentación del proyecto económico de esta administración, según señala Ortiz Wadygmar, fue la apertura al exterior, ya que este es el concepto de política económica más apoyado por el Fondo Monetario hacia el gobierno mexicano, y figura como la tesis oficial dentro de la política de “cambios estructurales”.⁹³

⁹¹ Jaime Ross, “Crisis Económica: Un Análisis General” en Pablo González Casanova y Hector Aguilar Camín (Coordinadores), *México Ante La Crisis*, Siglo XXI, 4a Ed., México, 1989, p.145.

⁹² Arturo Guillén, “Interpretaciones sobre la Crisis en México” en *México Ante La Crisis. Op. cit.* p. 162.

⁹³ Arturo Ortiz Wadygmar, *El Fracaso... Op. cit.*, p. 60.

Para cumplir con el esquema del FMI debían abandonarse de inmediato las tesis proteccionistas y avocarse a las de libre mercado. Ya desde entonces se venía considerando la necesidad de crear las condiciones suficientes para que la economía mexicana fuera más competitiva en el exterior, pudiera enfrentar la competencia de las importaciones y, paulatinamente, lograra consolidar empresas eficientes, aunque esto significara la desaparición de aquellas que no pudieran conseguirlo. De esta manera se sentaban las bases para el modelo económico que sería aplicado durante el gobierno de Carlos Salinas.

En el periodo 1982-1988 se pusieron en funcionamiento algunos planes de apertura al exterior, entre los que se encontraban:

1) PRONAFICE-Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercial Exterior (agosto 1984). Planteó la eliminación de subsidios a la exportación, mas no a las importaciones; la sustitución de permisos previos por aranceles; la cancelación de los CEDIS (Certificados de Devolución de Impuestos) a las exportaciones.

2) PROFIEX-Programa de Fomento Integral de las Exportaciones Mexicanas (abril 1985). Similar al anterior, y planteó organizar la oferta exportable, diversificar mercados, fomentar la producción a través de apoyos financieros, y dar información mediante los organismos enfocados al sector exportador: IMCE, BANCOMEX, FOMEX y SECOFI.

3) Adhesión al GATT (Sistema Generalizado de Tarifas y Aranceles, agosto 1986). El ingreso de México a este organismo internacional confirmaba la apertura de nuestra economía al exterior en el orden comercial y se vinculaba con los compromisos contraídos con el FMI, implicando con ello la libertad cambiaria y una menor reglamentación a la inversión extranjera.⁹⁴

A pesar de estos programas y de otras políticas enfocadas a sanear la economía, ese fue un sexenio sin crecimiento. En 1983 se vivió una etapa de recesión donde el PIB cayó a -5.3 %. Entre 1984 y 1985 se logró una recuperación debido a la expansión de la deuda interna y externa. Sin embargo, la inflación subió y el ajuste volvió a fracasar. Aunado a esto, el país sufrió el terrible terremoto de septiembre de 1985, “que afectó aún más las debilitadas finanzas públicas, puesto que se calcula que el costo aproximado de la reconstrucción implicó alrededor de 5000 millones de dólares”.⁹⁵

En 1986, se reactivó el proceso de negociación del gobierno de México con los organismos financieros internacionales, relativos a la reestructuración de la deuda externa y privada. Se diseñó un nuevo plan de ajuste, que seguía los lineamientos del FMI: reprivatización y menor intervención del Estado; facilitar inversión nacional y extranjera;

⁹⁴ *Ibid.*, pp. 64-69.

⁹⁵ Arturo Ortiz Wadgymar, *Política Económica de México 1982-1994 Dos Sexenios Neoliberales*, 2a edición, Ed. Nuestro Tiempo, S.A., México, 1994, pp. 73-74.

controlar la inflación generada por la crisis petrolera; alentar la inversión privada y el saneamiento de empresas privadas; lograr mayores ingresos de las exportaciones no petroleras; fortalecer las finanzas públicas; defender los salarios reales; mayor apertura comercial, aunada a una libertad cambiaria; y una política fiscal y monetaria tendiente a reducir los desequilibrios.⁹⁶

El programa no tuvo los resultados que se esperaban; en cambio la inflación cobró nuevo impulso, la producción decayó, los salarios reales bajaron más y el desempleo aumentó. Además, surgió un *boom* espectacular en relación a las Casas de Bolsa, originado únicamente por la especulación de los inversionistas pero sin fundamento real (hecho demostrado más tarde con el famoso *crack* de la Bolsa en octubre de 1987). En ese año la economía mexicana se vió afectada por la brutal caída de los precios internacionales del petróleo y otras materias primas de las que nuestro país ha sido exportador; lo que significó una reducción necesaria de la disposición de divisas, para poder hacer frente, en forma puntual, a los compromisos del servicio de la deuda.

Hacia finales de 1987, el tercer ajuste “fondomonetarista” mostraba otro fracaso en cuanto a la recuperación económica del país. El aparente “triumfo” del sector bursátil se vino abajo, mostrando la imposibilidad de que la riqueza monetaria, generada por este medio, creciera a los niveles desorbitados que lo hizo, cuando la producción nacional se mantenía deprimida. Las altas tasas de interés aceleraron el proceso inflacionario y encarecieron los créditos para estimular la producción. La fuerte especulación de la moneda y el auge ficticio de la Bolsa culminaron en una terrible caída, propiciando una demanda exagerada de dólares y su consecuente macrodevaluación.

De acuerdo con lo que señala Ortiz Wadgyr: “...el modelo neoliberal implica una mayor supeditación al capital extranjero y por ende a las fluctuaciones externas, por lo que la economía se vuelve altamente vulnerable.”⁹⁷ Para el año de 1987, la economía mexicana sólo creció 1.4% y la inflación fue de 159%, mostrando su enorme fragilidad. También hubo un incremento sin precedente de la deuda interna pues, bajo el esquema de protección al ahorro interno, se pagaron tasas de interés muy altas a los ahorradores, a través de instrumentos de captación como CETES, PETROBONOS o PAGAFES, y ésta alcanzó unos 67 billones de pesos para diciembre, adquiriendo un significado tan grave como el de la deuda pública.

La devaluación del peso frente al dólar en el año de 1987 fue de un 62%, y las reservas de divisas, que para ese año se consideraban de las más altas sumando 14 mil millones de dólares, tuvieron un fuerte descenso de más de 3mil millones, provocando que el Banco de México se retirara del mercado cambiario el 18 de noviembre de 1987 y se declarara una fuerte devaluación del peso, cotizándose en los mercados libres, entre noviembre y diciembre hasta en 4000 pesos por dólar.⁹⁸

⁹⁶ Juan Castaigns y J. Kochen, *Op.cit.*, p. 43.

⁹⁷ Arturo Ortiz Wadgyr, *Política Económica...* *Op.cit.*, p. 75.

⁹⁸ *Ibid.*, p. 91.

El resultado de vivir una economía alejada de la realidad empujó al país a un proceso hiperinflacionario sin precedente; con tasas de interés de casi 160% a un mes; bajo un esquema de especulación sin limite; con un incremento enorme de las deudas interna y externa; con inflación a niveles inesperados; con una fuga constante de capitales, y con un nulo crecimiento de la economía.

Los desequilibrios estructurales de la economía mexicana se hicieron evidentes con la puesta en marcha de estos programas de ajuste supeditados al FMI. Para 1988 se diseñó uno más de estos programas bajo el esquema del neoliberalismo, conocido como Pacto de Solidaridad Económica (PSE), que pretendía ordenar la economía después de los desajustes ocasionados por el *crack* bursátil, la devaluación y sobre todo la inflación galopante y fuera de control que se presentaba en el país.

El 23 de diciembre de 1987 se dió a conocer el PSE, cuyos puntos esenciales, según los diarios del país de esa fecha eran:

“El propósito central del Pacto de Solidaridad Económica es detener la carrera desatada de precios, armonizar los intereses de los grupos a través de la concertación y hacer un esfuerzo para coordinarlos”.⁹⁹

Después de un largo periodo recesivo e inflacionario (1982-1987) se privilegió la reducción de la inflación, a través de la instrumentación de una política de estabilización sustentada en la utilización de la política cambiaria nominal como instrumento antiinflacionario; además del incremento a la apertura comercial externa; la disminución de los aranceles y la desindización de los precios del sector público, del sector agrícola y los salarios.

Como estas medidas requerían de una gran inversión de capitales para ser financiadas, se acompañaron por el aumento de la tasa de interés; la renegociación de la deuda externa; así como por el ajuste patrimonial con la venta de grandes empresas y de los activos públicos. Con este propósito Miguel de la Madrid inició el proceso de desregulación y privatización de empresas paraestatales.

El gobierno emprendió una venta masiva de empresas, así como la reprivatización de bancos (nacionalizados en 1982). “Desde principios de febrero de 1987, la promesa de Miguel de la Madrid de regresar una parte de los bancos a sus antiguos dueños, o a otros empresarios interesados comenzó a ser realidad”¹⁰⁰ Durante esta administración algunos de estos empresarios se vieron favorecidos ya que se les concedió “copropiedad de la banca nacionalizada, control absoluto del mercado bursátil y en general de la intermediación financiera más dinámica y lucrativa; facilidades fiscales y privilegios en el mercado de cambios; y prerrogativas financieras para especular al por mayor”¹⁰¹ Al

⁹⁹ Cfr. Arturo Ortiz Wadygmar, *Política Econ... Op.cit.*, pp. 93-94 (El texto del PSE apareció en todos los diarios del país, el 23 de diciembre de 1987).

¹⁰⁰ Carlos Acosta, “Paso a paso Miguel de la Madrid entregó el país a los empresarios”, *PROCESO*, México, noviembre 21 de 1988, p.8

¹⁰¹ Heberto Castillo, “MMH: Herencia de Tempestades”, *PROCESO*, México, noviembre 14 de 1988, p.6.

principio de la administración de MMH había 1,115 empresas y organismos paraestatales, número que se redujo notablemente para finales de su sexenio.

La política de ajuste predominante en el Pacto se sustentó en el principio de la estabilidad monetaria y cambiaria. También hubo negociaciones con respecto a la deuda externa, en las que México anunció un nuevo esquema para reducir el monto existente. Este esquema se basaba en la emisión de bonos que el Gobierno mexicano ofreció a sus acreedores bancarios para cubrir parte de sus créditos. Los bonos, con un vencimiento único a 20 años se respaldaban por los llamados bonos “cupón cero”¹⁰² emitidos por el gobierno de Estados Unidos. Los objetivos de esta operación eran:

“Reducir el monto del actual endeudamiento externo del sector público, mediante la captura del descuento que existe sobre la misma en los mercados internacionales.

Disminución consecuente del servicio de la deuda o intereses, a través de la reducción del principal.

Mejorar aún más el perfil de pago del principal.

Retornar a los mercados de capital a través de operaciones voluntarias que, como ésta, no conlleven condicionalidad alguna en materia de política económica”.¹⁰³

Con operaciones como esta, el gobierno intentaba ampliar su margen de liquidez y reducir los pagos inmediatos por el servicio de la deuda, dando un ligero respiro a la actividad económica.

El primero de marzo de 1988, el PSE se transformó en un auténtico plan de choque que en principio provocó una reducción abrupta de la inflación y rompió las expectativas de alza de precios, pero que trajo consigo, en los siguientes meses, una profunda recesión económica que agudizó la caída de los salarios.

En resumen, el significado concreto del PSE fue congelar artificialmente las variables económicas, descargando el peso del ajuste en el salario.¹⁰⁴ A lo largo del sexenio 1982-1988, la inflación creció en más de 2,400% y el peso se depreció en 2,297%. Por razones estrictamente electorales, pues era año de elecciones, se trataba a toda costa de mostrar el éxito del régimen priista en el poder, pero al menos, permitían un espacio de maniobra a la siguiente administración. En su último Informe de Gobierno, Miguel de la Madrid reconocía el propósito original de su gobierno:

¹⁰² NOTA: Los llamados Bonos “cupón cero” del Tesoro norteamericano son: obligaciones del gobierno de Estados Unidos, que al igual que la emisión de bonos mexicanos, tienen un plazo de 20 años, cuyo rendimiento de intereses no se paga anualmente al inversionista en efectivo, sino que se reinvierte automáticamente y se va agregando al principal del bono hasta su vencimiento, capitalizándose a la tasa de interés pactada originalmente el día de la emisión. En *Testimonios de El Mercado de Valores*, NACIONAL FINANCIERA, México, 1990, Tomo IV, p. 600.

¹⁰³ Cfr. *Testimonios de El Mercado de Valores... Op.cit.*, p.599.

¹⁰⁴ Arturo Ortiz Wadgyrmar, *Política Econ... Op.cit.*, p. 105.

“Me propuse llevar a cabo una transformación profunda de la Nación, una auténtica renovación nacional...para ello integramos el Plan Nacional de Desarrollo (PND)...que definió como sus estrategias fundamentales la reordenación económica y el cambio estructural...Parte fundamental de la renovación económica es el intenso proceso de racionalización de la protección comercial. Ya no era sostenible una planta productiva incapaz de competir en el extranjero. Por ello, nos propusimos inducir mayor eficiencia en la industria nacional y hacer más competitivas sus exportaciones.”¹⁰⁵

2.2. LA MODERNIZACION: LAS BASES CONCEPTUALES DE LAS PROPUESTAS DEL GOBIERNO DE CARLOS SALINAS DE GORTARI

La llegada al poder del Presidente Salinas en 1988, coincide con una nueva etapa internacional. El fin de la Guerra Fria marcado por el derrumbe del socialismo real, puso término a la era bipolar. La supremacía de la potencia victoriosa significaba el “triumfo”, se dijo, de la economía de mercado y de la filosofía del capitalismo. Las contradicciones del mundo deberían cesar y acomodarse a la nueva realidad. El mundo había avanzado aceleradamente hacia la globalización de la economía mundial, aún durante la confrontación Este-Oeste y, era el momento de darse cuenta de ello. Durante varios años había ido en aumento la interdependencia de las economías, de los flujos de inversión, del comercio, de distintas corrientes financieras y de la múltiple información entre países desarrollados, con una creciente exclusión de los países subdesarrollados.

Desde fines de los años setenta, pero especialmente en los ochentas, ocurrió un cambio dramático en los flujos de las inversiones internacionales. Estados Unidos pasó de ser uno de los principales inversionistas internacionales, a uno de los más importantes receptores del capital extranjero a nivel mundial, recibiendo más del 80% de recursos provenientes de los países de la OCDE, mientras un porcentaje bastante alto de las inversiones estadounidenses hacia el exterior se destinaban a los países agrupados en esa organización. Estos flujos de inversión efectuados fundamentalmente por las empresas transnacionales, estuvieron vinculados crecientemente al comercio de mercancías, de recursos financieros y tecnología, dando como resultado un crecimiento exponencial de la polarización económica entre países desarrollados y subdesarrollados.

Carlos Salinas de Gortari asumió la presidencia de México para el periodo 1988-1994, ante un país severamente debilitado por la crisis del endeudamiento y sus graves secuelas sociales. Hasta ese momento había trascurrido casi una década de crecimiento nulo de la economía, altos niveles inflacionarios, deterioro en la cotización del peso, estancamiento de las inversiones productivas y una pérdida significativa de confianza en el futuro del país.

¹⁰⁵ Miguel de la Madrid Hurtado, “Sexto Informe de Gobierno”, en *Comercio Exterior*, Bancomext, México, Vol. 38, No. 9, septiembre 1988, pp. 772-773.

Carlos Salinas planteó la *Modernización* como la prioridad de su gobierno. En su discurso de toma de posesión, señaló:

“... necesitamos crecer con equidad, hacer más efectivo al Estado, aumentar la productividad general... Necesitamos, en pocas palabras, modernizar la política, la economía y la sociedad”.¹⁰⁶

De hecho, los planteamientos “modernizadores” de Salinas de Gortari implicaron una continuidad del cambio estructural iniciado en el sexenio de Miguel de la Madrid, donde él mismo fungió como Secretario de Programación y Presupuesto. Durante su gestión como funcionario del gobierno delamadrista, tuvo una participación directa en la elaboración del Plan Nacional de Desarrollo de 1983 y en el Plan de ajuste conocido como PIRE. Los lineamientos de ambos planes, como ya mencionamos, seguían la orientación del FMI, y mostraban su tendencia neoliberal.

Para Salinas era esencial el cambio en las políticas nacionales, de manera que México pudiera “... estar en la vanguardia de la transformación mundial”¹⁰⁷. Sin embargo, aunque él entonces mandatario señalaba que estos cambios serían realizados con prudencia, “gradualmente, sin precipitaciones, con profundidad y sin violentar la solidez de nuestra estructura política”¹⁰⁸, los cambios realizados en su gestión fueron bruscos y precipitados, provocando escisiones graves en la planta productiva del país y en las cadenas de distribución, así como distorsiones en el mercado interno.

El Plan Nacional de Desarrollo (PND), para el período 1989-1994, englobaba las líneas básicas para el “crecimiento económico del país y su mejor desempeño político”. La estrategia fundamental fue la modernización, que significaba, en palabras del mandatario “hacer frente a las nuevas realidades económicas y sociales”,¹⁰⁹ para lo cual se hacía necesario el impulso a la producción y la creación de empleo; la eliminación de obstáculos para la iniciativa empresarial de los ciudadanos, y la obligación del Estado de cumplir sus funciones, convirtiéndose en “rector” de la economía, cuyo significado moderno era mantenerse sólo como conductor, promotor, articulador de las actividades económicas, dentro de las cuales “cada quien debe perseguir el interés nacional, porque es su interés”¹¹⁰

El contenido del Plan se resume en los siguientes puntos:

1. Soberanía, seguridad nacional y promoción de los intereses de México en el exterior.
2. Ampliación de la vida democrática.

¹⁰⁶ Carlos Salinas de Gortari, “Mensaje de toma de posesión”, Presidencia de la República. Dir. Gral. de Comunicación Social, México, 1 diciembre 1988, p. 5.

¹⁰⁷ *Ibid.*, p. 6

¹⁰⁸ *Ibidem.*

¹⁰⁹ Carlos Salinas de Gortari, “Plan Nacional de Desarrollo” 1989-1994, en Revista de Comercio Exterior, Bancomex, México, Vol. 39, No. 11, noviembre 1989, p.4

¹¹⁰ *Ibidem.*

- Preservación del Estado de Derecho
 - Perfeccionamiento de los procesos políticos
 - Modernización del ejercicio de la autoridad
 - Participación y concertación social.
3. Recuperación económica con estabilidad de precios
 - Estabilización continua de la economía
 - Ampliación de la inversión
 - Modernización económica
 - Mejoramiento productivo del nivel de vida de la población
 4. Creación de empleos productivos y bien remunerados
 5. Atención de las demandas sociales prioritarias
 6. Protección del medio ambiente
 7. Erradicación de la pobreza extrema¹¹¹

El Presidente Salinas intentó dar a México una imagen nueva, la de un país en el umbral de la modernidad. El discurso y las acciones de su gobierno se orientaron, como señala Gloria Abella, “hacia el propósito prioritario de mostrar al mundo, especialmente a los centros de poder económico, la vigencia de un proyecto que superaría el atraso económico y político.”¹¹²

De esta manera la relación con el exterior se convirtió en “el referente fundamental” para la viabilidad del proyecto modernizador salinista:

“Partimos de la premisa de que debemos conducir el cambio a través de las instituciones que los mexicanos nos hemos dado a lo largo de la historia con fidelidad a las tradiciones que constituyen nuestra identidad. Queremos... promover las transformaciones en el Estado y en la sociedad que le permitan a la Nación transitar hacia el Siglo XXI fortalecida en su soberanía, próspera en su economía, en paz, libre, democrática y capaz de abrir un horizonte de bienestar a todos los mexicanos.”¹¹³

Con objeto de introducir a México en el nuevo entorno mundial, Salinas propuso la transformación del Estado mexicano. El concepto del “cambio”, como la opción para esta modernización, se plasma en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. Ahí se menciona la necesidad de una apertura “cuidadosa” de la economía nacional y la lucha por los mercados exteriores, para lo cual pone en marcha un programa extenso que comprende la desregulación, la apertura a la inversión privada en obras de infraestructura, un apoyo

¹¹¹ Margarita Campuzano Godínez, *Inversión Extranjera en la Política Económica Neoliberal del Gobierno de Carlos Salinas de Gortari (89-94)*, Tesis de Licenciatura, México, UNAM, FCPyS, 1995, p.52

¹¹² Gloria Abella Armengol, “La Política Exterior en la Administración de Carlos Salinas de Gortari: la propuesta del cambio estructural”, *Relaciones Internacionales*, No. 62, Coordinación de relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, Abr/Jun 1994, p. 53.

¹¹³ Cfr. Gloria Abella, *Ibidem*, p. 54.

decidido a la exportación y un nuevo reglamento a la inversión extranjera. El cambio hacia la modernidad se vería impulsado, a través de la Reforma del Estado.

2.2.1. REFORMA DEL ESTADO

A partir del 1o de diciembre de 1988, en que el Presidente Salinas de Gortari tomó posesión de su cargo, e incluso desde su campaña electoral, planteó como eje central de su política, junto con la modernización, la reforma del Estado. Consideró necesaria una revisión del papel del Estado mexicano al final de este siglo, proponiéndose modificar el enorme aparato estatal, mayormente propietario e incapaz de hacer frente al incremento de las necesidades de la población. Observó que las políticas de gobiernos anteriores como: la generación excesiva de dependencias y organismos gubernamentales de infraestructura y servicios, la política proteccionista y de subsidios, la adquisición de empresas endeudadas para salvar fuentes de trabajo y los procesos productivos relacionados con ellas, no fueron todas, desde su visión particular, “decisiones apropiadas”,¹¹⁴ porque aunque se inscribían en el quehacer público propio de la época, crearon pesados lastres a la economía nacional.

El entonces mandatario describió la situación diciendo que en la realidad “la crisis nos mostró que un Estado más grande no es necesariamente más capaz; un Estado más propietario no es más justo... en México más Estado significó menos capacidad para responder a los reclamos sociales de nuestros compatriotas, más debilidad del propio Estado.”¹¹⁵

En el momento de su toma de posesión, Carlos Salinas señalaba que el Estado moderno “crea las condiciones para un crecimiento sostenido y estable; eleva la eficiencia y fortalece las entidades estratégicas y prioritarias, desincorpora entidades no fundamentales para ampliar su acción en las responsabilidades sociales”.¹¹⁶ Su propósito era convertir al Estado en el “rector efectivo de la modernización de México” y el motor para implementar los cambios imprescindibles que guiaran al país hacia ese rumbo.

Para el nuevo mandatario la premisa fundamental en la que apoyaba sus lineamientos era la del “cambio” y, en el Plan Nacional de Desarrollo plasmaba su idea:

“El cambio será un ejercicio de soberanía, será un proceso democrático...Modernizar al Estado es indispensable...el Plan Nacional de Desarrollo propone los términos en los cuales podemos hacer realidad la grandeza de México, juntos podemos democratizar(lo), hacer crecer nuestra economía,

¹¹⁴ Carlos Salinas de Gortari, “I Informe de Gobierno”, en *Comercio Exterior*, Bancomex, Vol. 39, No 11, México, noviembre 1989, p. 933.

¹¹⁵ Cfr. Sergio Gomez Lora, *Política Exterior de México: dos años de gobierno de la administración del Presidente Carlos Salinas de Gortari*. Tesis para Licenciatura. FCPyS. UNAM, México, 1991, pp.74-75.

¹¹⁶ Carlos Salinas de Gortari, “Mensaje de toma.. *Op.cit.*, p. 7.

ensanchar el horizonte del bienestar de todos y, con ello fortalecer la soberanía y colocar al país entre la vanguardia de las naciones”.¹¹⁷

El Presidente Salinas consideró que el Estado mexicano, al volverse enormemente propietario en los procesos económicos, descuidó su atención de las áreas prioritarias demandadas por la sociedad, y se envolvió en una pesada maquinaria burocrática, que en vez de facilitar las actividades productivas las había dificultado aún más.

La premisa esencial en la que se fundamentó para iniciar los cambios era que resultaba inaceptable un Estado tan fuerte y propietario frente a un pueblo con tantas necesidades, por lo que era primordial fomentar la descentralización del mismo y eliminar su obesidad, convirtiéndolo en un Estado mínimo. El resultado evidente de tales políticas económicas sólo había conducido al país a una aguda crisis que continuaba repitiéndose en los últimos sexenios.

En su Segundo Informe de Gobierno el entonces mandatario justificaba los cambios conducentes hacia un nuevo modelo de desarrollo:

“requerimos...un Estado concentrado en lo básico, promotor de la infraestructura social y con respuesta a las demandas más sentidas de la población. Este y no otro, es el sentido de la reforma del Estado... Era inaceptable un Estado con tantas propiedades frente a un pueblo con tantas necesidades. El Estado excesivamente propietario debilitaba la salud de la economía...Por eso el Estado solidario, cuyo objetivo es la justicia, no ampara proteccionismos ni privilegios oligopólicos, pero regula mejor; no posee, sino conduce...no renuncia a sus obligaciones constitucionales, sino que las consolida y cumple. Usa el gasto público para abrir oportunidades y para mitigar los efectos que dejó la crisis y los que ocasiona el tránsito hacia el nuevo modelo de desarrollo.”¹¹⁸

Después de tres años de gobierno, mantenía:

“En México estamos realizando reformas profundas. Modernizamos nuestras estructuras económicas, profundizamos nuestras prácticas democráticas y orientamos nuestros esfuerzos a la atención de los más pobres...Para ello, hemos emprendido una profunda reforma del Estado mexicano. Es una reforma que se guía por el objetivo de asegurar el cumplimiento de sus funciones básicas, abandonando su carácter propietario y paternalista, para hacerlo más eficiente, justo y solidario con quienes más lo necesitan”¹¹⁹

¹¹⁷ Carlos Salinas de Gortari, “Plan Nacional de Desarrollo”, *Op.cit.*, p. 4

¹¹⁸ Carlos Salinas de Gortari, “Segundo Informe de Gobierno”, *Comercio Exterior*, Bancomext, México, Vol. 40, No. 11, México, noviembre 1990, p.1100 (También en Gloria Abella, *Op.cit.*, p. 55).

¹¹⁹ Carlos Salinas de Gortari, Discurso presentado en la “II Reunión Cumbre Antidrogas en San Antonio”, en Texas, EEUU, el 27 de Febrero de 1992. En *Textos de Política Exterior*, No. 113, SRE, México, 1992, p. 5.

La revisión del papel del Estado se vinculó con tres necesidades básicas:

- La creación de espacios políticos para contar con un manejo ordenado de las disputas por el poder del propio Estado.
- La crisis del modelo de desarrollo económico, insuficiente ya, para hacer frente a las elevadas tasas de crecimiento demográfico en el país, y la pobreza que acompaña a este fenómeno.
- La inclusión de México en el entorno global, a través de mayor competitividad y presencia política.

Según Juan Rebolledo la Reforma del Estado, realizada por el Presidente Salinas, estuvo impulsada por causas internas y externas: "Las primeras incluyen los reclamos de la población por cubrir sus satisfactores y servicios básicos, así como las demandas productivas, agotadas con el modelo de desarrollo anterior y el acelerado crecimiento demográfico; hecho ante el cual el Estado, en la situación en que se encontraba, no podía responder adecuadamente. Entre las causas externas que empujaron al cambio, tenemos las profundas transformaciones mundiales de la última década, que presentaban la disyuntiva de: permanecer en un relativo aislamiento manteniendo las estructuras internas, pero arriesgando la viabilidad de la nación; o adoptar los nuevos cánones que requería una transformación radical de las viejas estructuras, aunque esto propiciara cierta inestabilidad interna, pero superable en un corto tiempo."¹²⁰

En el discurso de Salinas se apuntaba que la presión que ejercía el exterior en el ámbito de la economía, particularmente con la conformación de bloques económicos y la globalización de los mercados, volvían imperante la inserción de nuestro país en este esquema, para evitar el riesgo de que México dejara de acceder a los nuevos centros económicos, capitales, mercados o tecnologías extranjeras, todos ellos factores tan necesarios para superar la crisis. De esta manera, de acuerdo con las condiciones externas e internas, el cambio se volvía inevitable. La única opción viable, para esta administración, era romper definitivamente con las viejas estructuras.¹²¹

Para el gobierno salinista, propiciar el cambio a través de una profunda reforma del Estado, era un imperativo: "sólo un Estado reformado que combina ordenadamente, prudencia y audacia, puede afrontar necesidades internas y defender los intereses nacionales en el contexto de la globalización económica y la nueva configuración mundial".¹²²

Los cambios que proponía esta reforma se orientaban hacia lo político y hacia lo económico. En el ámbito de lo político se requería de una apertura al pluralismo de una sociedad tan compleja como la mexicana; del fortalecimiento de las libertades y de la tolerancia religiosa; de la eliminación de la excesiva burocracia y una adecuada regulación que facilitara el desarrollo de la Nación y promoviera la justicia. Así mismo era

¹²⁰ Juan Rebolledo, *La Reforma del Estado en México*, FCE, México, 1993, pp. 17-22.

¹²¹ Cfr. Carlos Salinas de Gortari, "Mensaje de Toma de Posesión", *Op.cit.*, p. 7.

¹²² Carlos Salinas de Gortari, "Plan Nacional de Desarrollo" *Op.cit.*, pp. 28-29.

fundamental la descentralización del poder, quedando éste como una responsabilidad compartida entre el Gobierno, los empresarios y los obreros.¹²³

2.2.2. REFORMA ECONOMICA

La reforma económica ocupó un lugar primordial en los planteamientos de Carlos Salinas. En el Plan Nacional de Desarrollo señalaba:

“En la actualidad, un gran número de naciones ha adoptado procesos profundos de modernización económica... (los cuales) se apoyan en la supresión o modificación de regulaciones excesivas o mal diseñadas, en una mayor competitividad económica interna y externa, en acciones encaminadas a fortalecer y modernizar sus estructuras e infraestructuras productivas... en la corrección de desequilibrios generados por una actividad estatal... que se basó en el supuesto de que el gasto público deficitario era un medio capaz de fomentar un dinamismo sostenido de la capacidad productiva... estas estrategias condujeron a desequilibrios acumulados que deterioraron las perspectivas económicas... y promovieron en parte las agudas crisis que aún afectan a diversas economías”.¹²⁴

La premisa fundamental en que se apoyaba el entonces mandatario era que en una situación de estancamiento económico ningún cambio político sería factible. “Sin crecimiento no hay posibilidad de justicia o de hacer realidad el potencial que tenemos para elevar nuestra calidad de vida.”¹²⁵ Postulaba al inicio de su gobierno la necesidad de crecer y dejar atrás la crisis, para lo cual se requería que el Estado cumpliera sus responsabilidades atendiendo el gasto social y la productividad de las entidades estratégicas prioritarias, y dirigiera la inversión pública hacia la recuperación, donde un factor primordial en el crecimiento “serán las exportaciones no petroleras.”¹²⁶

Dentro de la Reforma del Estado el entorno económico se revestía de gran importancia; la idea principal era estabilizar la economía y mantener el crecimiento por encima de la tasa demográfica. Para ello se hacía necesario, en opinión del mandatario, eliminar el carácter predominante de Estado propietario y sustituirlo por el de regulador y promotor del desarrollo, cuya función primordial sería alentar el crecimiento y crear empleos, corrigiendo las ineficiencias del mercado que agravaban las desigualdades entre regiones y grupos sociales.¹²⁷

¹²³ *Ibid.*, p. 50

¹²⁴ Carlos Salinas de Gortari, “Plan Nacional... *Op.cit.*, pp. 10-11.

¹²⁵ Carlos Salinas de Gortari, “Mensaje toma... *Op.cit.*, p. 11.

¹²⁶ *Ibidem.*

¹²⁷ *Ibid.*, pp. 50-51.

También añadía que debía generar las condiciones necesarias para elevar la productividad y competitividad de la planta productiva y los servicios. Esto implicaba la instauración de un esquema que promoviera: las privatizaciones necesarias para acabar con los pesados lastres; la desregulación en los procesos productivos que permitiera facilitar las actividades económicas; una amplia apertura hacia el exterior, del mercado nacional, hasta entonces bajo políticas proteccionistas; una adecuada promoción de la inversión extranjera y de políticas orientadas a la promoción y atracción de inversión productiva a nuestro país.¹²⁸

El objetivo final de la reforma económica era “elevar el nivel de vida de todos los mexicanos”, obligándose a mantener la estabilidad, incrementar la producción y tener una mejor distribución de los beneficios obtenidos. Se procedería a quitar trabas como: la protección excesiva a los productores nacionales frente a la competencia externa; la regulación exagerada que sólo retrasaba los procesos productivos; los subsidios indiscriminados que distorsionaban la economía.

El Ejecutivo señalaba que el Estado mexicano no había cumplido cabalmente con los propósitos planteados en la Constitución de 1917, producto del movimiento revolucionario de 1910, pues existieron distorsiones en la función del aparato estatal que se manifestaron en las continuas crisis de la últimas décadas. El Estado había dejado de propiciar el desarrollo económico necesario para que la población, a través del empleo remunerado, pudiera cumplir con sus requerimientos de vida .

El modelo que presentaba al “Estado como el elemento motor de la economía mostró su inviabilidad”, convirtiéndose, al cabo de los años, en un modelo agotado. En su Primer Informe de Gobierno, Salinas mencionaba:

“Durante muchos años, cuando fue necesario promover las grandes organizaciones sociales e impulsar la industrialización del país, el Estado generó dependencias y organismos públicos para canalizar recursos y estímulos, construir infraestructura y servicio. Desplegó una política proteccionista y de subsidios para defender los pequeños y grandes esfuerzos iniciales...Podemos decir hoy, a la vista de los resultados, que éstas no fueron siempre decisiones apropiadas. Lo cierto es que se inscriben en una concepción general del quehacer público propio de la época. No se puede negar que, en conjunto, fue una política que logró muchos éxitos, en comparación con muchos países del mundo. Pero las circunstancias cambiaron; México se transformó, el mundo se hizo diferente. Lo que antaño fue garantía de crecimiento y de expansión para el bienestar se tornó en obstáculo interno”¹²⁹

La reforma económica propuesta por Salinas ponía énfasis en los cambios ocurridos en la economía mundial, y en la necesidad de abrirse hacia el exterior. Durante la época del desarrollo estabilizador se pensaba que para alcanzar la meta de crecimiento se requería de un desarrollo interno, protegido de la competencia y de la inversión extranjera; sin embargo, en el nuevo entorno mundial, en su opinión, era necesario modificar estos

¹²⁸ *Ibidem*.

¹²⁹ Cfr. Gloria Abella, *Op.cit.*, p. 55.

patrones para asegurar “el sano desarrollo del país”, a través de cambios estructurales profundos.

Esta nueva orientación de la economía, y la premura con la que debían hacerse los cambios, se pone de manifiesto en las palabras del entonces Secretario de Hacienda, Pedro Aspe:

“Los cambios estructurales de nuestra economía surgen del mismo realismo que define nuestra política macroeconómica, pero se ven también beneficiados por un claro entendimiento del rumbo que ha tomado la globalización mundial. Las principales potencias económicas avanzan vertiginosamente y México no puede esperar que el mundo lo espere para participar plenamente en la competencia. Es por eso que nuestro país ha tenido que emprender cambios radicales a pasos agigantados. Esto explica que, de ser una de las economías más cerradas, México haya pasado a ser, en muy poco tiempo, una de las economías más abiertas. Todas las reformas estructurales se han llevado a cabo con la mira de hacer que la economía mexicana sea productiva y competitiva a nivel mundial y capaz de crear el empleo necesario para la población”.¹³⁰

En el Plan Nacional de Desarrollo, Salinas proponía la modernización económica del país para incorporarlo a la dinámica de la economía mundial:

“Modernización económica quiere decir un sector público más eficiente para atender sus obligaciones legales y compromisos populares; quiere decir contar con un aparato productivo más competitivo en el exterior; un sistema claro de reglas económicas que aliente la creatividad productiva y la imaginación emprendedora de cada vez más mexicanos”.¹³¹

Según su visión, a través de la modernización de la economía, México podría superar su grave crisis económica; el Estado se fortalecería y actuaría como centro regulador de la actividad económica, más no como el originador de ella. El Estado dejaría de ser propietario y productor, para dar lugar a que las libres fuerzas del mercado y la iniciativa privada actuarán como el motor del crecimiento.

Contradictoriamente, como señala Gloria Abella, al mismo tiempo que se consideraba abandonar la visión estatista, “se consideró indispensable tener un Estado fuerte capaz de defender el interés nacional y reforzar la capacidad de negociación con el exterior”.¹³² Este aspecto tuvo una enorme importancia para el régimen salinista ya que las transformaciones mundiales ocurridas en la nueva etapa de globalización de los mercados representaban para el país “un reto y una oportunidad” que México debía aprovechar.

¹³⁰ Juan Rebolledo, *Op.cit.*, pp. 139-140.

¹³¹ Cfr. Gloria Abella, *Op.cit.*, p. 56.

¹³² Gloria Abella, *Op.cit.*, p. 57.

La estrategia que imponía el gobierno salinista para insertar a México en el nuevo entorno mundial requería de cambios fundamentales en el modelo económico existente. La modernización de la economía significó en los hechos: la profundización de la apertura comercial hacia el exterior, iniciada unos pocos años antes durante el gobierno de Miguel de la Madrid; la privatización de empresas estatales, y la desregulación de los procesos económicos.

2.2.2.1. APERTURA COMERCIAL

La apertura comercial fue una de las estrategias fundamentales en que se basó el régimen salinista. En el Plan Nacional de Desarrollo, el Ejecutivo enfatizaba que el recuerdo del éxito logrado durante el periodo del desarrollo estabilizador -bajo la estrategia de una industrialización protegida- no había permitido abandonarla con facilidad.

En los albores de la crisis, los gobiernos en turno habían intentado compensar el debilitamiento de la producción con medidas tendentes a aumentar la demanda, incluyendo entre éstas la adquisición -por parte del Estado- de empresas privadas en difícil situación financiera, y la creación de empresas públicas en los campos en que hasta entonces sólo habían participado los sectores social y privado. Al mismo tiempo se aumentaban los subsidios al resto de las empresas, con el fin de evitar que sus niveles de producción se deterioraran y éstas pudieran mantenerse a flote. Otra de las prácticas comunes fue la de conceder, sistemáticamente, subsidios de todo tipo para aliviar parcialmente el impacto sobre el bienestar nacional del debilitamiento estructural de la economía.¹³³ Añadía que “ninguna de estas políticas de orden económico ayudó a combatir la aguda crisis, que sólo se profundizaba más.”¹³⁴

La liberación del comercio fue uno de los principales ejes en que se apoyó el gobierno salinista, con la idea de propiciar la eficiencia de las empresas, hasta entonces resguardadas, y reducir la alta inflación imperante. En palabras del Presidente Salinas:

“...hemos llevado adelante una cuidadosa apertura de nuestra economía a la competencia comercial, a la eficiencia de sus empresas, a la lucha por los mercados exteriores. Una economía cerrada, protegida e ineficiente es incapaz de satisfacer las necesidades de la población; además nutre desigualdades y subsidia ganancias indebidas en demérito del interés general. Por ello, hemos puesto en marcha un extenso programa de desregulación, la apertura a la inversión privada en obras de infraestructura, un esfuerzo interno y externo para promover las exportaciones y un nuevo reglamento para la inversión extranjera. Todo ello culminará en una nueva era económica para beneficio de los mexicanos. Aprovecharemos las

¹³³ Carlos Salinas de Gortari, “Plan Nacional ...*Op.cit.*, pp.11-12.

¹³⁴ *Ibid.*, p.12.

ventajas de la interrelación económica sin cejar, en ningún momento en la defensa de nuestra soberanía”.¹³⁵

En opinión de Andrés Rozental, la política de modernización propuesta por el Presidente Salinas se encaminaba a “romper el aislamiento y la protección a ultranza del mercado mexicano. Su finalidad era forzar al aparato productivo nacional a ser más competitivo y a explotar cabalmente las ventajas comparativas de México ante el resto del mundo.”¹³⁶ De ahí que fuera necesario revisar los topes arancelarios que México imponía a sus adquisiciones provenientes del exterior y modificarlos.

La apertura externa generalizada de la economía, acompañada de la reducción de aranceles tenía como objetivo facilitar las importaciones y de esta manera se intentaba reducir el incremento continuo de las tasas de inflación, arguyendo que con la presencia de productos importados, similares a los nacionales pero a precios más bajos, los precios de éstos se reducirían dando como resultado una baja considerable en los niveles de inflación.

La apertura comercial contó con dos importantes políticas de apoyo: los programas de impulso a las exportaciones y la negociación de acuerdos y tratados comerciales con el resto del mundo, cuya finalidad era abrir mercados, atraer divisas, y enfrentar las prácticas comerciales desleales que en ocasiones se presentaban.

Uno de los objetivos planteados por la política comercial de este régimen era la diversificación de mercados, como lo manifestaba el Mandatario en su discurso de toma de posesión:

“Las relaciones económicas, sociales y culturales se vuelven cada vez más interdependientes...buscaremos nuevos equilibrios con los Estados Unidos de América, ámbito de oportunidades...con Canadá estrecharemos aún más nuestra relación...El nuevo escenario mundial reclaman una vigorosa política de relación con América Latina y el Caribe... Fortaleceremos nuestra relación con la dinámica integradora de la Comunidad Europea; abriremos nuevos y más amplios cauces de comunicación y relación con la Cuenca del Pacífico, en especial con Japón, país con el que nos hermana esfuerzo y profundidad cultural; ...con la República Popular de China buscaremos seguir ampliando la cooperación...Con todas las naciones con las que tenemos lazos de amistad y entendimiento, promoveremos relaciones fructíferas y respetuosas. El beneficio económico y político para México será innegable.”¹³⁷

En su Plan Nacional de Desarrollo insistía en la importancia de: “propiciar un acercamiento mayor de México con los nuevos polos de crecimiento mundial, en especial

¹³⁵ Cfr. Gloria Abella, *Op.cit.*, p.57.

¹³⁶ Andrés Rozental, *La política exterior de México en la era de la modernidad*, FCE, 1a edición, México, 1993, pp. 56-57.

¹³⁷ Carlos Salinas de Gortari, “Mensaje de toma...*Op.cit.*, pp. 19-20.

con la Cuenca del Pacífico y la Comunidad Europea.”¹³⁸ Prosiguiendo con su intento de diversificación el poder Ejecutivo se dió a la tarea de estrechar relaciones con diversas regiones:

Con la Comunidad Europea (ahora Unión Europea) promovió un Acuerdo-Marco de Cooperación Económica. Con los países de la Cuenca del Pacífico, particularmente Japón y las economías del sureste asiático -cuyo sólido desarrollo económico logrado en unos cuantos años le provocaba una enorme admiración- México participó en calidad de miembro de la Asociación de Cooperación Económica de Asia Pacifico (APEC). Con Estados Unidos formalizó una integración comercial, a la que se adhirió también Canadá, en un Tratado de Libre Comercio (TLC).

2.2.2.2. PRIVATIZACION

La privatización de empresas estatales fue otra de las acciones primordiales en la búsqueda por reformar al Estado mexicano, en aras de alcanzar la modernización que nos acercara al “primer mundo”. Cabe mencionar que desde el régimen del Presidente De la Madrid se inició el proceso de privatización (como ya se señalaba en el anterior apartado), pero fue durante la administración de Salinas que esta acción se reforzó y se consolidó (Véase cuadro 11)

CUADRO 11
EVOLUCIÓN DEL SECTOR PARAESTATAL EN MÉXICO (1920-1982)

Periodo	Incremento neto en el número de empresas incorporadas al sector público	Número acumulado de empresas paraestatales al final del periodo
1920-1934	15	15
1935-1940	21	36
1941-1954	108	144
1955-1962	62	206
1963-1970	66	272
1971-1975	232	504
1976-1982	651	1155

Fuente: SEMIP. En Pedro Aspe Armella, *El Camino Mexicano de la Transformación Económica*, FCE, México, 1993, p. 156

En su discurso de toma de posesión, el Presidente Salinas manifestaba la necesidad de reformar al Estado, en forma tal, que fuera un Estado eficiente para lo que se hacía necesario reducir sus estructuras y dejar de ser el gran administrador de los bienes.

¹³⁸ Carlos Salinas de Gortari, “Plan Nacional...*Op.cit.*, p. 21.

“El Estado moderno es aquel que conduce la estrategia nacional de desarrollo. Crea las condiciones para un crecimiento sostenido y estable; eleva la eficiencia y fortalece las entidades estratégicas y prioritarias, desincorpora entidades no fundamentales para ampliar su acción en las responsabilidades sociales...”¹³⁹

Con respecto a este tema, Carlos Salinas manifestaba en el Plan Nacional de Desarrollo su desaprobación a estas políticas que al cabo de años produjeron efectos negativos en la economía:

“En vez de efectuar cambios estructurales a fondo, se intentó compensar el debilitamiento de la producción con medidas...que comprendieron la adquisición por parte del Estado de empresas privadas en difícil situación financiera y la creación de nuevas empresas públicas en campos de actividad antes limitados a la acción de los sectores social y privado. Al mismo tiempo se aumentaron los subsidios al resto de las empresas, para evitar su deterioro...(los cuales) se generalizaron...”¹⁴⁰

De esta manera, el Ejecutivo justificaba su política de desincorporación de empresas del sector público, mostrando que esta acción era muy importante para la estrategia de ajuste y cambio estructural. Al ser esta una condición necesaria para la corrección de las finanzas públicas y el desarrollo de una base productiva eficiente, las autoridades en turno comenzaron con la venta, liquidación o fusión de algunas entidades paraestatales pequeñas en 1983. Pero fue durante el sexenio del Presidente Salinas que se realizaron las operaciones privatizadoras de las empresas más grandes y complejas.

La privatización del sector productivo constituye uno de los elementos más importantes de la Reforma del Estado emprendida por Salinas de Gortari. En su momento el Secretario de Hacienda, Pedro Aspe, mencionaba con respecto a esta acción que:

“La privatización... más que un mero intercambio de activos entre el gobierno y el sector privado, representa una participación más amplia de la sociedad civil en el desarrollo económico y social. No se trata de una señal de retraimiento del Estado con respecto a su mandato legal; por el contrario ha cobrado mayor fuerza para atender las necesidades sociales de la población y para ofrecer un entorno de estabilidad macroeconómica a largo plazo.”¹⁴¹

Visto desde la luz del nuevo modelo económico instaurado en esa administración, la privatización de tantas empresas disfuncionales era necesaria para cumplir con el objetivo macroeconómico de reformar el Estado y convertirlo en un Estado mínimo, dedicado solamente a regular las actividades económicas pero sin ser el dueño o administrador de

¹³⁹ Carlos Salinas de Gortari, “Mensaje toma...*Op.cit.*, p. 7

¹⁴⁰ Carlos Salinas de Gortari, “Plan Nacional...*Op.cit.*, p. 12

¹⁴¹ *Ibid.*, p. 188.

ellas. La desincorporación de empresas estatales significaba, en teoría, dejar a la sociedad en manos de la actividad productiva y volverla eficiente.

2.2.2.3. DESREGULACION

El Estado mexicano, según la visión del Ejecutivo, debía anular la gran cantidad de regulaciones y normas existentes, en relación a los procesos económicos, puesto que no permitían a la sociedad realizar con libertad sus actividades productivas. Además, las trabas impuestas alejaban la inversión, tanto nacional como internacional, tan necesaria para el país en esos momentos de crisis. Incluso, la propia privatización requería de una desregulación económica que diera paso a una flexibilización de los trámites burocráticos, para que de esta manera la inversión productiva fluyera fácilmente.

El proceso desregulatorio, iniciado desde el periodo de Miguel de la Madrid, ponía las bases para el cambio de la política económica. En su Sexto Informe de Gobierno el entonces Presidente De la Madrid anunció una serie de nuevas leyes que facilitaban, entre otras cosas, la inversión extranjera y mejoraban el intercambio comercial. Se empezaba a considerar que flexibilizando los reglamentos, hasta entonces en uso, la expectativa del cambio de rumbo en la política económica sería más factible.

Quedaba claro que un sistema con normas tan rígidas se oponía a una verdadera economía de mercado; y se sentaban las bases para que el proceso de liberalización de la economía se convirtiera en una realidad. Este proceso fue consolidado durante el régimen de Salinas de Gortari, quien buscó hacer cada vez menos restrictivo el intercambio comercial, considerando el giro de la política económica hacia el libre mercado, pilar fundamental de la modernización.

La justificación para ello la daba el Presidente Salinas en su Plan Nacional de Desarrollo.

“En la actualidad, un gran número de naciones ha adoptado procesos profundos de modernización económica. Estos procesos se apoyan, en buena medida, en la supresión o modificación de regulaciones excesivas o mal diseñadas... en la prioridad de las acciones encaminadas a fortalecer y modernizar sus estructuras e infraestructuras productivas...”¹⁴²

El proceso desregulador significó para la administración salinista una de las partes medulares en la transformación del Estado. A partir de esta desregulación, el gobierno en funciones, disminuía los controles impuestos a una gran mayoría de actividades de los diversos sectores económicos, con la finalidad de facilitar los procesos productivos y de propiciar una competencia mayor que, en su opinión, redundaría en el mediano plazo en

¹⁴² Carlos Salinas de Gortari, “Plan Nacional ...*Op.cit.*, p. 10.

un mejor nivel de vida para los mexicanos, puesto que los costos del consumo serían abaratados.

Destacan en este proceso de desregulación, las modificaciones realizadas en los marcos jurídicos de los siguientes sectores:

a) Financiero.- A través de la ley de Instituciones de Crédito, la ley Reguladora de Agrupaciones Financieras, ley de Mercado de Valores, ley de Sociedades de Inversión, ley de Sociedades Mutualistas de Seguros, ley sobre Instituciones de Finanzas, entre otras.

b) Industria.- A través de la ley Reglamentaria del Artículo 27 en el ramo petrolero y en materia de petroquímica, ley del Servicio Público de Energía Eléctrica, entre otras.

c) Comercio.- A través de la ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología, ley federal de Protección al Consumidor, ley federal de Correduría Pública, ley federal de Sociedades Mercantiles y ley de Comercio Exterior, entre otras.

d) Transporte.- A través de la ley de Puertos, la ley federal de Caminos y Puentes, el reglamento para el Autotransporte Federal de Carga y de Pasajeros, el reglamento para Telecomunicaciones, etc.

e) Agricultura.- A través de las Reformas al Artículo 27 de la Constitución.¹⁴³ (Estos fueron algunos de los sectores, entre muchos otros, que observaron modificaciones).

El Presidente Salinas, explicaba a este respecto que:

“Con el transcurso del tiempo, se acumularon leyes, reglamentos y disposiciones que llegaron a constituir verdaderas barreras al desarrollo de la actividad económica, ya que algunas normas se habían vuelto obsoletas y otras eran abiertamente contradictorias...”¹⁴⁴

Ante estos planteamientos y su justificación, el jefe del Ejecutivo se dió a la tarea de poner en marcha todos estos razonamientos, como veremos en el apartado dedicado a la Instrumentación de su Política Económica.

¹⁴³ Susana Garay, *El papel del sector financiero en la crisis económica de México*, UNAM, FCP y S, México, Tesis de Licenciatura, 1997, pp. 30-31.

¹⁴⁴ Carlos Salinas de Gortari, “II Informe de...*Op.cit.*.. p.1106.

3. LAS NIE's y MÉXICO: LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS NACIONALES

En el capítulo 1 se analizaron los antecedentes del proceso económico que atravesaron las llamadas “economías de reciente industrialización.” Como se ha observado en un lapso relativamente corto, los “*Cuatro Tigres*” lograron ubicarse como uno de los centros económicos más importantes a nivel mundial. El proceso de industrialización orientado hacia la exportación les redituó grandes beneficios, tanto en términos de indicadores macroeconómicos, como en avances importantes en materia de distribución del ingreso. Aunque ciertamente fueron sociedades en las que el modelo económico se sustentó en regímenes autoritarios, es innegable que en comparación con el resto de los países subdesarrollados lograron avances cualitativos.

En el caso de México, una vez que se estudió el agotamiento del modelo sustitutivo de importaciones que predominó desde el término de la Segunda Guerra Mundial hasta la administración de Miguel de la Madrid, se analizaron las bases conceptuales en las que se fundamentó la política económica instrumentada por Carlos Salinas de Gortari quien, en gran medida, encontró una justificación en el llamado “milagro económico” del Sudeste Asiático para sustentar la necesidad de modernizar a México, entendida esta modernización -fundamentalmente- como apertura económica, privatización y desregulación estatal.

En este apartado se analizan las diferencias cualitativas que caracterizaron al proceso de industrialización impulsado por las NIE's y los cambios promovidos por la administración de Carlos Salinas de Gortari. Si bien es cierto que ambos procesos se enmarcan en un entorno mundial en el que la expansión del capitalismo adquiere connotaciones esencialmente diferentes a las que lo caracterizaron durante la preeminencia del Estado de Bienestar y, en ambos casos, han predominado los postulados básicos de las economías de libre mercado, cada proceso nacional o regional tiene características propias que hacen prácticamente imposible reproducir -como si fuera papel calca- realidades diferentes

Además, las economías de los *Cuatro Tigres* han sido objeto de interpretaciones que, en muchos casos, responden simplemente a ignorancia o, en otros, a propósitos que se basan más en la búsqueda de justificaciones que en un análisis apegado a la realidad.

En las NIE's, el proceso de industrialización orientado a la exportación se desarrolló con una fuerte intervención del Estado y con una política selectiva de protección a la industria. En cambio, en el caso de México, durante el gobierno de Carlos Salinas se implantó una política de apertura económica indiscriminada que condujo a profundizar los tradicionales desequilibrios de la economía mexicana. Este proceso se desarrolló sin medir las consecuencias de enfrentar a la competencia externa a empresas mexicanas que no contaban con las posibilidades reales para competir eficazmente. El objetivo de este capítulo es, justamente, analizar las diferencias sustantivas en ambos casos, así como sus resultados.

3.1. EL CASO DE LOS *TIGRES ASIÁTICOS*

A partir de lo analizado en el Capítulo 1, queda claro que los llamados *Cuatro Tigres* revertieron su situación en forma tal que lograron un crecimiento económico equiparable con el de los países desarrollados. Como ahí se mencionó, durante las últimas décadas, cuatro países de esta región de Asia experimentaron un rápido crecimiento en su industrialización y, particularmente en su rendimiento manufacturero, haciéndose notorio su “milagro económico”. El crecimiento sostenido de su PIB y su PNB per cápita fueron los indicadores que atrajeron la atención del mundo hacia estas naciones. El Cuadro 12 nos muestra, a través de las cifras, el resultado de los cambios realizados en sus economías, a partir de la década de los años cincuenta.

CUADRO 12
TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL PROMEDIO DEL PIB
y DEL PNB per cápita 1950-82
(porcentajes)

PAIS	CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DEL PIB			CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL PNB per cápita
	1950-60	1960-70	1970-82	1960-82
TAIWAN	7.6	9.2	8.0*	6.6**
HONG KONG	9.2	10.0	9.9	7.0
COREA	5.1	8.6	8.6	6.6
SINGAPUR	n.d.	8.8	8.5	7.4

* 1970-77

**1960-77

Fuentes: 1950-60 data de PIB son del BIRD, 1980. Todos los otros son del Banco Mundial, 1980. En Frederic C. Deyo, editor, *The Political Economy of New Asian Industrialism*, Cornell University Press, Ithaca & London, 1987, New York, USA, p. 26.

Tres son las políticas que los analistas consideran como las bases fundamentales del llamado “milagro” del Sudeste Asiático:

- 1) -Promoción de la industrialización.
- 2) -Orientación exportadora.
- 3) -Papel del Estado en el nuevo proceso de desarrollo.

3.1.1. PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN

La industrialización, según apunta Vogel es “el remplazo del trabajo humano por maquinaria para producir bienes...donde la nueva tecnología industrial ha sido fundamental para la transformación de las últimas cuatro décadas.”¹⁴⁵ Fue precisamente la nueva tecnología lo que permitió al trabajador producir mucho más con su mismo trabajo; y fue la producción industrial, tanto para uso doméstico como para la exportación, la que generó la riqueza necesaria para elevar los estándares de vida.

Cuando los cuatro *pequeños Tigres* iniciaron su despegue en los años cincuenta, la distancia entre los países subdesarrollados y el mundo industrializado era enorme; la industrialización se convirtió en uno de los objetivos prioritarios de las llamadas NIE's .

En cada una de estas *Economías de Reciente Industrialización*, la situación sobre su recursos era muy clara: pocas tierras para cultivo, con un clima no favorable en todas; poca riqueza mineral o fuentes de energía; un escaso capital y sin mayores posibilidades de préstamos; la mano de obra era el único factor en abundancia con que contaban. Ante esta situación era obvio que, con la sola excepción de Taiwan, no había mucha esperanza en la especialización del sector agrícola, ni tampoco del sector minero. Los servicios, particularmente los que utilizaban una cantidad de mano de obra considerable, ya eran explotados pero su contribución a la economía permanecía siendo marginal

Debido a las características particulares de estas economías, el único campo que les ofrecía un potencial de desarrollo era la industria, capaz de absorber la mano de obra de manufactura intensiva. Sin embargo, como señala Woronoff, siempre ha existido “un fuerte estigma en contra de hacer de la mano de obra barata la base de una economía” y esta ventaja comparativa nunca ha sido considerada popular por muchos líderes nacionales y hombres de negocios locales, pero “fue solamente al admitir el valor de la mano de obra barata y evitando acercarse a otros caminos de apariencia más digna, que los nacientes *Tigres* empezaron su desarrollo”.¹⁴⁶

Es importante considerar que estas cuatro economías, a pesar de contar con una abundante mano de obra al inicio de su proceso industrializador, el mayor obstáculo con el que se enfrentaban era que la mayoría de la población, de extracción campesina, carecía de experiencia y de capacitación frente a una economía industrial. Los trabajadores eran altamente dependientes de la administración, agradecidos de encontrar cualquier trabajo, desorganizados, e incapaces de luchar por mejores condiciones. Esto, en la opinión de Woronoff, les daba una ventaja frente a sus contrapartes en países más industrializados. Los trabajadores de Taiwan, Corea, Hong Kong y Singapur ponían más horas de arduo trabajo, más días al año y con una paga bastante inferior que la recibida por los trabajadores de occidente.¹⁴⁷

¹⁴⁵ Ezra F. Vogel, *Op.cit.*, p.3.

¹⁴⁶ Jon Woronff, *Op.cit.*, p. 209.

¹⁴⁷ *Ibid.*, pp.211-212.

Sin embargo, el punto de partida para las NIE's no fue utilizar la mano de obra indistintamente porque era barata, sino usarla donde era decisiva; es decir, seleccionar industrias que requirieran, particularmente, del uso intensivo de mano de obra en procesos y operaciones específicas. Obviamente, las industrias que empezaron a florecer fueron aquellas que utilizaban mucha labor manual, como la industria de la seda, del zapato, del juguete, de algunos artículos de plástico y de muebles, así como de prendas de vestir, entre otras. Igualmente el ensamblaje, casi de cualquier cosa, es un trabajo que requiere mucha labor intensiva, por lo que constantemente las grandes industrias multinacionales lo trasladan a países con bajos costos laborales, y se volvió muy popular en esta zona asiática.

No obstante esta circunstancia, estas economías no se limitaron a desarrollar sectores donde la mano de obra barata tenía una gran ventaja, sino que también se arriesgaron en sectores novedosos y con resultados extraordinarios, como es el caso de la industria constructora de barcos, que logró ser de gran éxito para Corea y Singapur, o la electrónica para cualquiera de las NIE's.

La razón por la que el proceso, originalmente basado en una mano de obra barata, pudo prolongarse tanto en estas economías es porque continuaron adaptándose a los cambios de circunstancias y ventajas comparativas, sin quedar atrapados en sus posiciones originales. Con un mejor sistema educacional los trabajadores de esta zona adquirirían mayor preparación que los capacitaba poco a poco para laborar en fábricas de tecnología intensiva. Además, el crecimiento económico les permitió a estos *cuatro Tigres* asiáticos hacerse de otro factor de producción: el capital. Parte del dinero obtenido en la producción manufacturera se volvía a inyectar en las compañías para expandirse y mejorar las plantas y el equipo. Esto resultó en un giro gradual, aunque notorio, de una producción de mano de obra-intensiva a una de capital-intensivo, y más tarde de servicios.

CUADRO 13
DISTRIBUCIÓN DE LA FUERZA LABORAL POR SECTORES
(1960 y primer lustro de la década de 1980)

PAÍS**	AGRICULTURA		INDUSTRIA *		SERVICIOS	
	1960	1980s	1960	1980s	1960	1980s
TAIWAN	56	19	11	41	33	40
HONG KONG	8	1	52	45	40	53
COREA	66	34	9	28	25	38
SINGAPUR	8	1	23	36	69	63

**Datos de Taiwan son de 1982; datos de Hong Kong son de 1983; datos de Corea son de 1981; datos de Singapur son de 1982.

* El sector industrial incluye minería, manufactura y construcción.

Fuentes: República de China, 1983; Singapur, 1985; y Banco Mundial, 1980 y 1982. En Frederic C. Deyo, editor, *The Political Economy of the New Asian Industrialism*, Cornell University Press, Ithaca & London, 1987, New York, USA, p. 27

El Cuadro 13 muestra el giro que se dió en los cuatro países, en relación al traslado de la fuerza laboral del sector primario hacia el de servicios, en menos de treinta años. El sector agrícola en Taiwan ocupaba un 56% de la fuerza laboral para 1960, mientras que para los años ochentas sólo ocupaba un 19% de la misma. En cambio el sector de servicios ocupaba un 33% en 1960 y se incrementó a un 40% para los años ochenta. En Corea la disminución de la fuerza laboral en el sector agrícola es notable, mientras que en Singapur el sector de servicios se mantiene casi igual dentro de ese período, dado que este país se ha mantenido como proveedor de servicios por muchos años.

Cuando la mano de obra barata dejó de ser una ventaja comparativa para estas cuatro economías porque los salarios se fueron incrementando de acuerdo a su crecimiento, la única manera de competir eficazmente fue disminuir la cantidad de mano de obra e incrementar el capital; lo que requirió, a la vez, una mejora en el nivel tecnológico. Esto se resumió en vender artículos más sofisticados, de mejor diseño, durabilidad y confianza.

Aunque los *cuatro Tigres* aceptaron la necesidad de adaptar su ventaja comparativa y luego rediseñar su economía, existen notables diferencias entre ellos en cuanto a la forma como lo hicieron. Para algunos fue algo espontáneo y adoptado por los propios empresarios; en otros, era claro que necesitaban de cierta guía o intervención por parte del Estado para apresurar la transición, como veremos en el siguiente inciso.

El proceso industrializador en estos países se inició con la sustitución de importaciones pero fue rápidamente superado por el *boom* exportador. Durante la primera etapa sustitutiva, las nacientes industrias contaban con protección ante la competencia externa; se les proporcionaban préstamos a bajas tasas de interés y tenían acceso a un tipo de cambio favorable; se les permitía importar equipo esencial y tecnologías.

El giro dado hacia la orientación exportadora se dió prontamente e incluso en algunos de ellos fue simultáneo al período sustitutivo, originando una industrialización intensiva. Hong Kong y Singapur sin haberse, realmente, involucrado en un proceso de sustitución de importaciones, también desarrollaron muchas de las mismas industrias que los otros NIC's. La apertura que tuvieron de sus economías fue un factor fundamental en sus despegues, considerados por muchos como "milagroso".

El proceso de sustitución de importaciones fue complementario a la exportación en varios de los casos, ya que no era raro iniciar una industria bajo el esquema sustitutivo y, una vez alcanzada su madurez, volcarse hacia la exportación. Esto sucedió en Corea con la industria de cemento y en Taiwan con la textilera que se originaron para cubrir la demanda doméstica y luego se expandieron hasta convertirse en un fuerte sector exportador.

No hay duda de que la tecnología fue decisiva para cambiar la estructura económica de estos pequeños *Tigres*, y lograr un progreso rápido. En el cuadro 14 se observan los cambios en los porcentajes del PIB en los diferentes sectores. El sector primario de las cuatro economías vió reducido notoriamente su participación al PIB entre 1965 a 1989. El sector secundario tuvo un incremento impresionante en Corea, Taiwan y Singapur,

durante el mismo periodo. En lo que respecta al sector servicios, el incremento más importante durante el mismo periodo, fue realizado por Hong Kong. Estas economías comprendieron a tiempo la utilidad de aprender de las modernas técnicas de la industria occidental, y la necesidad de adquirir el *knowhow* esencial para ponerlas en marcha.

CUADRO 14
DISTRIBUCIÓN DE LOS PIBs EN LAS NIE's
(porcentajes)

	Agricultura		Industria		Manufactura		Servicios	
	1965	1989	1965	1989	1965	1989	1965	1989
Hong Kong	2	0	40	28	24	21	58	72
Corea	38	10	25	44	18	26	37	46
Singapur	3	0	24	37	15	26	74	63
Taiwan	27	6	29	44	20	36	44	51

Fuentes: *Reporte del Desarrollo Mundial*, 1991 (Washington, D.C.: Banco Mundial); *Taiwan Statistical Data Book*, 1990. En Peter Chow y Mitchell Kellman, *Trade -the Engine of Growth in East Asia*, 1993, Oxford University Press, New York, USA. p. 5

En Corea, Taiwan y Hong Kong la industrialización orientada a la exportación favoreció sectores en los que las firmas domésticas tenían ya ganada alguna experiencia sobre la producción, donde la mano de obra era el factor de producción más importante. Esto no significa que algunas multinacionales no tuvieran nichos importantes en ciertos sectores, pero es hasta mediados de los setentas con el incremento de exportaciones electrónicas que las multinacionales dominan este sector. Sin embargo, exceptuando a Singapur donde las firmas extranjeras llegaron a dominar el sector manufacturero completamente, las firmas nacionales ocuparon posiciones importantes en la mayoría de los sectores exportadores. En Corea y Taiwan las empresas propiedad del Estado y el apoyo cercano a las empresas domésticas funcionaron como un contrapeso a la dominación de las firmas extranjeras en la industria pesada.¹⁴⁸

En Corea, los pasos iniciales hacia la industrialización fueron tomados por el Estado, que planeó las estrategias de sectores específicos, fundando un Ministerio de Ciencia y Tecnología; posteriormente fueron las compañías quienes tomaron sus decisiones, aunque con la aprobación de las autoridades. En cambio, en Singapur y Hong Kong la intervención de la burocracia en cuanto a la elección de tecnologías, de escalas, de

¹⁴⁸ Frederic C. Deyo, Ed., *Political Economy of the New Asian Industrialism*, Cornell University Press, Ithaca & London, New York, USA, 1987, p. 95.

productos y financiamientos, fue mínima ya que se consideró asunto de la incumbencia de los empresarios, siendo estos quienes viajaban al exterior en busca de nuevas tecnologías o procesamientos.

En el caso de Taiwan existió una clara política del Estado para promover la industrialización. La política económica en los años cincuenta se centró en la sustitución de importaciones para conservar las escasas reservas de divisas y construir una base industrial propia. Se protegió a las incipientes industrias, las cuales poco a poco fueron mejorando y atrayendo la atención de potenciales inversionistas. Con el apoyo de EEUU, el gobierno de Chiang Kai -shek estabilizó la isla y fue hasta los años sesentas que el gobierno de la nueva República de China inició su crecimiento económico. Uno de los factores más importantes para su despegue fue la extraordinaria expansión de exportaciones. (Tema que será tratado mayormente en el siguiente apartado)

La transformación de este *pequeño Tigre* tomó alrededor de unos cuarenta años. La rapidez de sus cambios se puede ver reflejada en la tasas de crecimiento de su PNB que tenían un promedio anual de 7.5% entre 1953 y 1962, y de un 8.4% de 1973 a 1988.¹⁴⁹

En Taiwan se decidió promover la industrialización construyendo empresas estatales que, poco a poco, fueron adquiriendo los propios empresarios taiwaneses. En la década de los cincuenta, aunque algunas empresas se privatizaron, los sectores clave como el acero, construcción de barcos, energía eléctrica y nuclear, se mantuvieron como empresas estatales. Para 1949 el sector privado contaba con sólo el 28% del valor de la producción, pero en 1985 había alcanzado un 84%. Con la excepción de ciertos sectores críticos, el gobierno dejó el manejo directo de las empresas y se concentró solo en guiar el desarrollo.¹⁵⁰

Por su parte, Corea empezó a industrializarse a través de algunos parques construidos para ello. Las circunstancias externas, aunadas a su dependencia económica y de protección militar con EEUU, a punto de concluir en los años sesentas, la impulsaron poderosamente a buscar una base industrial independiente, suficiente para bastarse a si misma en su defensa nacional.¹⁵¹

Se realizaron un conjunto de reformas en el campo, lo cual generó un aumento en la producción a través de la diversificación de cultivos, lo que a su vez impulsó a otros sectores de la economía, como es el caso del cemento.

La industrialización coreana tuvo un pobre despegue en la década de 1950, con un escaso mercado doméstico, más importaciones que las deseadas y un entorno político y económico inestable, haciendo difícil para los hombres de negocios operar. Sin embargo, durante los años sesenta, mayores inversiones productivas surgieron, propiciando la

¹⁴⁹ Thomas B. Gold, "Taiwan: In search of Identity" en Steven Goldstein, Ed., *Op.cit.*, pp.28-29.

¹⁵⁰ Ezra Vogel, *Op.cit.*, p.29.

¹⁵¹ *Ibid.*, p. 46.

creación de un buen número de empresas de industria ligera.¹⁵² Muchas de estas industrias estaban relacionadas con el procesamiento de alimentos, zapatos o prendas de vestir. También se incrementó la producción de cemento y de fertilizantes químicos y, sobre todo, la industria textil que se convirtió en el sector más fuerte.

Aunque algunas de estas actividades eran bastante rudimentarias y manejadas por pequeñas empresas sin mayor capital, otras crecieron enormemente como Daewoo, Sangyong (que eventualmente construyó la planta de cemento más grande, a nivel mundial), Samsung y Lotte. A pesar de este crecimiento, el Estado decidió, hacia finales de la década de 1960, instituir una legislación que promoviera a la industria pesada y de químicos.

Entre las primeras industrias que se impulsaron estuvieron las refinerías, necesarias para cubrir la creciente demanda de combustible; posteriormente, se desarrolló un complejo acerero, cuya primera fase inició en 1973 y la segunda en los años ochenta. Contando con una planta acerera tan sólida, los planificadores estatales se abocaron a la tarea de localizar ciertos sectores que fueran fuertes consumidores de este producto. Así se pensó en una industria constructora de barcos que, poco a poco, fue mejorando hasta llegar a ser la número dos en capacidad productora, después de Japón.¹⁵³

Otro gran consumidor de acero era la industria automotriz, cuyo desarrollo fue producto de la empresa privada, después de un fallido intento por parte del Estado. Con relativamente poco apoyo, estas compañías continuaron explotando su capacidad y modernizando sus plantas. El Estado desalentó las importaciones, reservando el mercado doméstico para la industria local; al principio la exportación automotriz tuvo dificultades, pero posteriormente fue ocupando un mayor segmento de la economía mundial.

Para finales de los años setentas, la movilización hacia las industrias de maquinaria pesada, de herramientas para máquinas generadoras de energía, equipo de telecomunicaciones y otros sectores aledaños fue mucho más expedita, al ser consideradas, por los consejeros del Estado, como industrias estratégicas. Como los empresarios no tenían mayor experiencia en este tipo de empresas se dieron asociaciones en forma de *joint ventures*, o coinversiones con licencias permitidas por firmas extranjeras. Gran parte de los fondos para este proceso industrializador provino del Estado o de bancos comerciales. Sin embargo, no todos los productos podían ser absorbidos por su mercado interno, al grado que se justificaran estas industrias de escala. En algunos casos, el gobierno tuvo que rescatar a algunas de estas grandes corporaciones.

El campo en el cual progresó la industria coreana, sin mayores problemas, fue en el de la electrónica, que actualmente cubre multitud de aspectos. Comenzó con operaciones de trabajo-intensivo, primero haciendo partes y componentes, y eventualmente todo el producto, excepto por algunos artículos especiales. Ya que el ensamblaje era también de

¹⁵² Jon Woronoff, *Op.cit.*, p.108.

¹⁵³ *Ibid.*, p.110.

trabajo-intensivo se armaron todo tipo de artículos desde radios, televisiones, hasta videocaseteras y computadoras

En este proceso de industrialización difícilmente se puede determinar donde acabó la sustitución de importaciones y donde inició la promoción exportadora, pero sí es claro que para los años sesentas hubo un giro prioritario hacia la actividad exportadora. En un poco más de tres décadas Corea consiguió levantar un amplio y diverso sector manufacturero. La industria en su totalidad logró superar rápidamente al sector agrícola de apenas un 9% después de la guerra coreana a un 15% en 1961 y cerca de un 29% para la década de los ochentas.¹⁵⁴ Fue el vigoroso crecimiento del sector manufacturero, casi un 17% anual, lo que dió impulso a la economía coreana durante los años sesentas y setentas, y fue el incremento de las exportaciones manufactureras, a más del doble, lo que propició el exitoso desarrollo de este sector. (Véase Cuadro 14).

Dado que la manufactura era el sector que guiaba el crecimiento, recibía la mayor prioridad en términos de financiamiento, administración, etc. Pero mientras que el sector secundario alcanzaba una participación en la economía de más del 50% del PNB, la rama terciaria tuvo resultados mixtos. Hubo una mejoramiento importante en los transportes y comunicaciones que, además, generaban mayor electricidad; sin embargo, la distribución permanecía fuertemente desorganizada y la mayoría de los servicios eran ineficientes. A pesar de que el sistema bancario creció, las excesivas regulaciones del gobierno y su proteccionismo evitaban mejorar su racionalización.¹⁵⁵ A medida que los bancos pudieron vender acciones al público, especialmente a los *chaebol*, las instituciones bancarias se vieron obligadas a incrementar su eficiencia, dado el escrutinio de los nuevos accionistas.

No obstante que algunas de estas políticas fueron efectivas para acelerar la economía, transformando varios sectores y obteniendo un rápido crecimiento, había rezagos como: altos niveles de inflación y apoyo excesivo a ciertas industrias en detrimento de otras que eran tratadas con negligencia. Al término del régimen de Park se produjo una mayor liberalización del mercado y la búsqueda de un "Estado de bienestar"; sin olvidar que el crecimiento era necesario para Corea -ya para entonces un país semi-industrializado- pero con necesidad de crear más fuentes de trabajo y controlar la inflación, para evitar la inquietud social.¹⁵⁶

El siguiente gobierno dirigido por Chun Doo Hwan, impulsó una serie de reformas diseñadas para propiciar un crecimiento mas balanceado y sostenido; según señala Jon Woronoff "determinó prevenir el sobrecalentamiento de la economía y utilizó instrumentos monetarios para esta finalidad. Logrando bajar la inflación sorprendentemente; mientras que se conservaba, al mismo tiempo, un crecimiento notable".¹⁵⁷

¹⁵⁴ *Ibid.*, p.114.

¹⁵⁵ Chung H Lee, "The Visible Hand and Economic Development: the case of South Korea", en *The Economics of Cooperation*, Roumasset J. y Barr Susan (ed.). Westview Press, Boulder, 1992. pp.162-163.

¹⁵⁶ Jon Woronoff, *Op.cit.*, pp.115-117.

¹⁵⁷ *Ibid.*, p.117

Corea logró expandir su economía en un 4.4% anual, de 1954 a 1961 (período posterior a la Guerra); y al 9.3% durante la época de Park. Después de su asesinato y de un año con cifras negativas, la economía se recuperó alcanzando el objetivo gubernamental de crecimiento entre el 7% y el 8% para la década de los ochenta. El incremento en el ingreso per cápita pasó de \$90 US dólares en 1961 a \$1,560 dos décadas después.¹⁵⁸

La economía coreana se volvió demasiado amplia y compleja como para ser controlada por el gobierno central, de manera que los empresarios se fueron fijando más y más en las reglas del mercado que en el plan trazado. Los sectores estratégicos dejaron de recibir protección fiscal o acceso a financiamientos, a menos que se juzgaran por sus méritos intrínsecos. Estas reformas sólo pudieron darse en un contexto de mayor liberalización de la economía, que permitió a inversionistas externos participar en más sectores, hasta con un 100% de propiedad; los bancos extranjeros fueron autorizados a establecer oficinas en Seul; y los fabricantes locales sufrieron por la reducción de barreras arancelarias y la liberalización de las importaciones. Se reforzó la ley antimonopolio, que permitió a un mayor número de pequeñas empresas surgir, incluso en detrimento de los grandes *chaebols*.

En cuanto a Hong Kong y Singapur su posición estratégica de puertos de entrada, les permitió tener una base sólida en los sectores de las finanzas, los barcos, los seguros, y otros servicios relacionados con la actividad comercial que realizaban hasta antes de iniciar su proceso industrializador, después de la Segunda Guerra Mundial.

En la década de los cincuentas y sesentas estas dos NIE's tenían un sector agrícola muy limitado; para los setentas y ochentas el sector rural fue convirtiéndose en suburbios del área metropolitana, desapareciendo virtualmente la agricultura; los productos agrícolas se importaban. La transformación industrial empezó en Hong Kong en los años cincuentas y en Singapur en los sesentas. La población de ambos era tan pequeña que su mercado doméstico no podía servir de base para que las industrias locales crearan economías de escala que pudieran eventualmente competir con los mercados externos.

Esta situación los llevó a seguir una estrategia industrial diferente a la de Corea y Taiwan, puesto que no había necesidad de imponer aranceles especiales para proteger a industrias incipientes, ni podía la industria local producir la variedad de productos que la población local requería. Su opción, como señala Vogel, "era concentrarse en unos cuantos sectores que pudieran desde el principio producir bienes en una escala suficientemente grande para competir en el mercado mundial".¹⁵⁹

Aunque aparentemente se ven similitudes entre estas dos economías, su despegue industrial fue muy diferente. Hong Kong se mantuvo como una colonia británica y su política económica fue la más liberal de las cuatro. En contraste, Singapur al obtener su independencia en 1965, tuvo un gobierno que actuó activamente, no sólo en el plano económico, sino también administrando empresas e involucrándose en el bienestar social.

¹⁵⁸ *Ibid.*, pp.118-119.

¹⁵⁹ Ezra Vogel, *Op.cit.*, p.67.

independencia en 1965, tuvo un gobierno que actuó activamente, no sólo en el plano económico, sino también administrando empresas e involucrándose en el bienestar social.

La industrialización inicial de Hong Kong fue propiciada, no tanto por la estrategia del gobierno o por los esfuerzos de los industriales locales. Para esta pequeña entidad la base fundamental de su economía, como centro distribuidor, había sido su comercio con China y el resto del mundo, hasta los años cincuentas; pero con la guerra de Corea y el bloqueo de los Estados Unidos a la China Comunista, su actividad comercial se vino abajo. Sin embargo, entre los refugiados chinos que llegaron a la isla se encontraban algunos provenientes de Shangai que habían sido dueños o directores de fábricas textiles y que, con cierta experiencia en su ramo pudieron iniciar pequeños talleres o fábricas.

A pesar de que la mayoría de los refugiados tenían una educación muy limitada y poca experiencia empresarial fueron una fuente de recursos para el proceso industrializador porque ofrecieron una mano de obra barata. Los mejor preparados empezaron pequeñas empresas, tanto comerciales como industriales. Esto pudo realizarse gracias al financiamiento que les ofrecieron los bancos locales.

Los eventos políticos ocurridos en la República Popular China (RPC) impulsaron a la comunidad empresarial de Hong Kong directamente a manufacturar para la exportación. A diferencia de los otros *Tigres*, esta pequeña economía no tuvo un periodo industrializador de sustitución de importaciones debido a su diminuto mercado interno, como ya apuntamos anteriormente, y se concentraron desde el principio en la industria para la exportación.

Hong Kong ha experimentado un extraordinario crecimiento económico, aunque con una tasa variada, desde principios de los años sesentas y, particularmente entre 1969 a 1982. A lo largo de los años cincuentas, esta NIE experimentó tasas muy altas conforme se desarrolló su capacidad manufacturera. A partir de la década de los años setentas, su economía sufrió un cambio estructural básico, donde el sector manufacturero perdía su posición dominante frente al sector de servicios financieros. Según señala Burns "para 1989 la manufactura empleaba sólo a un 30% de la fuerza de trabajo...mientras que los servicios financieros –bancos inversiones, seguros, bienes raíces- y servicios enfocados a las compañías extranjeras crecieron superando la proporción de la manufactura en el Producto Interno Bruto, por vez primera en 1980"¹⁶⁰ (Véase Cuadros 13 y 14).

Esta declinación de la manufactura se explica, según señala John Burns, por varias razones: su manufactura se concentró altamente en unos pocos productos finales; han sido muy dependientes del mercado norteamericano, ahora tan protegido; su manufactura se ha enfocado en algunos productos, como prendas de vestir y textiles, que cuentan con severas restricciones para su importación en EEUU. Otra razón sería que los negociantes de Hong Kong ubicaron parte de su producción en la República Popular China donde existen en la actualidad zonas económicas especiales que les ofrecen ventajas como mano de obra y espacios más baratos, reduciéndose así la participación del sector manufacturero

¹⁶⁰ John Burns, *Op.cit.*, p.111.

en su PIB.¹⁶¹ Hong Kong ha tenido su mayor desarrollo en la tan llamada “industria sin chimeneas”, es decir, el sector de los servicios, donde ha tenido un papel destacado en el entorno mundial, al igual que Singapur. Como se observa en el Cuadro 14.

En cuanto a Singapur, al momento de su independencia en 1965, contaba con un pequeño mercado interno; con muy pocos recursos minerales y un pobre sector agrícola; no recibía un apoyo económico significativo del exterior, como las otras NIE’s; y su sector industrial doméstico era muy débil. Además, las zonas aledañas dejaron de enviar sus productos para ser procesados ahí, de manera que ramas completas que procesaban caucho, coco, aluminio, aceite vegetal y otros productos tropicales se fueron reduciendo hasta que algunas desaparecieron.

Sin embargo, su posición como puerto bien localizado y con una infraestructura desarrollada, así como una mano de obra doméstica abundante y con cierta preparación, los impulsó a promover una estrategia de industrialización exógena, donde la exportación se convirtió en el motor para el despegue de la economía. Se optó por una mezcla de compañías privadas, empresas estatales y firmas extranjeras que impulsaran el desarrollo económico, pensando que el gremio local sólo no podría responder tan rápidamente a los requerimientos de industrialización. Debido al legado del apoyo británico en el ámbito financiero y de otros servicios a la industria, relacionados con su función como centro de distribución comercial, el sector empresarial doméstico prestaba poca atención al desarrollo de la manufactura local.

Singapur terminó con la sustitución de importaciones abruptamente ya que había fracasado el intento por proporcionar una adecuada protección a su industria local; a diferencia de Corea y Taiwan, cuyas industrias fueron protegidas. La estrategia exportadora de Singapur se inclinó por la inversión externa directa para fomentar una rápida industrialización, ya que se consideró como la única opción viable al corto plazo. En el Cuadro 31 se observa como Singapur tiene mayor participación de inversión extranjera directa, que las otras NIE’s.

La nueva estrategia fue apoyada por fuertes medidas del gobierno, de manera que movilizara y utilizara un recurso significativo de este país: la abundante mano de obra. Para ello se establecieron comisiones especializadas como el Consejo para el Desarrollo Económico, el cual tenía poder para administrar los incentivos a las industrias de trabajo-intensivo elegidas para su promoción. También desarrolló una política gubernamental hacia las empresas públicas y hacia otro factor clave para el rápido crecimiento económico -la atracción del capital externo-, que según menciona Woronoff “fluía a niveles excepcionalmente altos, alcanzando un acumulado de \$4,710 millones de dólares para 1983 e impulsando fuertemente a la economía.”¹⁶² (Véase Cuadros 15, 30 y 31)

En el marco de esta apertura económica hacia el exterior, el gobierno dejó claro la distinción entre deuda externa e inversión externa, la cual mantuvo un flujo excepcional y,

¹⁶¹ *Ibid.*, p.112.

¹⁶² Jon Woronoff, *Op.cit.*, pp.132-133.

aunque creaba gran dependencia, contribuía fuertemente a la producción y a las exportaciones, generando un ingreso a los empleados e impuestos al Estado.¹⁶³ (Véase Cuadro 15).

CUADRO 15
APORTACIÓN DE LAS FIRMAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN LAS
MANUFACTURAS DE SINGAPUR
(porcentaje del total de manufacturas)

	1970	1978
NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS	25.2%	32.8%
RENDIMIENTO	68.9	82.4
VALOR AGREGADO	66.2	78.4
EMPLEO	55.3	68.7
REMUNERACIÓN LABORAL	57.5	71.0
VENTA DIRECTA DE EXPORTACIONES	83.5	91.8

Fuentes: Departamento de Estadísticas, varios números. Información referente a todas las firmas con inversión extranjera. En Frederic Deyo, editor, *The Political Economy of New Asian Industrialism*, Cornell University Press, Ithaca & London, 1987, New York, USA, p. 99.

Los planes para el desarrollo económico se concentraban, por lo general, en la manufactura, debido a que no poseía otros recursos naturales. Gracias a sus antecedentes como centro distribuidor, Singapur podía usar algunos de sus flujos comerciales para su beneficio, y contó con Inversión Extranjera dirigida directamente hacia este sector. En el Cuadro 15 observamos el incremento en los rubros presentados, que experimentó Singapur entre 1970 y 1978, debido a la incursión de las firmas extranjeras en su economía.

Durante su fase sustitutiva de importaciones, los talleres locales empezaron a fabricar productos simples y fueron surgiendo algunas industrias rudimentarias. La mayoría eran de mano de obra intensiva que requería tecnología muy común, incluían alimentos, bebidas, textiles, prendas de vestir, zapatos, productos de piel y de madera, papel, muebles, impresos, y otros. También había demanda por materiales de construcción.

Cuando Singapur se independizó y sus vecinos también introdujeron un programa sustitutivo de importaciones basado en trabajo-intensivo, sus mercados se redujeron, y sólo algunas industrias se mantuvieron produciendo, particularmente las que estaban orientadas predominantemente hacia la exportación y se basaban en el trabajo-intensivo.

El gobierno estableció sobre una antigua base militar británica, un centro para construcción y reparación de barcos. El surgimiento de este tipo de empresas provocó un auge en la industria pesada, incluso en un mercado deprimido las compañías podían

¹⁶³ Jon Woronoff, *Op.cit.*, pp.133-134.

adaptarse construyendo plataformas para petróleo. La refinación petrolera fue otro enorme esfuerzo industrial, pero manejado básicamente por las firmas petroleras internacionales, las cuales se vieron beneficiadas de su posición vanguardista, convirtiéndose en la principal industria.¹⁶⁴

El sector cuyo desarrollo fue el más satisfactorio, con respecto no solo a su producción sino también a su empleo, fue el de maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos. Esto se debió en gran parte a la fuerte inversión realizada por empresas multinacionales, principalmente para efectos de suministro. Se producían muy pocos productos terminados y enormes cantidades de partes y componentes, como semiconductores, tableros, impresoras y otros, para aparatos muy sofisticados como las computadoras. También se producían algunos productos metálicos aparte de la maquinaria. De esta forma la manufactura contribuyó significativamente a la transformación de la economía. Su participación en el PIB subió del 12% en 1960 al 20% en 1970 y al 29% en 1980.¹⁶⁵

La industrialización impulsó a los servicios de transportes y comunicaciones; sector que también creció notablemente debido a la continua expansión y mejoramiento del puerto, el cual se colocó como el segundo más transitado del mundo, gracias a su enorme eficiencia. Además, el nuevo aeropuerto de Singapur logró tener una gran capacidad. Con todos estos servicios, el de turismo tuvo un auge impresionante, convirtiendo a la isla en el paso obligado de quienes iban a Asia.

Por último, los servicios financieros y de negocios completaron el sector proporcionando seguros, bancos, consultoría y otros que eran requeridos por los negociantes y permitieron que la economía prosperara de forma extraordinaria.

3.1.2. MODELO ORIENTADO A LA EXPORTACIÓN

Una de las estrategias que se asocia más íntimamente con el éxito de estos cuatro *Tigres Asiáticos*, es la orientación que le dieron a sus economías hacia la exportación. Aunque su proceso manufacturero fue notable, no se compara con la rapidez con la cual emergieron casi de la nada, para convertirse en los exportadores más agresivos y competitivos de una gama creciente de productos, lo cual se pone de manifiesto en las cifras de sus indicadores económicos. (Véase Gráfica no. 1).

Como ya se señaló, el despegue de los NIC's se apunta a mediados de los años sesenta, excepto por Hong Kong, que pudo haber iniciado antes. En 1965 las exportaciones manufactureras de las cuatro economías de Asia oriental constituían solamente el 1.7% de todas las importaciones de manufactura de la OCDE. Durante los ocho años subsecuentes,

¹⁶⁴*Ibid.*, p.137.

¹⁶⁵*Ibid.*, p.138.

el comercio mundial se expandió a tasas sin precedente; la tasa promedio anual de comercio de manufacturas fue de un 18.9%.¹⁶⁶ (Véase Cuadros 16, 17, y Gráfica no. 1)

Al principio de la década de 1950 los productos agrícolas contabilizaban más del 90% de las exportaciones taiwanesas. Para 1990 la participación de este sector bajó a menos del 10%, mientras que la de productos manufacturados sumó más del 90% de las exportaciones totales de Taiwan. En Corea, al final del conflicto político que causó su división, a mediados de los años cincuenta, empezó la expansión exportadora de pelucas de pelo natural, llegando a ser el artículo más exportado; hoy en día los automóviles y computadoras hechos en Corea, llegan a los mercados estadounidense y de la OCDE. El mismo fenómeno se da en Hong Kong y Singapur, quienes a pesar de no poseer virtualmente ningún recurso natural; lograron sobrepasar este obstáculo, gracias al desarrollo de productos elaborados con mano de obra intensiva en los años sesentas y después fueron, gradualmente, promoviendo productos de tecnología intensiva.¹⁶⁷

CUADRO 16
TASAS DE CRECIMIENTO DEL COMERCIO MUNDIAL DE
MANUFACTURAS. PROMEDIO ANUAL
(porcentajes)

	1965-87 promedio	1965-73	1973-82	1982-87
EEUU	16.5	18.9	14.4	16.5
CEE	14.3	18.3	11.5	12.9
JAPÓN	17.2	25.8	11.4	14.9
OCDE	15.1	18.9	12.3	14.2

Fuente: Peter Chow y Mitchell Kellman. *Trade-The Engine of Growth in East Asia*. Oxford University Press, New York, USA, 1993, p.27.

El Cuadro 16 nos presenta el incremento del comercio mundial en los principales mercados: EEUU, Japón, Comunidad Económica Europea (ahora Unión Europea), y en los países integrantes de la OCDE (en la cual participan los anteriores). Se presentan tres periodos, el primero de 1965 a 1973 que refleja la rápida expansión del comercio mundial. La expansión de importaciones de la OCDE ofreció grandes oportunidades a aquellos países que estaban orientados a la exportación. Este fue el período en el que el surgimiento de los NIC's como fenómeno económico de gran éxito se hizo notorio. El siguiente período (1973 a 1982) fue de relativo estancamiento debido a las altas y bajas de la OPEC y las crisis de energía provocadas por el mercado petrolero. El último periodo analizado (1982-87) refleja un desarrollo más reciente del comercio mundial.

¹⁶⁶ Peter Chow y Mitchell Kellman, *Op.cit.*, p.27.

¹⁶⁷ *Ibidem*

CUADRO 17
EXCEDENTE DE LAS EXPORTACIONES DE LAS NIE'S
en relación a las Tendencias Mundiales
 (Porcentaje Promedio Anual)

	TAIWAN	COREA	SINGAPUR	HONG KONG
1966-70	39.9	41.1	38.5	3.5
1971-75	29.3	20.7	44.6	1.1
1976-80	9.2	14.3	12.6	6.1
1981-85	8.5	11.7	9.2	3.0
1986-90	4.3	-2.3	9.9	-5.9

Fuente: Peter Chow y Mitchell Kellman. *Trade-The Engine of Growth in East Asia*. Oxford University Press, New York, USA, 1993, p.25

Como se observa en el Cuadro 17, las exportaciones de los *cuatro Tigres*, entre 1966 y 1980, se vieron beneficiadas por el entorno mundial y tuvieron una demanda notable. Esto resultó en un rápido crecimiento exportador que excedió por mucho las tendencias mundiales de la época.

CUADRO 18
DISTRIBUCIÓN EN EL MERCADO DE LAS EXPORTACIONES DE LOS NIEs
 (porcentajes)

1966				
DESTINO	COREA	TAIWAN	SINGAPUR	HONG KONG
EEUU	80.5	84.5	50.1	48.7
CEE	11.1	10.9	47.0	48.2
JAPÓN	8.4	4.6	2.9	3.1

1974				
DESTINO	COREA	TAIWAN	SINGAPUR	HONG KONG
EEUU	48.5	63.8	55.0	48.3
CEE	15.2	19.3	36.3	45.0
JAPÓN	36.3	16.9	8.6	6.6

1982				
DESTINACIÓN	COREA	TAIWAN	SINGAPUR	HONG KONG
EEUU	56.0	71.2	59.6	57.1
CEE	21.1	18.2	32.8	38.1
JAPÓN	22.9	10.6	7.6	4.8

Fuente: Peter Chow y Mitchell Kellman, *Trade, the Engine of Growth in East Asia*, Oxford University Press, 1993, New York, USA, pp. 28, 31 y 34.

El destino de las exportaciones de estos países asiáticos, así como la distribución de los productos fue variando, a partir de 1966. (Véase Cuadros 18, 19 y 20)

En el Cuadro 18 se muestra la variación que tuvieron las exportaciones de esta zona de Asia hacia los tres grandes mercados. EEUU redujo sus importaciones coreanas de entre 1966 a 1974, incrementándose ligeramente para 1982. En cambio, Singapur pudo aumentar, gradualmente, sus importaciones hacia ese mercado, durante el mismo período.

El incremento de exportaciones, sobre todo, coreanas y taiwanesas hacia Japón, durante el período de 1974 a 1982, muestra a este país como un mercado natural para estas economías de la región, las cuales empezaron a girar alrededor del *Dragón* asiático.

CUADRO 19
DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LOS NIEs y CRECIMIENTO
EN LAS IMPORTACIONES MUNDIALES POR PRODUCTOS, 1966-1967
(porcentajes)

PRODUCTO	PORCENTAJES DE EXPORTACIONES DE LAS NIEs				CRECIMIENTO DE IMPORTACIONES
	TAIWAN	COREA	SINGAPUR	HONG KONG	OCDE
QUÍMICOS	7.0	1.5	2.8	3.2	12.7
MANUFACTURA METALES	1.7	2.1	0.7	1.9	7.0
METALES NO FERROSOS	1.0	3.5	2.9	0.3	0.7
TEXTILES	12.9	24.2	14.5	13.1	-11.0
MAQUINARIA NO ELECTRÓNICA	0.4	1.0	13.6	0.4	11.9
MAQUINARIA ELÉCTRICA	14.5	1.2	2.0	10.5	11.5
EQUIPO TRANSPORTE	0.2	0.2	5.8	0.6	25.8
INSTRUMENTOS DE PRECISIÓN	0.1	0.1	0.2	0.9	9.5
ROPA	18.8	19.0	31.4	39.5	6.6
MUEBLES	1.5	0.1	0.1	0.5	11.7
CALZADO	4.4	5.7	0.1	3.4	12.1
PRODUCTOS BASADOS EN RECURSOS	27.4	28.9	24.8	5.2	-0.04
MANUFACTURAS VARIAS	10.1	15.7	1.2	23.6	11.7

Fuente: Peter Chow y Mitchell Kellman. *Trade-the Engine of Growth in East Asia*. Oxford University Press, 1993, New York, USA, p.29

CUADRO 20
DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LOS NIEs y CRECIMIENTO
EN LAS IMPORTACIONES MUNDIALES POR PRODUCTOS, 1974-1975
 (porcentajes)

PORCENTAJES DE EXPORTACIONES DE LAS NIEs					CRECIMIENTO DE IMPORTACIONES
PRODUCTO	TAIWAN	COREA	SINGAPUR	HONG KONG	OCDE
QUÍMICOS	2.4	2.3	3.3	0.5	-11.6
MANUFACTURA METALES	4.7	13.5	1.1	2.7	-13.6
METALES NO FERROSOS	0.2	0.4	0.3	0.4	-41.9
TEXTILES	7.0	10.4	2.2	7.5	-27.8
MAQUINARIA NO ELECTRÓNICA	2.4	2.0	7.6	2.2	8.6
MAQUINARIA ELÉCTRICA	24.3	14.1	54.2	14.8	-8.6
EQUIPO TRANSPORTE	1.6	0.5	1.5	0.4	-4.8
INSTRUMENTOS DE PRECISIÓN	0.6	0.6	5.2	1.1	-3.0
ROPA	23.8	28.6	12.3	43.7	9.3
MUEBLES	1.5	0.4	0.6	0.7	-9.8
CALZADO	7.7	5.9	0.1	1.4	12.1
PRODUCTOS BASADOS EN RECURSOS	9.2	10.1	5.8	3.2	-8.9
MANUFACTURAS VARIAS	14.6	11.4	5.7	22.3	-11.3

Fuente: Peter Chow y Mitchell Kellman. *Trade-the Engine of Growth in East Asia*, Oxford University Press, 1993, New York, USA, p.31.

De los cuadros 19 y 20 se desprende la variación en la distribución de las exportaciones asiáticas en dos periodos dados, así como la disminución de importaciones para los mercados de la OCDE. Durante la década de 1973-1982 el comercio mundial sufrió un serio revés, producido por la recesión derivada de la crisis del petróleo. Ello provocó una caída en las importaciones de los países de la OCDE, sin embargo, las exportaciones de los cuatro *Tigres* continuaron incrementando su participación en el mercado mundial, durante este periodo, como observamos en el cuadro 21.¹⁶⁸

¹⁶⁸ Peter Chow & Kellman, *Op.cit.*, p.30

CUADRO 21
ANÁLISIS DE PARTICIPACIÓN CONSTANTE EN EL MERCADO
 (porcentajes acumulados)

Proporción	Corea	Taiwan	Singapur	Hong Kong
1974-78				
Mayor que el flujo mundial	93.6	89.4	57.0	54.1
Efecto de la composición de los bienes	4.2	7.5	6.4	9.1
Efecto de distribución en el mercado	-3.3	2.4	3.6	1.9
Efecto competitivo	92.6	79.5	47.0	43.2
1978-1982				
Mayor que el flujo mundial	17.7	45.2	74.4	23.6
Efecto de la composición de los bienes	-0.7	1.5	4.6	2.8
Efecto de distribución en el mercado	6.5	7.7	6.1	3.7
Efecto competitivo	11.9	36.0	63.7	17.1

Fuente: Peter Chow y Mitchell Kellman, *Trade-the Engine of Growth in East Asia*. Oxford University Press, 1993, New York, USA, p. 33.

En cuanto a la estructura de la exportación, ésta se fue modificando en los cuatro Tigres, según se observa en el Cuadro 22. Para 1965 todos, excepto Hong Kong debido a su situación particular, estaban exportando bastantes bienes del sector primario, pero para 1989 esta cifra se había reducido importantemente debido al giro hacia productos de tecnología-intensiva. La manufactura, también, va mostrando un descenso, durante el mismo período, por la transformación de la economía hacia el sector terciario.

CUADRO 22
ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE LAS NIE's

	COMBUSTIBLES MINERALES METALES		OTROS BIENES PRIMARIOS		MAQUINARIA TRANSPORTE EQUIPO		OTRA MANUFAC TURA		TEXTILES ROPA	
	1965	1989	1965	1989	1965	1989	1965	1989	1965	1989
HONG-KONG	1	1	5	2	7	23	87	73	52	39
COREA	15	2	34	15	3	19	58	59	24	29
SINGAPUR	21	18	44	9	10	47	24	26	6	5
TAIWAN	1	0	54	5	4	38	15	35	26	22

Fuentes: World Development Report, 1991 (Washington, D.C.), Taiwan Statistical Book, 1990 (Taiwan CEPD). En Peter Chow y M. Kellman, *Trade, the Engine of Growth in East Asia*, 1993. Oxford University Press, Inc., New York, USA, p. 5.

Para estos países era vital vender sus productos de exportación para la obtención de materias primas, alimentos, y bienes de capital. Conforme las exportaciones empezaron a incrementarse, la economía crecía paralelamente, impulsada por la rápida expansión del sector exportador.

Siendo en su mayoría pequeños Estados y con escasos recursos naturales, requerían de importar diversos productos, para lo que necesitaban divisas convertibles. En la opinión de Woronoff, "su primer gesto tímido no era siquiera adoptar la exportación como política sino remover algunos de los obstáculos a las exportaciones que habían surgido durante el periodo inicial de la sustitución de importaciones y con la sobrevaluación de sus monedas".¹⁶⁹ Esta acción fue el paso decisivo para salir del proceso sustitutivo de importaciones, que por largo tiempo se había considerado como el único camino viable para que un país en desarrollo pudiera progresar.

Según señala Woronof "una de las ventajas más obvias (de la exportación) es que la producción de ciertos artículos puede repetirse infinidad de veces,"¹⁷⁰ especialmente en países donde el mercado interno es relativamente pequeño y, por lo mismo, con límites estrictos sobre cuanto pueden vender -la opción es vender hacia el exterior- puesto que el mundo entero ofrece un mercado potencial ilimitado, que puede absorber una extensa producción. En el momento en que los pequeños empresarios adquieren conciencia de que pueden exportar grandes cantidades porque existen numerosos mercados, entonces empiezan a pensar en mejorar su nivel industrial e incrementar su producción.

CUADRO 23
EXPORTACIONES DE LAS NIEs ASIÁTICAS, 1979-1985
(En miles de millones de dólares americanos e incremento de porcentaje)

PAIS	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
COREA	\$15.10 18.4%	\$17.50 16.3%	\$21.20 21.4%	\$21.90 2.8%	\$24.40 11.9%	\$29.20 19.6%	\$29.30 2.0%
TAIWAN	16.1 23.6%	19.8 22.9%	22.6 14.1%	22.2 -1.8%	25.1 13.0%	30.4 12.1%	
SINGAPUR	14.2 40.4%	19.4 36.1%	21 8.1%	20.8 -0.9%	21.8 5.0%	24.1 12.0%	22.8 -5.2%
HONG KONG	15.1 31.8%	19.7 30.3%	22.6 10.5%	22.2 -1.8%	25.1 13.1%	30.4 21.1%	30.7 1.0%

Fuente: Calculado por el Fondo Monetario Internacional, Dirección de Industria y Comercio
Citado en: Tun-jen Cheng y Haggart, *Newly Industrializing Asia in Transition*, The Regents of the University of California, 1987, Berkeley, USA, p. 2.

¹⁶⁹ Jon Woronoff, *Op.cit.*, p. 230.

¹⁷⁰ *Ibid.*, p. 231.

Con la ruptura de trabas y obstáculos para la exportación se produjo un giro a la actividad productiva. Se pasó del modelo sustitutivo de importaciones a una economía orientada a la exportación de manufacturas primero y, luego -a través de una especialización tecnológica- se involucraron en procesos más complejos que llevaron al desarrollo de industrias de escala. Cuando los empresarios comprendieron que eran capaces de producir enormes cantidades para un mercado amplio, entonces decidieron construir grandes fábricas que les permitieron acrecentar la productividad a niveles nunca antes vistos. Esto queda reflejado en el Cuadro 23, que nos muestra el incremento en millones de dólares de las exportaciones de los *cuatro Tigres* entre 1979 y 1985.

Esto pudo lograrse gracias a una mejor organización y al incremento de mano de obra o de mejores máquinas. Hubo un aumento en la especialización y una acelerada acumulación tecnológica sobre una determinada línea de productos. Además, existía el hecho de que al producir intensivamente para mercados externos, las compañías se responsabilizaban por mejorar la calidad, a la vez que controlar los costos.

El hecho es que sólo era posible exportar si los fabricantes entregaban un producto de mejor calidad o de menor precio que sus competidores más cercanos. Y esta fue una de las políticas de los fabricantes de esta zona asiática, cuyo éxito se debió, en gran parte, a la disciplina con la que llevaban a cabo sus procesos industriales; la cual se extendió a la economía en general, ya que el sector manufacturero orientado a la exportación no podía aguantar un apoyo o protección excesiva hacia otros sectores.

Al principio de su expansión económica, los productos eran por lo general de poca calidad pero suficientemente baratos para ser atractivos en mercados de países en desarrollo, cuyos consumidores eran menos exigentes. Pero pasando esta primera fase exportadora, se volvía más difícil penetrar en sectores más complejos que requerían mayor calidad en los productos, por lo que fue necesario seguir refinando los procesos productivos para no perder competitividad en los mercados.

En respuesta a estas presiones, los NIE's persiguieron cuatro objetivos, aunque con diferentes grados de énfasis; primero, mejoraron sus sectores exportadores tradicionales, tales como textiles, vestidos, aparatos eléctricos y componentes electrónicos, lo que ocupaba una gran parte del total de la planta laboral y se mantenía como central para exportaciones de esta región. (Véase Cuadros 22 y 24).

En segundo lugar, se preocuparon por diversificarse hacia nuevas líneas de productos, tanto por el deseo de profundizar la estructura industrial, importando menos bienes intermedios y de capital, como para encontrar nuevos nichos en la economía mundial.

Tercero, pusieron gran interés en albergar al sector productor de servicios en años recientes, de manera que Hong Kong y Singapur se convirtieron en los centros regionales financieros más importantes, de la última década.

CUADRO 24
MAYORES EXPORTACIONES DE LOS NIE'S POR CATEGORÍA DE PRODUCTOS

País	Producto	Porcentaje del total de exportaciones
Corea (1985)	Textiles	21.9%
	Barcos, incluyendo reexportación	16.6
	Fierro y Acero	11.0
	Equipo eléctrico	9.6
Taiwan (1985)	Textiles, fibra e hilo	17.2
	Electrónica	16.0
	Calzado	7.8
	Productos metálicos	5.8
Singapur (1984)	Maquinaria, incluida la eléctrica	28.3
	Petróleo y sus derivados	26.1
	Alimentos, bebidas y tabaco	6.3
	Químicos	4.6
Hong-Kong (1984)	Reexportaciones	37.7
	Ropa	21.1
	Radios y componentes electrónicos	5.7
	Relojes	4.0

Fuente: Economist Intelligence Unit, *Country Reports*, varios números. En Tun-jen Cheng & Stephan Haggart, *Newly Industrializing Asia in Transition*, The Regents of the University of California, 1987, Berkeley, USA, p. 6.

Por último, las NIEs han intentado diversificar sus relaciones económicas geográficamente, aunque Taiwan, Corea y Hong Kong se habían mantenido profundamente dependientes de EEUU como su mercado exportador y, de Japón como su fuente importadora, poco a poco fueron abriendo mercado hacia el propio Japón que se ha convertido en un receptor importante de sus exportaciones, así como algunos países de la Unión Europea.¹⁷¹ (Véase Cuadro 18 y 25)

En el Cuadro 25 se muestra los socios comerciales de las NIE's para 1984 o 1985. En cuanto a las exportaciones, EEUU era el importador más importante de sus productos, seguido en segundo lugar por Japón; aunque para Singapur su segundo destino era Malasia, y para Hong Kong era China. En cuanto a las importaciones, sólo para Hong Kong es China su mayor proveedor, mientras que para los otros tres es Japón.

¹⁷¹ Tun-jen Cheng y S. Haggart, *Op.cit.*, pp. 5-8.

CUADRO 25
CONCENTRACIÓN DE SOCIOS COMERCIALES DE LAS NIE'S

SOCIOS COMERCIALES: Rango/ Participación								
País	Primero	Part.	Segundo	Part.	Tercero	Part.	Cuarto	Part
EXPORTACIONES								
Porcentajes								
COREA (1984)	EEUU	35.8	JAPÓN	15.7	HK	4.4	ARABIA SAUDITA	3.4
TAIWAN (1985)	EEUU	48.1	JAPÓN	11.3	HK	8.3	CANADÁ	3.1
SINGAPUR (1984)	EEUU	20.0	MALASIA	16.2	JAPÓN	9.4	HK	6.2
HONG KONG (1984)	EEUU	44.5	CHINA	8.2	GRAN BRETAÑA	7.6	ALEMANIA	6.9
IMPORTACIONES								
Porcentajes								
COREA (1984)	JAPÓN	24.9	EEUU	22.4	ARABIA SAUDITA	4.5	AUSTRALIA	3.6
TAIWAN (1985)	JAPÓN	27.6	EEUU	23.6	ARABIA SAUDITA	6.8	ALEMANIA	4.2
SINGAPUR (1984)	JAPÓN	18.3	EEUU	15.1	MALASIA	15.0	ARABIA SAUDITA	9.3
HONG KONG (1984)	CHINA	24.9	JAPÓN	23.5	EEUU	10.9	TAIWAN	7.7

Fuente: Economist Intelligence Unit, *Country Reports*, varios números. En Tun-jen Chen & Stephan Haggart, *Newly Industrializing Asia in Transition*, The Regents of the University of California, 1987, Berkeley, USA, p. 8.

La estrategia exportadora no solo benefició a la economía en general y a los empresarios, sino que fue una importante contribución para la fuerza laboral. Particularmente porque las primeras exportaciones de estos cuatro *pequeños Dragones* se basaba primordialmente en una mano de obra intensiva, siendo éste el factor de producción más barato. Aunque al principio no era muy notorio, el empleo fue poco a poco extendiéndose y la mayoría de los desempleados o quienes se encontraban alejados de la fuerza laboral fueron integrándose a ésta, hasta alcanzarse una economía con tasas mínimas de desempleo.

Una de las mayores ventajas que utilizaron al principio de su proceso exportador fue el aprovechamiento de una extensa mano de obra barata. Este factor de producción, tan abundante internamente, permitió, incluso bajo la estrategia sustitutiva de importaciones, aprovechar la gran ventaja que les ofrecía su alta densidad poblacional. Sin embargo, tuvieron que ir desarrollando la habilidad para producir artículos de buena calidad y buen precio, exportables a mercados exigentes, si querían mantener su expansión comercial.

CUADRO 26
PROMEDIO ANUAL DE LOS INCREMENTOS SALARIALES REALES Y DEL
CRECIMIENTO DE PRODUCTIVIDAD EN LAS NIE'S , 1979-1984.
 (En porcentajes)

	Incremento real del salario	Crecimiento de la productividad
Corea	4.1%	3.9%
Taiwan	6.6	4.8
Singapur	6.5	4.6
Hong Kong	1.1	3.9

Fuente: *The Singapore Economy: New Directions* (Ministerio de Industria y Comercio, República de Singapur, Febrero 1986). En Tun-jen Chen & Stephan Haggart, *Newly Industrializing Asia in Transition*, 1987, The Regents of the University of California, USA, p.65

El incremento del salario estaba supeditado a la productividad, como se observa en el Cuadro 26, y fue realizado gradualmente, de acuerdo con el crecimiento económico y las políticas particulares de cada país. Las NIE's utilizaron intensivamente esta ventaja comparativa, que aunque puede parecer fácil, está lejos de serlo. Es más, como bien dice Woronoff, "fue tan difícil que aparte del grupo de los *Tigres*, no ha habido muchos otros que lo hayan logrado".¹⁷²

No obstante que en sus inicios el modelo exportador surgió derivado de sus circunstancias particulares y en forma espontánea, no tomó mucho tiempo en volverse una estrategia bien estructurada. La *promoción de exportaciones* tomó variadas formas según el país del que se tratara.

En Corea y un poco menos en Taiwan, países que no estaban mayormente familiarizados con la exportación, se volvió una política oficial la aparición de compañías comerciales "joint ventures" de alta escala. En cambio, en Singapur y en Hong Kong, en lugar de operaciones tan altamente concentradas, las funciones comerciales se han realizado a través de múltiples unidades pequeñas. Además, el apoyo del gobierno era muy claro en algunas de estas economías, mientras que en otras era más bien dejado a las propias fuerzas del mercado, pero contando con su supervisión, como en el caso de Hong Kong.¹⁷³

¹⁷² Jon Woronoff, *Op.cit.*, p.234.

¹⁷³ *Ibid.*, pp. 236-240.

CUADRO 27
PARTICIPACIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
EN COREA 1962-82
 (porcentajes)

	1962-66	1967-71	1972-76	1978	1980	1982	TOTAL
Agricultura	--	1.2	1.3	0.8	0.4	1.0	1.2
Minería	0	--	--	--	--	--	0.2
Servicios	0	15.6	18.6	31.5	28.6	8.1	21.7
Manufactura	99	83.1	79.9	67.6	71.0	90.4	76.9
Químicos	21.5	13.0	9.9	29.5	50.0	31.6	20.5
Eléctricos y electrónicos	0	11.6	15.3	11.1	0	22.4	14.2
Textiles y ropa	3.8	13.9	21.0	0.2	0	3.1	10.4
Fertilizantes y petroquímicos	70.5	19.4	7.7	8.5	0	0	8.2
Maquinaria eléctrica no	1.5	3.2	6.3	6.6	6.4	10.9	7.1
Metales	0	5.5	5.9	3.4	2.6	0.7	5.0
Transporte							
Equipo	0	0.3	6.3	4.8	0	5.1	4.1
Otros	1.7	15.2	7.5	3.5	12.0	16.6	7.4
TOTAL US\$millones	21.2	96.3	557.0	100.4	96.6	100.5	1,307

Fuente: Calculado de "Status of Foreign Investment Arrival as of dec. 1982" Ministerio de Finanzas, Corea. En Frederic Deyo, editor, *The Political Economy of New Asian Industrialism*. Cornell University Press, Ithaca & London, 1987, New York, USA, p. 96.

Los Cuadros 27 y 28 nos muestran hacia donde se ha concentrado mayormente la inversión extranjera en Corea y Taiwan, entre los años cincuenta y ochenta. En Corea se dirigió al sector manufacturero, al de químicos y en los años más recientes al de electrónicos. En lo que respecta a Taiwan, la inversión extranjera se dirigió principalmente al sector de electrónicos y a los metales.

El papel de las corporaciones multinacionales en las exportaciones coreanas en los años setentas se muestra en el Cuadro 27. Los dos sectores en los que lideraban las compañías multinacionales alcanzaban menos del 15% de las exportaciones totales. Sin embargo, en electrónicos casi todas las exportaciones provenían de firmas extranjeras. El Cuadro 28 demuestra el papel de las firmas extranjeras en las exportaciones taiwanesas igualmente limitado a sectores específicos, y sólo con una posición dominante en los electrónicos ¹⁷⁴

¹⁷⁴ Frederic Deyo, editor, *The Political Economy... Op.cit.*, p. 97.

CUADRO 28
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN DIRECTA EN TAIWAN,
1952-81
 (porcentajes)

	1952-70	1971-75	1976-81
Agricultura y alimentos procesados	3.7	0.9	2.6
Electrónicos y maquinaria electrónica	39.4	26.4	28.7
Textiles	7.2	6.4	2.5
Químicos	17.0	14.0	13.7
Metales	6.1	18.3	21.4
Maquinaria, equipo e instrumentos	n.d.	13.6	5.2
Transporte	2.4	1.3	1.3
Bancos	1.9	6.3	2.5
Servicios y construcción	12.7	9.9	18.1
Otros	8.7	2.0	3.1

Fuente: Computado de la República de China CEPD, varios años. En Frederic Deyo, editor. *The Political Economy of New Asian Industrialism*. Cornell University Press. Ithaca & London, 1987. New York, USA, p. 98.

Es interesante constatar que en cada uno de los cuatro *Tigres Asiáticos*, ya sea en los círculos de gobierno, en la comunidad empresarial o aún en la población en general, existe una clara idea de la importancia que tienen las exportaciones para su crecimiento económico

Las medidas adoptadas por los gobiernos para la promoción de las exportaciones no son muy diferentes a las que se utilizan para promover a la industria en general; pero se complementan, otorgando mayor apoyo a aquellas industrias que impulsan la exportación. Se dieron descuentos en los impuestos a materias primas, bienes intermedios y maquinaria necesaria para la producción exportadora. También se facilitaron los préstamos de bancos para la compañía y hasta créditos para los compradores; algunas veces el tipo de cambio era favorable para estas empresas. En cambio, rara vez se dieron subsidios directos, pero sí hubo una ligera tendencia a mantener la moneda nacional subvaluada para favorecer la exportación.¹⁷⁵

Un hecho que me parece de gran importancia es que a pesar de ser la exportación el sector más vital para el crecimiento económico en Corea, siguieron involucrados en una importación sustancial y una distribución a nivel nacional que ayudó al mantenimiento de grandes compañías, *chaebols*, añadiéndoles solidez.¹⁷⁶ Mientras tanto en Hong Kong y Singapur donde no existen operaciones tan estructuradas, las compañías tienden a ser más pequeñas. Sin embargo, en las cuatro NIE's, el flujo de exportaciones se ha mantenido

¹⁷⁵ Lawrence J. Lau, Ed. *Op.cit.*, pp.3-10

¹⁷⁶ Jon Woronoff, *Op.cit.*, pp. 239-240.

continuo, sea a través de unas cuantas enormes empresas o de numerosas pequeñas. Y todas han procurado su mercado interno, lo que a su vez las fortalece.

El programa económico implantado en Corea por el Gral Park, se basaba en una estrategia de industrialización orientada a la exportación, cuyas medidas eran revolucionarias para este país. Los impuestos aduanales y otros incentivos fiscales o de financiamiento fueron ofrecidos para iniciar el arranque del sector exportador -como parte del programa-, además de devaluar la moneda en casi un 90% en 1964, para tener un producto que pudiera competir en el mercado internacional.¹⁷⁷ Aunque para los años setentas, con un fuerte desempeño en las industrias básicas de automóviles y de maquinaria iniciaba un período más sofisticado de sustitución de importaciones, el sector exportador mantuvo siempre su ventaja.

Este país, al igual que Taiwan, buscó en el exterior el apoyo financiero y las inversiones que requería para su despegue, pero fue muy cuidadoso para orientar las inversiones hacia los proyectos que más le interesaban. (Véase Cuadros 27 y 28). Al principio se limitó a los inversionistas a participaciones mayoritarias y las *joint ventures* eran impulsadas fuertemente hacia actividades orientadas a la exportación. Se abrieron dos zonas de libre comercio, de manera que el gobierno lograba, a la vez, emplear mayor fuerza laboral e inducir la tecnología de sectores clave, como electrónica, petroquímica y maquinaria.¹⁷⁸

De los cuatro países, la exportación fue más decisiva en la configuración de la economía coreana, por ser éste un país sin tradición comercial como los otros y, cuya participación en 1960, en el PNB era de sólo 4%. Gracias a los incentivos, a un tipo de cambio más favorable y repetidas exhortaciones del gobierno, el porcentaje alcanzó un 40% para principios de los años ochenta.¹⁷⁹ Esto fue posible debido a que las exportaciones siguieron aumentando con mucho más rapidez que la producción en su totalidad. La mayor participación provino del sector manufacturero, absorbido por los mercados de Estados Unidos, Japón y otros países del Sudeste asiático. (Véase Cuadros 19 y 27)

En tan solo un poco más de tres décadas, Corea logró construir un amplio y variado sector manufacturero, que consistía en productos de industria ligera, y algunos electrónicos, más complejos. La industria pesada y química, que incluye a la electrónica, sobrepasaron a la industria ligera desde 1979. La industria en su totalidad superó a la agricultura, siendo el incremento de manufacturas y su exportación lo que dió el impulso al crecimiento económico del país.

Por su parte, el proceso exportador de Taiwan se inició en la década de los cincuentas, cuando un grupo de modestos empresarios establecieron pequeños comercios y fábricas, en el marco del proceso sustitutivo de importaciones, para hacer algunos artículos simples como zapatos, bicicletas, artículos de piel y de goma, así como aparatos eléctricos sencillos. También el desarrollo del sector agrícola impulsó la industria de fertilizantes y de

¹⁷⁷ Chong-Sik Lee. "South Korea, The Challenge of Demo... *Op.cit.*, p.153.

¹⁷⁸ Jon Woronoff, *Op.cit.*, p.106.

¹⁷⁹ *Ibid.*, p.113.

otros implementos para la agricultura. En el área de textiles, el algodón era tejido y convertido en prenda de vestir; con lo que poco a poco se fueron desarrollando mayores operaciones productivas

Para los años sesentas las posibilidades de una fácil sustitución de importaciones, habían sido agotadas. La ayuda del gobierno consistía principalmente, en proteger a los precarios e ineficientes productores de la competencia externa, a través de tarifas arancelarias y sólo se involucraba con ciertas iniciativas o financiamiento, que provenía mayormente del sector privado. Una vez que la sustitución había alcanzado su cometido, la economía se estancó, por lo que el gobierno fue aconsejado por expertos norteamericanos a enfocarse en una producción orientada a la exportación, o al menos, a erradicar las medidas que obstaculizaban la exportación. La razón principal a la que se debe el rápido crecimiento de la economía de Taiwan fue también su extraordinaria expansión de sus exportaciones, resultado de una política deliberada del gobierno.¹⁸⁰

La promoción a la exportación se volvió una política oficial de Taiwan en la década de 1960, y su lema era: "Desarrollar la agricultura mediante la industria e impulsar la industria mediante el comercio exterior"¹⁸¹

Para facilitar la transición se decidió ofrecer incentivos especiales a exportadores, incluyendo préstamos de bajo interés, descuentos en tarifas aduanales, y exención de algunos impuestos. Aunque ésta fue una estrategia del gobierno, los empresarios rápidamente vieron las ventajas y se enfocaron a producir artículos adecuados para la venta en el exterior.

El giro tomado en Taiwan hacia la actividad exportadora fue tan dinámico que su excesiva producción, a veces provocaba que sus competidores formaran cárteles para proteger sus mercados. Este *boom* exportador se centró en los mismos productos con los que iniciaron su proceso sustitutivo de importaciones, es decir, los textiles y las prendas de vestir, que ocuparon el primer lugar; seguidos del calzado, juguetes, bicicletas, máquinas de coser y relojes digitales. Los aparatos eléctricos tuvieron una gran transformación, una vez que se añadió la electrónica, convirtiéndose, eventualmente, en el sector exportador más grande, después de los textiles. (Véase Cuadro 29)

Debido a estos esfuerzos, la exportación taiwanesa se expandió a un tasa promedio de 27% anual, durante la década de 1960 y de 1970. La mayoría de las exportaciones eran bienes manufacturados que permitieron al sector exportador convertirse en el motor primario del desarrollo industrial, arrastrando consigo a la economía en general que logró un extraordinario crecimiento. En tan sólo tres décadas, la industria se multiplicó unas cincuenta veces más y su tasa de crecimiento alcanzó un 20% anual en el periodo cumbre entre 1963-1972 y se mantuvo en un 10% en el periodo posterior.¹⁸²

¹⁸⁰ James A. Roumasset. *Op.cit.*, pp. 8-9.

¹⁸¹ Jon Woronoff. *Op. cit.*, p. 83.

¹⁸² *Ibid.*, p. 86

CUADRO 29
COMPOSICIÓN PORCENTUAL DEL RENDIMIENTO MANUFACTURERO
TAIWAN Y COREA

AÑO	COREA	TAIWAN	COREA	TAIWAN
ALIMENTO, BEBIDA, TABACO		PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS, excepto petróleo y carbón		
1960	19.3	44.5	9.2	7.2
1965	26.5	34.8	6.7	6.5
1971	24.6	20.9	6.0	4.5
1975	21.2	18.8	5.6	4.7
1979	16.5	13.0	5.8	3.9
TEXTILES, ROPA, CALZADO		PRODUCTOS METÁLICOS BÁSICOS		
1960	28.6	14.9	2.4	3.1
1965	19.8	15.0	5.0	2.2
1971	17.5	18.0	4.7	2.9
1975	22.0	15.8	4.7	3.5
1979	19.6	15.5	7.9	6.7
INDUSTRIA LIGERA (incluyendo la anterior)		MAQUINARIA, EQUIPO Y PRODUCTOS FABRICADOS DE METAL		
1960	70.0	71.2	10.7	8.5
1965	61.8	51.2	11.5	13.3
1971	54.7	50.7	12.2	21.2
1975	51.6	46.7	16.3	23.7
1979	44.7	44.4	24.2	26.0
QUÍMICOS, PETRÓLEO, CARBÓN		INDUSTRIA PESADA (suma de lo anterior)		
1960	7.7	10.1	30.0	28.8
1965	15.0	17.4	38.2	39.8
1971	23.5	20.8	45.3	49.3
1975	21.8	21.3	48.4	53.3
1979	17.4	19.0	55.3	55.6

Fuente: Lawrence Lau, *Models of Development*, The Institute of Contemporary Studies, 1990. San Francisco, California, USA, p. 173

El Cuadro 29 nos permite observar como la estructura de la manufactura, tanto en Corea como en Taiwan, se alejó de la industria ligera y giró hacia industrias pesadas; "y casi por las mismas razones" señala Lawrence Law¹⁸³. En Taiwan el cambio de la composición del rendimiento manufacturero estuvo ligado a las reacciones de los empresarios originadas por las modificaciones de precios y por las condiciones del mercado. Los salarios reales

¹⁸³ Lawrence Law, Ed., *Op.cit.*, p. 172.

estaban subiendo, lo que causaba que los productos derivados de la industria ligera fueran menos competitivos en los mercados mundiales y se fueran perdiendo nichos de mercado frente a la fuerza laboral no calificada de países en vías de desarrollo. Más aún, los países desarrollados se fueron convirtiéndolo más y más en proteccionistas, erigiendo barreras arancelarias, al principio contra textiles y calzado, por lo que era necesario modificar los esquemas.¹⁸⁴

En Corea hubo un giro similar hacia la industria pesada y la química; y aunque el desarrollo de la industria pesada estaba un poco atrasado en relación al de Taiwan, repentinamente Corea dió el salto y la alcanzó. En opinión de Lawrence Law esto se debió a políticas deliberadas del gobierno.¹⁸⁵

La trayectoria de economías consideradas “entrepot” o centros distribuidores internacionales, como Hong Kong y Singapur, difiere de la de países como Corea y Taiwan. Las dos primeras, localizadas estratégicamente para actuar como centros de abasto para una amplia zona aledaña, tuvieron que voltear al exterior. Los eventos políticos que interrumpían el flujo comercial en la zona fueron un factor clave para que estos dos centros distribuidores impulsaran su proceso de industrialización orientado hacia afuera.

En el caso de Singapur las restricciones externas jugaron un papel importante en la reorientación de su estrategia industrial, como en Corea y Taiwan. Después de 1963, los problemas políticos y económicos de esta entidad giraron con respecto a su dependencia con la Federación Malaya.

Con el fracaso de esta unión en 1965 e iniciando su vida como Estado independiente, Singapur se enfrentó con una serie de restricciones externas. Ya no podía depender de su comercio como centro distribuidor para generar suficiente empleo, puesto que la separación de Malasia le condujo a nuevos conflictos sobre las políticas comerciales. Asimismo, los proyectos para una industrialización conjunta se vinieron abajo. Las tensiones comerciales se fueron suavizando con el tiempo, pero las esperanzas de un mercado común se desvanecieron rápidamente.

Al quedar Singapur fuera de los mercados malayos, su estrategia sustitutiva de importaciones dejaba de ser viable. Debido a los problemas de la integración industrial con sus vecinos, cualquier giro hacia la industrialización a través de exportaciones, tenía que ser fuera de esa región. Además, la inversión local estaba fuertemente concentrada en servicios, bienes raíces y comercio doméstico, y la experiencia en manufacturación era mínima. El capital no era un problema grave, pero sí la pobre capacidad técnica y de mercadeo del sector privado local, debilidad reconocida por el propio Lee Kuan Yew.¹⁸⁶

¹⁸⁴ *Ibid.*, pp. 172-173.

¹⁸⁵ *Ibidem.*

¹⁸⁶ Stephan Haggart, *Pathways From The Peryphery: The Politics Of Growth In The Nics*, Ithaca, Cornell University, USA 1990 p.110.

Mientras que en Corea y Taiwan el régimen de inversión favoreció a las empresas locales, en Hong Kong se mantuvo neutral. En Singapur, por el contrario, se favoreció la entrada de firmas extranjeras. (Véase Cuadro 30). Ante una clase empresarial política y económicamente débil, el Estado y las firmas extranjeras tuvieron un papel importante en la industrialización de esta nueva República, la cual, debido a su pasado comercial ofrecía ventajas, como: ningún control sobre el tipo de cambio, ausencia de restricciones en la repatriación de capital, o en el retorno de ganancias y dividendos. Tampoco existían restricciones en la importación de bienes y servicios, y los aranceles eran bajos o nulos.

CUADRO 30
PARTICIPACIÓN DE FIRMAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN LA
EXPORTACIÓN TOTAL DE LAS NIE'S
(diferentes años, porcentajes)

COREA	31.4	1974
	18.3	1978
TAIWAN	30.0	1975
SINGAPUR	66.5	1970
	92.9	1980
HONG KONG	11.0	1974
	17.8	1984

Fuentes: para Corea: Lee, 1980; *Monthly Review*, nov. 1980, Banco de Cambio de Corea. Para Taiwan, *Monthly Review*, Banco Internacional de China, mayo-junio 1977. Para Singapur, Consejo de Desarrollo Económico de Singapur, 1970/71, y Depto de Estadísticas, 1980. Para Hong Kong: Hung, 1980; Hong Kong Depto de Industria, 1984. En Frederic C. Deyo, *The Political Economy... Op.cit.*, p. 93

El Cuadro 30 nos muestra la participación de inversión extranjera en cada una de las NIE's, en años seleccionados, y podemos notar que Singapur es la que ha tenido mayor aportación extranjera, mientras que Hong Kong ha permanecido menos supeditada a este tipo de inversión. Por su parte, Corea y Taiwan han tenido un flujo regular de recursos via inversión extranjera directa, pero sin alcanzar las proporciones de Singapur.

La difícil situación que Singapur, a la sazón recientemente independizado, sufría con altas tasas de desempleo y nulo crecimiento económico, encaminaron al gobierno de Lee Kuan Yew hacia una serie de modificaciones necesarias para atraer los necesarios capitales que impulsaran el desarrollo económico del país. Se aplicaron cuantos incentivos fueron necesarios para atraer inversión extranjera orientada a la exportación

En 1967, a través del Acta de Expansión Económica, se aceleró la depreciación de la moneda y se permitieron las importaciones de insumos y equipos necesarios, libres de impuesto. Otra "condición" era mantener la estabilidad política del país, que diera confianza a los inversionistas, y presentara un patrón predecible en la fuerza laboral, para

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

lo que se emitió una legislación que limitaba en forma directa o indirecta los costos laborales, debilitaba las uniones de trabajadores y las huelgas.¹⁸⁷ En el caso de este país se observa claramente la relación directa que tuvo el crecimiento exportador con el control de la fuerza laboral.

En suma, la estrategia exportadora de Singapur se basó en los siguientes factores: capital extranjero, fuerza laboral barata, mercados para exportar y la acción decidida del gobierno del Partido de Acción Popular. La atracción esencial era la mano de obra barata y su amplia oferta, a través a las medidas de control laboral, pero también, el régimen de libre comercio, sin casi ningún arancel en importaciones y exportaciones.

CUADRO 31
PARTICIPACIÓN DEL CAPITAL EXTRANJERO INVERTIDO EN LA
INDUSTRIA DE SINGAPUR, 1959 y 1973
(porcentaje)

	Participación por sectores del total del capital pagado		Proporción Extranjera	
	1959	1973	1959	1973
Alimentos	32	15	13	52
Textiles	1	11	53	89
Químicos	3	9	19	84
Petróleo y sus derivados	0	19	0	100
Metales	11	9	54	51
Maquinaria	5	10	43	49
Productos eléctricos	3	8	95	74
Equipo científico y fotográfico	1	4	62	94
Otros	44	15	11	83

Fuentes: adaptado de Yoshihara, 1978; Deyo. 1981. En Frederic Deyo, editor, *The Political Economy Op.cit.*, p. 99.

La inversión extranjera en Singapur se dirigía a todos los sectores en general, a diferencia de los otros Tigres donde se concentraba sólo a sectores muy específicos. En 1959, este tipo de inversión tuvo una ligera importancia en la economía de este país; las firmas extranjeras habían establecido posiciones dominantes en algunos sectores, pero las firmas domésticas todavía contaban con una importante participación en el sector de alimentos y otra industrias ligeras. Sin embargo, para 1973, las firmas nacionales habían perdido su posición y continuaron erosionándose a lo largo de esa década, dando lugar al

¹⁸⁷ Nota: Según señala Haggart, el Acto del Patrón afectó las condiciones y términos de la remuneración. La semana de trabajo normal se alargó, los días de fiesta se redujeron y se restringieron los pagos de beneficios por pensiones, ausencias, permisos temporales, horas extras y bonos. S. Haggart, *Op.cit.*, p.112.

posicionamiento de las firmas extranjeras en la mayoría de los sectores.¹⁸⁸ (Véase Cuadro 31).

Al optar por una estrategia donde las multinacionales fueran el motor del crecimiento económico, la *elite* del gobierno pensaba estimular el crecimiento de las industrias locales, que podrían subcontratar; esto no ha funcionado así, y han sido principalmente aquel tipo de empresas las que han llevado a cabo el despegue industrializador orientado a la exportación.¹⁸⁹

El patrón desarrollado hacia la inversión directa en esta región asiática difiere mucho del utilizado en América Latina. Desde el inicio de su período de sustitución de importaciones, Taiwan y Corea invitaron a invertir a compañías multinacionales en sectores como los químicos, que no eran sectores primordiales. En Corea, Taiwan y Hong Kong las firmas domésticas establecieron una fuerte presencia en la exportación de manufacturas ligeras y de mano de obra intensiva, incluso, contando las dos primeras con una actitud protectora hacia las firmas nacionales y eliminando la amenaza de una feroz competencia de importaciones. En general, la influencia de la inversión extranjera directa, en la formación de capital, en las exportaciones y en el crecimiento económico, fue relativamente pequeña. Fueron las firmas nacionales el eje en que se sostuvo el desarrollo industrial. Sólo en ciertos sectores, tales como la electrónica fue que las firmas extranjeras dominaron.¹⁹⁰

En cuanto a la pequeña isla de Hong Kong, después de los sucesos políticos ocurridos en China a finales de los años cuarenta, sus relaciones comerciales con el Continente se vieron duramente afectadas. Una vez establecido el gobierno de la República Popular China (RPC) el flujo comercial se reinició pero, con motivo de la guerra con Corea y la participación de Gran Bretaña como aliada de EEUU, este *Tigre Asiático* se vió afectado por el embargo comercial impuesto a China por Naciones Unidas en 1951, lo cual tuvo devastadoras consecuencias económicas para esta pequeña colonia inglesa. El embargo restringía tanto a la RPC de la importación de bienes estratégicos, como sus re-exportaciones hacia Hong Kong.

Dicha situación empujó a la comunidad empresarial de Hong Kong hacia una estrategia manufacturera enfocada a la exportación. Contrario a los otros Minidragones, Hong Kong no tuvo un período sustitutivo de importaciones, y se concentró desde el principio en el desarrollo exportador. Debido al pequeño tamaño de su mercado interno, los fabricantes locales no tenían mayor incentivo para promoverlo, por lo que, desde un principio decidieron concentrarse en las exportaciones, donde sí existía un amplio mercado que atacar.

Entre 1950 y 1960, el número de fábricas registradas se incrementó de 1500 a 5100; el mayor crecimiento se dió entre los negocios familiares dedicados a la manufactura de textiles y prendas de vestir. La mayoría logró acceso a los mercados mundiales gracias a la

¹⁸⁸ Frederic Deyo, editor, *The Political Economy... Op.cit.*, p. 98.

¹⁸⁹ *Ibidem*.

¹⁹⁰ *Ibid.*, pp. 99-100.

confianza que otorgaron a las compañías comerciales que ya habían servido a la colonia, durante su período como centro distribuidor. Esas firmas daban órdenes, diseños y especificaciones a los pequeños fabricantes; asimismo mantenían controles de calidad y manejaban la exportación para los compradores extranjeros. Al principio de esta temprana industrialización, los bancos locales jugaron un papel fundamental, ya que asumieron un papel que normalmente sería del Estado, al proveer de préstamos de largo plazo a las firmas locales para realizar sus inversiones industriales.¹⁹¹

Es importante observar el caso de este *pequeño Tigre*, ya que las políticas del gobierno de la colonia no cambiaron su enfoque hacia una economía de libre mercado. No obstante las sacudidas externas que sufrió la isla mantuvieron el principio del *laissez-faire*, que existía desde antes de los eventos políticos sucedidos en la RPC. Esto puede deberse a que Hong Kong heredó un sector manufacturero relativamente desarrollado proveniente de China. Asimismo, las condiciones del mercado, las características de la estructura industrial y las divisiones políticas mantuvieron una mano de obra barata, facilitando el proceso exportador.

CUADRO 32
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN LA
INDUSTRIA DE HONG KONG
(porcentajes)

	1970	1975	1979	1984
Electrónicos	40.9	34.7	23.0	35.5
Textiles	17.8	14.9	15.7	9.8
Relojes	1.5	11.1	7.3	
Químicos	2.5	5.7	13.2	7.0
Productos eléctricos	1.6	5.7	9.0	8.0
Impresos y publicaciones	4.0	3.6	6.7	
Alimentos	1.0	3.5	5.3	7.2
Juguetes	4.7	3.4	2.9	
Construcción	3.9	3.1	1.5	
Fabricación de metal	2.0	2.8	2.5	
Productos metálicos	2.0	2.8	4.5	
Otros	17.9	8.5	8.4	24.9
TOTAL	100	100	100	100

Fuentes: Calculado de Mun y Ho, 1979; Hong Kong, TL&CD, 1979; Hong Kong, Depto de Industria, 1984. Citado en Frederic Deyo, editor, *The Political Economy of New Asian Industrialism*, Cornell University Press, Ithaca & London, 1987, New York, USA, p. 98.

En el Cuadro 32 se apunta un cambio en la composición sectorial de la inversión extranjera en Hong Kong, que muestra cambios significativos dentro del ramo de

¹⁹¹ Frederic C. Deyo, *Beneath The Miracle... Op.cit.*, pp. 14-15.

electrónicos. El ensamblaje de productos electrónicos y otras manufacturas ligeras dependientes principalmente de una mano de obra barata cedieron a las inversiones en bienes eléctricos de consumo, relojes y hasta químicos. La inversión en textiles y ropa decayó en los ochentas.¹⁹² Además, como ya se anotó anteriormente, la inversión extranjera directa se dirigió a sectores muy específicos y con una participación relativamente pequeña.

A lo largo de los años cincuenta, Hong Kong experimentó tasas relativamente altas de crecimiento, conforme fue desarrollando su capacidad de manufactura. De acuerdo con datos del Banco Mundial el promedio anual de su producto interno bruto creció en cerca de 9.2% durante esa década. Sólo después de 1960 fue cuando este Tigre empezó a alcanzar consistentes tasas de crecimiento anual, por arriba del 10%; a pesar de tener algunos eventos críticos en periodos cortos, su crecimiento siguió constante, gracias al desarrollo inicial de su sector exportador y posteriormente al de servicios.¹⁹³

CUADRO 33
PARTICIPACIÓN DE LAS NIE'S EN LAS IMPORTACIONES
MANUFACTURERAS EN LOS PRINCIPALES MERCADOS DE LA OCDE
1965-1990
(porcentajes)

	TAIWAN	COREA	SINGAPUR	HONG KONG
MERCADO ESTADOUNIDENSE				
1965	0.52	0.38	0.07	2.78
1970	1.89	1.38	0.22	3.37
1975	3.29	2.60	0.72	2.82
1980	5.34	3.22	1.24	3.61
1985	6.62	4.01	1.43	3.37
1990	5.84	4.84	2.40	2.43
MERCADO UNIÓN EUROPEA				
1965	0.03	0.03	0.03	0.97
1970	0.11	0.06	0.05	0.87
1975	0.44	0.41	0.23	1.05
1980	0.69	0.63	0.32	1.16
1985	0.78	0.66	0.37	1.00
1990	1.14	0.80	0.62	0.97
MERCADO JAPONÉS				
1965	0.19	0.24	0.03	0.84
1970	1.52	1.65	0.05	1.09
1975	3.06	6.86	0.72	1.62
1980	4.10	7.12	0.79	1.38

¹⁹² Frederic C. Deyo, *The Political Economy... Op.cit.*, p. 98.

¹⁹³ John P. Burns, "Diminishing Laissez Faire... *Op.cit.*", p.109.

1985	4.87	7.05	1.06	1.53
1990	5.17	8.38	1.47	1.59

Fuente: Peter Chow y Mitchell Kellman, *Trade-The Engine of Growth in East Asia*, Oxford University Press, New York, USA, 1993, p.25

En suma podemos decir que los *Cuatro Tigres* asiáticos incrementaron substancialmente su participación general en los mercados mundiales, entre 1965 y 1990, gracias a las estrategias implementadas. La rápida penetración de las manufacturas provenientes de esta región de Asia hacia los mercados importadores de la OCDE, especialmente a EEUU y Japón, ha sido extraordinaria. El Cuadro 33 nos muestra el avance de sus exportaciones hacia estas regiones. Por ejemplo, se observa que Taiwan tuvo un incremento notable, a partir de 1965 y hasta 1990, en los mercados de EEUU y Japón. Por su parte Corea muestra una mayor participación en el mercado japonés que en el de EEUU, y un gran avance durante el período analizado. En cambio, Hong Kong, no muestra una gran diferencia en sus exportaciones hacia estas regiones, mientras que en Singapur la variación si es más notoria, particularmente hacia la Unión Americana.

CUADRO 34
BALANZAS COMERCIALES DE LAS NIE'S (1990-1992)
(millones de dólares)

AÑO	TOTAL	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
COREA				
1990	134,860	65,016		-4,828
1991	153,455	71,898	81,557	-9,659
1992	158,157	76,332	81,775	-5,443
TAIWAN				
1989	114,947	65,875	49,072	16,803
1990	118,718	66,823	51,985	14,929
1991	135,380	75,535	59,845	15,690
SINGAPUR				
1990	113,520	52,730	60,790	-8,060
1991	125,058	58,964	66,094	-7,130
1992	135,648	63,474	72,174	-8,700
HONG KONG				
1990	167,115	82,390	84,725	-2,335
1991	202,541	98,658	103,883	-5,225
1992	246,926	119,586	127,340	-7,754

Fuentes: *International Trade Statistics Yearbook*, 1992. Citado en Mauricio Rossell y Pedro Aguirre, *Asia Oriental: Desarrollo y Democracia*, Ed. Diana, México, 1995, pp. 271,276,283 y 289.

Las exportaciones coreanas reflejadas en su Balanza Comercial entre 1990 y 1992 se incrementaron moderadamente, como se muestra en el Cuadro 34. El sector de la actividad económica más importante en las exportaciones ha sido la industria manufacturera, siendo las manufacturas metálicas las que participan con un mayor porcentaje del 45% promedio, durante esos años. Sus importaciones no presentaron incrementos significativos, siendo los insumos elaborados su principal importación.

Por lo que respecta a Taiwan, los principales productos que exporta consisten en manufacturas de alto valor agregado, ya que concentran productos de la industria electrónica; el producto que importa mayormente son los transistores y semiconductores. Por su parte, las exportaciones de Singapur se han caracterizado por incrementos constantes durante el período 1990-1992; el saldo de su intercambio comercial ha sido deficitario, aunque la Balanza Comercial no presenta una tendencia constante. En cuanto a Hong Kong sus exportaciones han ido en aumento, en 1990 registraron una alza, principalmente en el sector manufacturero, con las manufacturas metálicas. Sus importaciones también se han visto incrementadas.¹⁹⁴

CUADRO 35
INDICADORES ECONÓMICOS SELECCIONADOS
TASAS DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL
(porcentajes)

	PIB		EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
	1965-80	1980-89	1965-80	1980-89	1965-80	1980-89
HONG KONG	8.6	7.1	9.1	6.2	8.3	11.0
COREA	9.9	9.7	27.2	13.8	15.2	10.4
SINGAPUR	10.0	6.1	4.7	8.1	7.0	5.8
TAIWAN	9.9	8.0	15.6	13.4	12.2	9.6
JAPÓN	6.6	4.0	11.4	4.6	4.9	5.4
OCDE	3.8	3.0	7.3	4.1	4.2	5.1
PAÍSES DE MEDIANO Y ALTO INGRESO	6.8	3.2	8.5	5.7	5.8	1.6

Fuentes: *World Development Report*, 1991 (Washington, D.C., World Bank); Taiwan Statistical Data Book, 1990 (Taiwan: CEDP). Citado en Peter Chow y M. Kellman, *Trade the Engine of Growth in East Asia*, 1993, Oxford University Inc. New York, USA, p. 4

El desempeño económico de los *cuatro Tigres* fue extraordinario. En la opinión de Peter Chow "lograron superar al promedio de países de ingreso medio alto y de economías

¹⁹⁴ Mauricio Roscell y Pedro Aguirre, *Op.cit.*, p. 281

maduras, como las que conforman la OCDE”.¹⁹⁵ El crecimiento económico de estos países se asocia con el motor de un proceso dual, la industrialización y la expansión exportadora. (Véase Cuadro 35)

La historia de su exitoso crecimiento económico, fundamentado en la industrialización orientada hacia el exterior, subraya la posibilidad de promover el crecimiento exportador a la vez que desarrollar la industria nacional, en dos procesos paralelos y totalmente compatibles entre sí.

3.1.3. INTERVENCIÓN DEL ESTADO EN LA ECONOMÍA

Un elemento importante que no se puede soslayar en el análisis del “milagro” económico de las NIE’s es el papel del Estado. Diversos analistas del tema del Sudeste Asiático concuerdan en que el Estado ha jugado un papel activo y determinante en el desarrollo de estas economías, particularmente en Corea, Taiwan y Singapur y, en forma mucho menor, en Hong Kong.

La intervención del Estado en la economía es un punto de debate, apunta Steven Goldstein, sobre todo en esta época “donde los estados socialistas abandonaron la estatización de la economía, y la cultura occidental aclamó la victoria del libre mercado sobre la regulación estatal y de la democracia sobre el autoritarismo”.¹⁹⁶ Sin embargo, los Estados no democráticos e intervencionistas han sido fuerzas prominentes en el panorama económico de esta región asiática. A diferencia del fracaso en los Estados de la Europa Oriental, “tal intromisión del Estado en Asia trajo éxito económico inigualable”, como señalan algunos estudiosos del tema.¹⁹⁷

Los *Tigres asiáticos* presentan, no obstante sus similitudes, distintos patrones en su desarrollo, como es el contraste entre Corea y Hong Kong. En el primero, el Estado interviene fuertemente en la vida económica del país, con políticas que incluyen la propiedad estatal de industrias clave, subsidios a la exportación, aranceles a la importación, manejo de inversiones a través del sistema bancario público, hasta la creación de grandes conglomerados manufactureros, los *chaebols*.

Mientras tanto en Hong Kong la economía ha seguido el patrón del *laissez-faire*, y es dependiente del talento y habilidad de los empresarios de la China continental, así como del capital externo, y “la mínima intervención estatal se limita a proporcionar los servicios de infraestructura, y administrar el crítico mercado de bienes raíces”.¹⁹⁸

¹⁹⁵ Peter Chou y Mitchell Kellman, *Op.cit.*, p.3.

¹⁹⁶ Steven Goldstein, Ed. *Op.cit.*, p.12.

¹⁹⁷ *Ibid.*, p.13.

¹⁹⁸ *Ibidem*

El gobierno en Hong Kong no poseía industrias, ni controlaba los flujos de capital, ni administraba al banco central, ni subsidiaba a la industria o ponía topes al salario; pero no por eso se puede minimizar la función del Estado, que logró un entorno político estable para el crecimiento económico. A su manera, el gobierno colonial británico tuvo un papel central en la transformación económica de la isla.

El patrón liberal implantado en Hong Kong contrasta sobremanera con el de intervención estatal seguido no solamente por Corea, sino también por Taiwan y Singapur. Aunque menos intromisor que en Corea, el Estado en Taiwan y Singapur jugó un papel importante en la promoción del crecimiento económico a través de algún tipo de medidas intervencionistas.

A diferencia de los Estados socialistas, la presencia de un fuerte Estado en estas sociedades del Sudeste de Asia, no excluía a la iniciativa privada. El sector privado existe en las cuatro economías, aunque difiere en tamaño y composición. La economía coreana está dominada por los grandes conglomerados de empresas (*chaebols*); en cambio, Taiwan está conformado por infinidad de pequeñas empresas de tipo familiar, que emplean, por lo general, menos de veinte personas. Hong Kong se asemeja a Taiwan en este aspecto; mientras que en Singapur se han seguido diferentes patrones, la burguesía local empezó partiendo de una base muy pequeña y se ha mantenido comprimida entre un estado altamente administrativo y las vastas corporaciones extranjeras.¹⁹⁹

Entre las economías más controladas de las NIE's hubo una inclinación a pensar que no se podía dejar todo a las libres fuerzas del mercado o, a los empresarios locales para determinar cómo iban modificándose las ventajas comparativas, por lo que era necesario involucrar un poder más fuerte, como es el Estado.

Este tipo de razonamiento fue prioritario en Corea, durante la época del Gral. Park; en Taiwan bajo el dominio del Kuomintang, e incluso en Singapur, aunque con una posición un poco más liberal, donde el gobierno tuvo injerencia en asuntos económicos. Estos países crearon una superestructura la cual se arrogaba el derecho de los empresarios ante una amplia gama de decisiones económicas. Las instituciones creadas por el Estado y sus políticas difirieron considerablemente entre las cuatro, pero existía un consenso sobre los programas que debían realizarse, cuyos puntos incluían: planeación, política industrial y objetivos claros.

La planeación estatal de la economía era importante puesto que movilizaba recursos financieros dirigiéndolos hacia los propósitos establecidos y los esfuerzos se concentraban mayormente hacia la industrialización. La política industrial se enfocaba en gran detalle, no solo especificando las ramas de la industria a desarrollar, sino hasta cuales debían ser los productos a impulsar, de manera tal que las actividades productivas se movilizaran.

En algunos de estos Estados, como Corea y Taiwan, el gobierno se involucró en sectores clave como la refinación petrolera, los petroquímicos, la industria del acero y la

¹⁹⁹ *Ibid.*, p.14

construcción naviera, y era dueño de un buen número de propiedades. Los planificadores económicos o el propio gobierno elegían un área específica para enfocarse decididamente y, una vez alcanzada la meta, se movían a otro sector. En cambio en Hong Kong y un poco menos en Singapur, era el empresariado quien tomaba el papel de planificador y quien llevaba a cabo las estrategias económicas.²⁰⁰

En Corea, el estímulo para el cambio económico vino del Estado. Al inicio del gobierno de Park, en 1961, se carecía de un programa económico, por lo que desde ese momento su gobierno se abocó a establecer objetivos claros. Dejó a un lado el régimen democrático e instituyó una junta de gobierno, por la que fue designado presidente, función que desempeñó hasta su asesinato en 1979. Fue bajo su régimen que Corea vió su extraordinario crecimiento económico.

El gobierno coreano inició una realineación general de la política económica. Bajo un nuevo plan quinquenal, instaurado en 1962, se puso el mayor énfasis en alcanzar la estabilidad económica y en reducir el gran diferencial del intercambio comercial, a través de medidas tendentes a la restricción de importaciones y a la expansión de las exportaciones de manufactura y bienes primarios.²⁰¹

El dramático crecimiento de las exportaciones manufactureras, a mediados de los años sesentas, impulsó, consecuentemente, a un giro más decidido hacia una estrategia de industrialización orientada hacia la exportación -finalidad principal del segundo Plan de Desarrollo (1967-1971)- aunque la sustitución de importaciones no perdió su importancia. La exportación de manufactura se impulsó a través de la devaluación de la moneda, la eliminación de muchos controles comerciales, la liberalización de los impuestos de importación en los bienes necesarios para las industrias exportadoras, créditos subsidiados o garantizados por el Estado para los exportadores y numerosos incentivos fiscales.²⁰²

En 1972, el Presidente Park lanzó un Plan Económico de Desarrollo (1972-1976), que implicaba un ambicioso programa para resolver los desajustes causados por los dos planes anteriores (1962-1967) énfaticando el desarrollo del sector agrícola. El nuevo plan incluía una reorientación de la estrategia exportadora, particularmente para el desarrollo de la industria química y pesada.²⁰³

Esta preocupación del gobierno por el sector exportador provocó la colocación de sumas exorbitantes de capital en industrias que requerían de un largo período de gestación, y se encontraban bajo la presión de una creciente inflación. Gracias a las acciones decididas del gobierno en este y otros sectores, el crecimiento de la economía en un período relativamente corto, fue notable.

²⁰⁰ Woronoff, *Op. cit.*, pp. 126-127 y 160-161.

²⁰¹ Frederic C. Deyo, *Beneath the Mira* *Op. cit.*, p. 17.

²⁰² *Ibidem.*

²⁰³ Chong-Sik Lee, *Op. cit.*, p. 155.

La tradición autoritaria de Corea permitió el surgimiento de un Estado fuertemente intervencionista, donde el líder político convirtió a la burocracia “en un instrumento para el desarrollo económico del país”, valiéndose de ella para llevar a cabo sus planes de desarrollo.²⁰⁴

En cuanto a Singapur, su crecimiento económico fue dirigido primordialmente por tres actores institucionales: los Consejos Estatales de gobierno, las empresas públicas y las compañías extranjeras.²⁰⁵ Incluso la extraordinaria captación de capital extranjero, el cual domina la economía singapurense, se explica, según señala Frederic Deyo, por un factor esencial, superior a los incentivos económicos, al desarrollo de infraestructura o a la ubicación estratégica, y “es su estabilidad política”.²⁰⁶

Al modificar su orientación del tipo *laissez faire* de los años anteriores a 1959, que sólo los había llevado a una situación económica y social deplorable, hacia un enfoque más activo e intervencionista, Singapur experimentó un periodo de rápido crecimiento ininterrumpido y una estabilidad social sostenida.²⁰⁷

El líder político Lee Kuan Yew se empeñó en impulsar la actividad económica, y desde 1969 no dudó en usar fondos públicos para estimular el crecimiento de ciertas industrias donde la empresa privada tenía un pobre desempeño. Además, el Estado se involucró en la propiedad y control de importantes empresas de tipo industrial o comercial.

Por otra parte, de entre todas las políticas gubernamentales, la relativa a las relaciones laborales superó a cualquier otra política fiscal o industrial, en su afán por atraer a los inversionistas externos. La planta laboral de Singapur se conservó siendo una fuerza fácil de dominar, subyugada por el gobierno, sin mucha opción para unificarse en sindicatos o agrupaciones que defendieran sus derechos, pero captando así la preferencia de los inversionistas extranjeros que buscaban un clima apropiado para sus grandes empresas.

A través de la provisión de bienes a la sociedad, el gobierno de Singapur desmovilizaba a grupos solidarios, destruyendo uniones comunales o de gremios, quienes se reintegraban en asociaciones corporativas controladas por la autoridad gubernamental. El programa de vivienda popular sirvió para deshacer comunidades homogéneas compuestas de malasios, evitando así que se formaran círculos cerrados de poblaciones particulares y propiciando la mezcla de culturas entre sus habitantes. Se ponía énfasis en la armonía étnica y la unión comunitaria arrancando tradiciones e ideologías diferentes a las establecidas por el nuevo régimen instituido por Lee Kuan You.

El Partido de Acción Popular no dudó en utilizar la represión a los opositores del nuevo régimen. Aunque se ha desarrollado un sentimiento de legitimidad del régimen unipartidista a través de su prosperidad económica, Milton Friedman va directo al punto al

²⁰⁴ *Ibid.*, p. 145.

²⁰⁵ Frederic Deyo, en Steven Goldstein, Ed. *Op.cit.*, p. 68.

²⁰⁶ *Ibid.*, p. 70

²⁰⁷ Peter Chen, *Op.cit.*, pp. 14, 20.

decir que en Singapur: “tienen las formas de una democracia, pero en realidad es una dictadura de carácter ‘benevolente’.”²⁰⁸ Esto de alguna manera presionó el proceso de desarrollo, ya que las medidas dictadas por el régimen se debían cumplir y, casi todas las iniciativas de índole político fueron decisiones personales de Lee.

En Taiwan, el Estado ha sido el actor más destacado para el desempeño de la economía. Es dueño de un número sustancial de propiedades; a través de sus agencias, mantiene la propiedad de empresas muy poderosas, como la del petróleo, del acero, o de la energía. Además ha invertido sumas muy considerables en infraestructura física.

Desde 1970 el Estado taiwanés se ha involucrado en diversos proyectos de gran importancia y ha invertido fuertemente en cultivar su capital humano a través de un eficiente sistema educativo y, actualmente, a través de programas enfocados a la investigación y el desarrollo. Su influencia llega a diferentes sectores de la economía, teniendo la propiedad de casi el 50% de todos los bancos y un control importante sobre el acceso de capital al sector privado. También publica planes orientados al mercado e indicadores económicos. Selecciona algunas industrias para promoverlas en forma especial y ofrece incentivos o cierta protección a sectores definidos. Finalmente, el gobierno ayuda al sector privado en sus negociaciones con socios comerciales o inversionistas extranjeros.²⁰⁹

El estudioso del tema Thomas Gold señala que “el desarrollo económico de Taiwan ha sido fundamentalmente un proceso político ya que el régimen del Kuomintang vino de afuera de la isla y estableció su dominio sobre los taiwaneses a través de la fuerza, por lo que ha sido necesario el desarrollo económico como base para imponer su legitimidad”.²¹⁰ Independientemente de aceptar esta razón para explicar la injerencia del Estado en los procesos económicos, vemos que su influencia en fechas recientes ha disminuido y que el papel del sector privado en la economía se ha expandido importantemente, mas no por ello se debe subestimar la importante función que tuvo en el despegue “milagroso” de esta economía.

En cuanto a Hong Kong, desde finales de los años cuarenta, el Estado no ha jugado un papel fuerte y directivo del proceso económico como ha sucedido en los otros *Dragones*. Hong Kong es un puerto libre, sin control del intercambio comercial, sin protección a la industria, con muy pocas restricciones a la propiedad privada, sin prácticamente empresas estatales. Incluso comentaristas del tema señalan que “la economía de Hong Kong es indudablemente la más abierta y su gobierno el menos intervencionista del mundo”²¹¹ Esto se pone de manifiesto en la forma en la que el gobierno ha permitido que sea la libre empresa la que lleve las riendas de la economía. La planificación económica no ha sido una función directa del Estado, las políticas de orden liberal hacia la libre empresa y el libre comercio han sido impulsadas por la propia iniciativa privada.

²⁰⁸ Walden Bello y Stephanie Rosenfeld, *Op.cit.*, pp. 327-328.

²⁰⁹ Thomas Gold, *Op.cit.*, p. 51.

²¹⁰ *Ibid.*, p.52.

²¹¹ John P.Burns, *Op.cit.*, p.132.

Sin embargo, la influencia del Estado en la economía se ha ido incrementando en los años recientes. No obstante que el gobierno permitió a la economía regirse por las libres fuerzas del mercado y se involucró mucho menos en la dirección del desarrollo industrial que sus contrapartes, si tuvo una política industrial de facto, al utilizar fondos públicos para desarrollar muchas zonas como parques industriales y ofrecerlos a las firmas manufactureras.²¹² Utilizó tierras de su propiedad para apoyar a industrias prioritarias, como son las fábricas textiles, vendiéndoles en términos muy favorables, con bajas tasas de interés. También ejerció su influencia a través del control de las utilidades públicas y durante el periodo de su rápida industrialización se preocupó por estabilizar el sector financiero y asegurar la continua llegada de inversionistas internacionales.

En la opinión de Woronoff, este “no hacer nada” del gobierno, “no era precisamente un acto de desinterés, sino una expresión de confianza a la habilidad de las leyes económicas para resolver los problemas que pudieran surgir”.²¹³ Mas que empujar a la economía en una otra dirección y decidir la rapidez con la cual hacerlo, o promover tal o cual industria, el gobierno dejaba estas labores a los hombres de negocios y se encargaba de una serie de servicios comunes que no asumían las empresas comerciales.

Así, con el paso de los años, la colonia dotó de servicios especiales a la comunidad como cortes de justicia, fuerza de policía, transporte público, correo y telecomunicaciones, que no solo eran buenos sino también baratos. Se creó una amplia infraestructura para una economía moderna: más carreteras y caminos, un aeropuerto, un sistema de tránsito ferroviario, el puerto fue ampliado y equipado; y un sistema de educación que poco a poco fue mejorando, orientado a la capacitación vocacional y técnica, con institutos, universidades y politécnicos especializados. Se ofrecía un sistema modesto de asistencia y salud pública. Además, logró incrementar el tamaño del territorio a través de la reclamación de tierras, y se encargó de proyectos de vivienda pública que eventualmente alojaron a casi la mitad de la población.²¹⁴

Todas estas acciones del Estado, aunque no se enfocaban directamente al desarrollo económico de la entidad, sirvieron para crear la infraestructura necesaria para el gran desempeño que la economía de la pequeña isla tuvo, en unas cuantas décadas.

En suma, aunque en grados diversos, las cuatro NIE's han experimentado la intervención del Estado en sus economías, lo que se puede describir de la siguiente manera: Corea emerge en una forma de “capitalismo de Estado”,²¹⁵ con una economía dirigida, donde muchas de las decisiones esenciales del sector privado simplemente recibían las órdenes del Estado o estaban influenciadas fuertemente por él. Esta práctica también existía en Taiwan, aunque en forma más libre, y Singapur -aunque compartía algunos aspectos de los estados más dominantes- limitaba sus operaciones comerciales y su intervención. En Hong

²¹² Ezra Vogel, *Op.cit.*, p.71.

²¹³ Jon Woronoff, *Op.cit.*, p.144.

²¹⁴ Ezra Vogel, *Op.cit.*, pp. 71-72. También en Jon Woronoff... *Op.cit.*, p. 152.

²¹⁵ Jon Woronoff, *Op.cit.*, p.196.

Kong, el Estado intervenía en muy pocos aspectos de la economía, y depositaba su confianza en las fuerzas del mercado, siguiendo una política de *laissez faire*.²¹⁶

Algunos especialistas del tema como Chalmers Johnson y otros, argumentan que el rápido crecimiento en esta zona del Sur y Sudeste Asiático se facilitó debido una adecuada combinación de instituciones políticas:

1. Un sistema de políticas económicas centralizadas albergada por altos tecnócratas, con una visión económica coherente y bajo un firme apoyo de la élite política.
2. Una burocracia tecnócrata y meritocrática, con un mínimo de corrupción.
3. Una estructura política global o régimen que aísla la toma de decisiones económicas de las presiones sociales. Lo que puede lograrse a través de la dominación de un solo partido dentro de cierto marco “democrático”, como en Singapur; o bajo el régimen de partido autoritario, como en Taiwan; a través de una dictadura militar, como en Corea; o a través de una administración estatal, como en Hong Kong.²¹⁷

Otros analistas apuntan que precisamente lo que ha llevado a estas economías, dominadas por el Estado, a ser tan eficientes es su naturaleza no democrática o lo que se define como “autoritarismo suave”. Hasta muy recientemente ninguna contaba con un verdadero sistema multipartidista o con elecciones competitivas.

Para explicar el “milagro” de las NIE’s, Woronoff considera como un factor muy importante, junto con la implantación de políticas adecuadas, el compromiso para llevarlas a cabo, puesto que es casi imposible poner en marcha alguna nueva estrategia que requiera de cambios, sin la firme determinación de parte de los líderes de gobierno.²¹⁸

En opinión de Goldstein, “los *Tigres asiáticos* se han beneficiado de la visión de su líderes políticos que aunque no siempre fueron benévolos, ni tomaron sólo decisiones correctas, si impulsaron a sus países hacia el desarrollo”.²¹⁹ Esto se observa en el caso de Singapur y su líder Lee Kuan Yew quien dirigió al país a partir de su independencia, presidiendo una clase gobernante poderosa y unida, así como una burocracia, por lo general honesta, que permitió eficientar la actividad económica. O el caso de Corea y su líder Park, quien dirigió la economía e impulsó su crecimiento como objetivo primordial de su régimen.

En forma de conclusión podemos decir que estas cuatro Economías de Reciente Industrialización tuvieron la posibilidad de evolucionar en su crecimiento económico de manera extraordinaria, debido, a que cada una supo aprovechar sus ventajas muy particulares. Todas ellas lograron, en unas cuantas décadas, expandir y diversificar sus economías; incrementar el empleo y los salarios; y alcanzar tasas de crecimiento impresionantes.

²¹⁶ *Ibid.*, p. 144

²¹⁷ Tun-jen Chen & Stephan Haggard, *Op.cit.*, p. 12.

²¹⁸ Jon Woronoff, *Op.cit.*, p. 170.

²¹⁹ Steven Goldstein, Ed., *Op.cit.*, p. 14.

3.2 EL CASO DE MÉXICO

Los nuevos cambios en la economía mundial y la crítica situación en que se encontraba el país, desde principios de la década de los ochenta, impulsaron al gobierno de Carlos Salinas de Gortari a iniciar cambios profundos en las políticas y en los instrumentos económicos. La justificación era que de otra manera México no podría estar en condiciones de participar en la nueva estructura internacional, en la cual los bloques económicos y la globalización adquirirían una importancia singular.

En su afán por “modernizar” al país a como diera lugar, para colocarlo dentro de el nuevo entorno mundial de globalización, la estrategia económica del régimen de Salinas se ubicó principalmente en dar libre cauce a las fuerzas del mercado; a reducir el tamaño del aparato estatal; a limitar su intervención en la economía y, a abrir sus fronteras, tanto a los productos provenientes del exterior como a los capitales de los inversionistas extranjeros. La prioridad del régimen se orientó a la mencionada “modernización” de las estructuras productivas del país.

El nuevo Mandatario profundizó la reforma iniciada por su predecesor y la orientó hacia mayores cambios. Establece en su Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, las líneas básicas para el crecimiento económico del país, haciendo hincapie en la enorme importancia de la apertura económica de México hacia el exterior. Al inicio de su administración emprendió importantes negociaciones con los acreedores internacionales para reestructurar la deuda externa mexicana en 1989.

En un intento por resolver el profundo rezago en el crecimiento de la economía y generar los empleos que la población demandaba le pareció vital, al gobierno en turno, atraer inversión productiva, particularmente, en uno de los sectores más atrasados y descapitalizados de la economía nacional como ha sido el campo. En 1991 se reformó el artículo 27 constitucional para establecer dentro de nuestra Carta Magna nuevas formas de propiedad ejidal y comunal de la tierra, al tiempo que se fortalecía la decisión de los propietarios a su libertad de asociación y los derechos sobre su parcela. Con ello se trataba de eliminar los obstáculos al flujo de nuevas inversiones en el agro mexicano.

En el plano comercial se profundizó la apertura y se intensificó la promoción de las exportaciones. El arancel máximo se situó en 20%, mientras que el arancel promedio se situó en 10%, de manera tal que se propiciara ese ambiente de competitividad que se pensaba necesario para echar a andar la planta productiva mexicana. Se consideraba que la liberalización comercial conduciría al fortalecimiento del sector exportador, con lo cual el país quedaría inserto en el proceso mundial de globalización e impulsaría a la planta productiva nacional.

Las acciones del gobierno de Salinas y su discurso se encaminaron a estrechar la relación con el exterior, y como bien señala Gloria Abella, ésta se convirtió en el “referente fundamental” para la viabilidad del proyecto modernizador salinista.²²⁰

²²⁰ Gloria Abella Armengol, *Op.cit.*, p.53.

Para la consecución de su proyecto, las principales acciones que en materia de política económica instrumentó el régimen salinista fueron la renegociación de la deuda externa del país; el adelgazamiento del Estado -a través de la privatización de gran número de empresas paraestatales- y la desregulación; la concertación con los sectores obrero, campesino e industrial, con el nuevo Pacto; el impulso a la inversión extranjera, mediante la modificación de la legislación nacional para facilitar el ingreso de capitales foráneos tanto en forma de transnacionales, como de inversión de cartera; y una apertura comercial desmedida, que fue una de las metas que con mayor ahínco persiguió este mandatario, en su afán por imitar el “exitoso modelo exportador” de las economías del Sur y Sudeste Asiático.

3.2.1. RENEGOCIACIÓN DE LA DEUDA EXTERNA

En su plan económico, el entonces Presidente Salinas, destacaba el compromiso del gobierno por la recuperación del crecimiento económico, sin sacrificar la estabilidad de precios. Sin embargo, como bien señala Nora Lustig “la recuperación se veía obstruida por la gran transferencia de recursos al exterior que México había debido hacer, desde que estalló la crisis de mediados de 1982”,²²¹ por concepto de deuda externa y por fuga de capitales.

Según el análisis de Lustig, “Para reducir las transferencias de recursos al exterior era esencial concentrar los esfuerzos en tres objetivos: disminuir la carga del servicio de la deuda, alentar la repatriación de capitales y atraer la inversión extranjera. El reto consistía en convencer al sector privado nacional y extranjero de que la economía mexicana era viable.... También había necesidad de convencer al gobierno de los Estados Unidos, porque sin el apoyo norteamericano no podría obtenerse financiamiento oficial ni reducirse la deuda.”²²² El enorme reto que enfrentaba el nuevo gobierno era eliminar esta tendencia observada. Mantener elevadas tasas de interés internas podía ser una solución temporal a la fuga de capitales, pero se requería de medidas sostenibles a largo plazo, que no propiciaran mayor inflación.

Uno de los aspectos más importantes dentro del programa de reformas económicas del entonces presidente Salinas de Gortari, por la gravedad que presentaba, fue la renegociación de la deuda externa del sector público. Este era un punto fundamental que el nuevo gobierno debía solucionar de inmediato, para así tener cierto margen de liquidez en el resto de las acciones de política económica que planeaba llevar a cabo, ya que la gran cantidad de divisas que se tenían que dedicar en forma de servicio y pago de deuda eran

²²¹ Nora Lustig, *México hacia la Reconstrucción de una Economía*, El Colegio de México, Fondo de Cultura Económica, México, p. 80.

²²² *Ibidem*.

desgarrantes para nuestro país, cuya economía estaba empobrecida y estancada al inicio del sexenio 1988-1994.

El endeudamiento externo representó transferencias anuales al exterior, equivalentes al 5% del producto interno, entre 1983 y 1988. Por ello, la condición fundamental para dar una base firme a los propósitos del gobierno de Salinas de “reducir la inflación y reanudar el crecimiento”, fue renegociar la deuda externa.²²³

Ya se hizo amplia mención sobre el grave endeudamiento externo en que incurrieron los regímenes de Echeverría y de López Portillo, en donde la deuda externa creció considerablemente para financiar el gasto público y las inversiones en obras, muchas de ellas suntuarias, que se realizaban particularmente en 1982, época en que se desplomaron drásticamente los precios del petróleo y nuestra moneda sufrió un fuerte deslizamiento.

Los efectos de las devaluaciones de 1982 fueron mucho más graves que los de 1976, debido al endeudamiento de ambos sectores: público y privado. En 1982, la relación deuda externa-PIB llegó aproximadamente a 85%, la inversión bajó 17% en términos reales, el PIB se redujo 0.5% y hubo una inflación de casi el 100%.²²⁴

Aunque podríamos decir que de 1983 a 1988 el endeudamiento externo no se incrementó, a pesar de que tanto el sector público como el privado hicieron uso del crédito, pues las amortizaciones que cubrieron fueron superiores a los nuevos financiamientos contratados; sin embargo, la devaluación del dólar en relación con otras monedas y con las elevadas tasas de interés internas, determinaron que nuestro país hiciera una transferencia neta de recursos al exterior de más del 5% del PIB en promedio, entre 1983 a 1988.

Dado el excesivo peso de la deuda externa del sector público en relación con el PIB, un aspecto primordial para el nuevo gobierno en funciones fue la renegociación del débito externo. Si bien es cierto que una de las principales razones de la administración salinista para renegociar la deuda externa era reducir la salida de capital al exterior, otra razón de suma importancia para dicha renegociación era la creación de un entorno favorable, tan necesario para la atracción de capitales externos que revitalizaran la economía nacional

Durante su campaña política como candidato, una de las múltiples promesas de Salinas había sido la de restablecer el crecimiento económico y reducir las transferencias de capital al exterior, problema que se venía agudizando cada vez más. Por ello, en su discurso de toma de posesión el 1o. de diciembre de 1988, el nuevo presidente Salinas dió instrucciones a su Secretario de Hacienda para comenzar inmediatamente la renegociación de la deuda externa, de conformidad con lo siguiente:

- i) reducción del saldo de la deuda; ii) reducción a largo plazo en la carga de la deuda externa definida en términos del binomio PIB-deuda; iii) reducción en la

²²³ Juan Rebolledo, *Op.cit.*, p.117

²²⁴ *Informe Anual*, BANCO DE MÉXICO, 1990, p.21.

transferencia neta de recursos al exterior; y iv) arreglo multianual que eliminaría la incertidumbre de renegociaciones recurrentes.²²⁵

La promesa del entonces mandatario sobre el grave problema del endeudamiento, se hizo presente en el Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994. Para cumplir inmediatamente con este proceso, el poder ejecutivo lo dividió en dos etapas. La primera incluía un paquete financiero con las organizaciones financieras internacionales y con el Club de París, cuyo fin era eliminar las transferencias netas a esas entidades, mediante recursos frescos; y contar con la asistencia técnica y el apoyo de estas instituciones. La segunda etapa consistía en la negociación de una operación de reducción de deuda en gran escala con los bancos comerciales.

La renegociación de la deuda externa, conducida por el entonces Secretario de Hacienda, Pedro Aspe, se impulsó bajo el siguiente criterio:

“Primero deberá abatirse la transferencia neta de recursos al exterior para que la economía pueda crecer en forma sostenida. Segundo, por lo que hace a la deuda histórica acumulada hasta ahora, deberá reducirse su valor. Tercero, los recursos nuevos que requiere el crecimiento sostenido de México deberán estar asegurados para un horizonte lo suficientemente largo, que evite la incertidumbre que provocan las negociaciones anuales; y Cuarto, deberá disminuir, durante mi administración el valor real de la deuda y ser cada vez menor su proporción respecto a lo que producimos los mexicanos.”²²⁶

Como resultado de las largas y complicadas negociaciones y con el apoyo del FMI y de la comunidad financiera internacional, en mayo de 1989 se firmaron nuevos convenios con este organismo y con el Club de París, mediante los cuales fue posible obtener financiamientos frescos y apoyos financieros del Eximbank de Japón. Su propósito fue utilizarlos en el paquete de reducción de deuda que se negociaría con los bancos comerciales y con el Banco Mundial para efectuar cambios estructurales y modernizar diversos sectores de la economía. Como resultado de todas estas negociaciones, para México significó la reducción del monto de la deuda externa, gracias al canje de deuda por bonos de descuento o, a través de operaciones *swap*.²²⁷

El proceso de ajuste y renegociación de la deuda, iniciado desde 1982 culminó con la firma del convenio con los bancos comerciales el 4 de febrero de 1990, el cual en la opinión de Pedro Aspe, “no sólo reabrió el acceso al financiamiento externo voluntario para las entidades públicas y privadas, sino que también despejó el camino para pensar y actuar en otras medidas necesarias, tales como la desregulación y privatización.” A partir

²²⁵ Pedro Aspe, *Op.cit.*, pp.122-123.

²²⁶ Cfr. Carlos Salinas de Gortari, “Mensaje de toma de posesión”, citado en Susana Garay Oliver, *Op.cit.*, p. 15.

²²⁷ Las operaciones Swap significaron la compra de acciones de empresas paraestatales desincorporadas, mediante una venta de sus adeudos externos, con cuya compra, óptima para los bancos acreedores, adquirirían una parte de las acciones de la paraestatal privatizada. De esta forma los pasivos del Sector Público disminuyeron. Cfr. Arturo ortíz Wadgyman, *Op.cit.*, p.126.

de ese momento el desendeudamiento de la economía empezó a ser notorio, la deuda total del sector público que era de 80.5% del PIB en 1987, se redujo a cerca de 46% del PIB en 1991.²²⁸

Cabe señalar que México basó su negociación en el convencimiento de que el país había realizado el ajuste macroeconómico más completo de los países deudores, para lo cual tuvo que acatar y aplicar las nuevas políticas económicas sugeridas por el FMI.

Una vez negociado y resuelto en forma temporal el grave problema de la deuda que aquejaba a nuestro país, sobre todo por la inmediatez que presentaba, el nuevo régimen en funciones empezó a dedicarse a una serie de reformas a la política económica nacional, con el afán de hacer de México un país de “Primer Mundo”. Hecho que, por si mismo, no es criticable pero lo incierto de este propósito era que pudiera lograrse con la premura con la que la élite en el poder intentaba realizarlo, dentro del tiempo que le restaba de su ejercicio sexenal.

3.2.2. PRIVATIZACIÓN Y DESREGULACIÓN

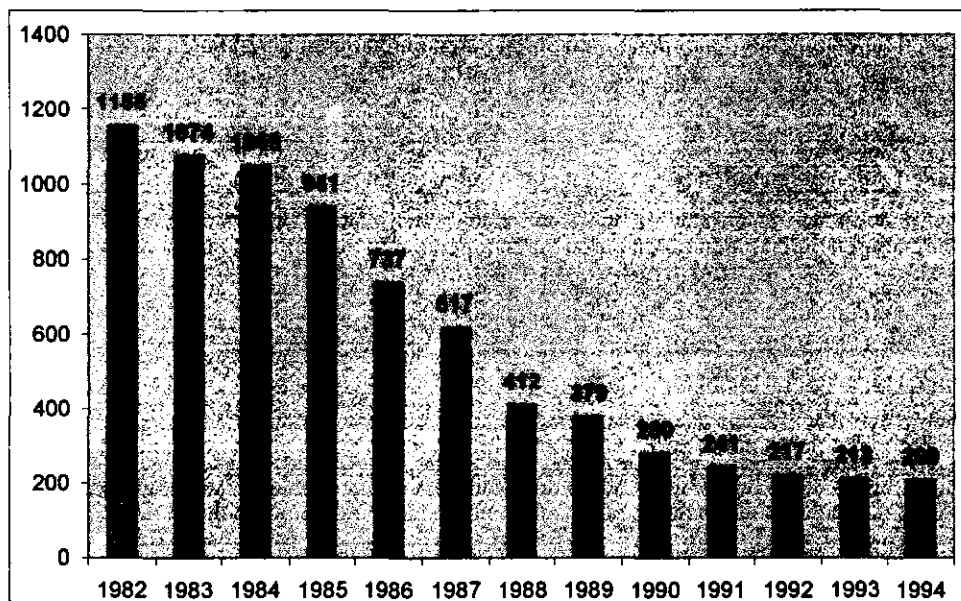
El proceso de enajenación de empresas públicas se llevó a cabo a través de diversas formas: liquidación, para entidades que dejaron de ser viables o, que habían cumplido con su cometido; extinción, particularmente para los fideicomisos públicos; fusión, por la que se agrupaban varias empresas del mismo ramo y se convertían en una de mayores alcances, evitando incurrir en la creación de monopolios; y otras que se transfirieron a estados donde eran de utilidad por el ramo a que se dedicaban.

Aunque muchas de las empresas paraestatales fueron desincorporadas desde el gobierno de Miguel de la Madrid (según se observa en la Gráfica no.2), la privatización de las grandes empresas se inició a partir de 1989, con el decidido apoyo del gobierno salinista y de acuerdo a los lineamientos propuestos por este régimen y explicitados en el PND.

Entre las grandes empresas que se privatizaron durante esta gestión tenemos: las compañías aéreas Aeroméxico y Mexicana, Teléfonos de México, Fertilizantes Mexicanos (FERTIMEX), Grupo DINA, Industrias Conasupo (CONSA), Tabacos Mexicanos (TABAMEX), Leche Industrializada (LICONSA), Alimentos Balanceados de México (ALBAMEX), Altos Hornos de México, Almacenes Nacionales de Depósito (ANDSA), y los principales bancos comerciales como: Multibanco Mercantil de México, Banpaís, Banca Cremi, Banca Confía, Banco de Oriente, Banco Nacional de México (Banamex), Bancomer, Banco BCH, Banca Serfin, Multibanco Comermex, Banco Mexicano Somex, Banco del Atlántico, Banca Promex y Banco Internacional, entre otros.

²²⁸ Pedro Aspe, *Op.cit.*, p. 129.

GRÁFICA No. 2
TOTAL DE EMPRESAS ESTATALES 1982-1994



Fuente: Jacques Rogozinski, *La Privatización de Empresas Paraestatales*, FCE, México 1994, p. 45.

A pesar de que el producto de la venta de tal cantidad de empresas ascendió a más de 63 mil millones de nuevos pesos²²⁹, y se destinó básicamente a cubrir el déficit de la deuda interna nacional, muchas de estas empresas que, en su momento, fueron vendidas a precios exorbitantes y abultados, resultaron incapaces de recuperar la enorme suma invertida.²³⁰

Tal parece ser el caso de la mayoría de los bancos vendidos durante la administración de Salinas, los cuales al cabo de unos años mostraron su inviabilidad, amén de la ineptitud o corrupción de varios de sus dirigentes y que, a la fecha, constituyen un grave problema para las finanzas internas del país.

²²⁹ Cfr. Susana Garay Oliver, *Op.cit.*, p.29.

²³⁰ Tal es el caso de algunas instituciones bancarias, que han presentado graves fisuras en su manejo y una excesiva cartera vencida por lo que, incluso, han tenido que ser rescatadas por el FOBAPROA (Fondo Bancario de Protección al Ahorro, creado en 1990) para mantener la estabilidad económica nacional, y evitar así un descalabro a los pequeños ahorradores.

CUADRO No. 36
INGRESOS PROVENIENTES DE LA PRIVATIZACIÓN DE LOS BANCOS
COMERCIALES

BANCO	FECHA	TOTAL (millones de dólares)
MERCANTIL	14-JUNIO-1991	611.2
BANPAÍS	21-JUNIO-1991	544.9
BANCA CREMI	28-JUNIO-1991	748.3
BANCA CONFÍA	09-AGOSTO-1991	892.3
DE ORIENTE	16-AGOSTO-1991	223.2
BANCRESER	23-AGOSTO-1991	425.1
BANAMEX	30-AGOSTO-1991	9,744.9
BANCOMER	08-OCTUBRE-1991	8,564.2
TOTAL		21,754.1

Fuente: Unidad de Desincorporación, Secretaría de Hacienda.
 Citado en: Pedro Aspe Armella, *El Camino Mexicano de la Transformación Económica*, FCE; México, 1993, p.181.

Entre 1989 y 1990 el gobierno enmendó reglamentos y leyes que afectaban a muchas actividades económicas, con el objeto de reducir las restricciones existentes sobre la adquisición, operación, explotación y comercialización en una serie de ramos, de modo que la inversión privada pudiese operar con mayor libertad.

De los sectores que participaron en este proceso desregulatorio destacan el de: la industria, el comercio, el financiero, el agrícola, y el de transportes. La liberalización financiera incluyó los mercados financieros y la reforma de los marcos legales e institucionales que regulan a los intermediarios financieros; además se incluía una clara separación entre los bancos y las compañías de seguros, los cuales contarían con su propia autoridad reguladora.

En cuanto al transporte terrestre, particularmente importante en México dado que su sistema ferroviario está muy atrasado, alrededor de un 82% de la carga comercial tiene que moverse por carretera. Hasta 1989 este sector estaba sujeto a regulaciones muy estrictas. El nuevo decreto desregulatorio sobre la transportación terrestre eliminó las restricciones de ruta y de precios, estableció requerimientos mínimos para obtener concesiones y permisos, y permitió la entrada del sector privado a los servicios de contenedores.²³¹

En lo que respecta a la industria petroquímica, el gobierno redefinió los criterios de la petroquímica básica, reclasificó a otros productos del ramo como secundarios, y liberó a muchos otros productos, anteriormente restringidos. Los cambios a los reglamentos que

²³¹ Nora Lustig, *Op.cit.*, p.140.

regulan a este sector eliminaban el requerimiento de permisos previos para producir derivados del petróleo tales como lubricantes, grasas, asfalto y parafinas especiales; lo que abría nuevas oportunidades para la inversión privada.

Entre los productos agrícolas que se desregularon se cuentan el azúcar, el cacao, y el café; ello permitió privatizar algunos ingenios azucareros que estaban controlados por el gobierno, e igualmente eliminar las restricciones a la producción y comercialización de estos productos. En cuanto al campo mexicano y el añejo asunto de la tenencia de la tierra, el Artículo 27 Constitucional fue reformado, con el pretendido objeto de hacerlo más productivo y de alentar la inversión privada hacia este sector.

El gobierno mexicano argumentó que estas reformas realizadas a fondo en las estructuras económicas, intentaban atraer a posibles inversionistas extranjeros y asegurarles su derecho a la propiedad. Sin embargo, dichas reformas no lograron el objetivo que buscaban, puesto que el campo requiere de una enorme inversión y de un apoyo gubernamental decidido, para que pueda salir del atraso en que se encuentra.

En el sector de telecomunicaciones, además de la privatización de TELMEX, el gobierno expidió un decreto que liberalizó los procedimientos para instalar y operar equipo de telecomunicaciones. Desgraciadamente, la desincorporación de esta empresa pública, ya de por sí deficiente, propició un monopolio que al no tener competencia en la telefonía doméstica ha mantenido un servicio interno de relativamente poca calidad y costoso. (La incorporación de nuevas compañías telefónicas internacionales en el servicio de llamadas de larga distancia empezó a funcionar a partir de 1997).

Otro de los aspectos importantes de la desregulación fue la liberalización de precios, cuyos orígenes datan del período de industrialización entre los años cincuenta y principios de los setenta, donde se intentaba proteger a la industria a base del control de precios. A partir de 1990 la regulación de precios se relajó, y con excepción de unos cuantos productos básicos, el gobierno eliminó el control de precios de un gran número de productos, excepto los de la canasta básica. Con ello se intentaba fortalecer el papel de las fuerzas del mercado en la determinación de precios, impedir presiones inflacionarias, y dar cierto alivio a los trabajadores, cuyos salarios se reducían notoriamente, manteniendo los precios de la canasta básica fijos.²³² Sin embargo, la canasta básica fue reduciéndose cada vez más, hasta llegar en la actualidad a un número muy pequeño de viveres ahí contemplados, lo que ha deteriorado mayormente el nivel de vida de los asalariados.

3.2.3. APERTURA ECONÓMICA

El proceso de apertura comercial, iniciado durante el régimen de Miguel de la Madrid y consolidado por el presidente Salinas de Gortari, tenía como principal directriz la modernización profunda de las estructuras económicas. El argumento central era que sólo

²³² *Ibid.*, p.143.

alcanzando una mayor competitividad de la planta productiva en el exterior, la economía nacional podría volverse eficiente; además debía acompañarse de un sistema regulatorio de los procesos productivos, que alentara la actividad de los empresarios en vez de coartarla.

A nivel internacional, las nuevas tendencias de la globalización e integración presionaban a nuestro país a insertarse en el nuevo proceso de intercambio mundial. En tal contexto, el ingreso de mayores recursos financieros para superar la crisis y apoyar el desarrollo económico era indispensable. Todo esto bajo la premisa de que gran número de naciones se adaptaba a los cambios profundos requeridos por la modernización económica, y a la necesidad de insertarse en un proceso de libre mercado, cuyo lema era la apertura comercial *per se*.

La apertura al exterior fue el elemento central en la instrumentación del nuevo modelo, que según Ortiz Wadgymar “en realidad significó ajustarnos a las necesidades de las leyes comerciales de los Estados Unidos y a la expansión del capital transnacional que exigía ventajas especiales para obtener altas utilidades en países endeudados.”²³³

Un aspecto fundamental de la estrategia económica planteada por Salinas de Gortari incluía la crítica al Estado propietario y al proteccionismo económico. Se apuntaba que la economía y la sociedad mexicana se *modernizarían* con el retiro del Estado en el área económica, al alcanzar un superávit fiscal y lograr que el mercado dictara las reglas de la eficacia económica, incluyendo lo externo o lo internacional en la noción de mercado. En un intento por lograr la recuperación del crecimiento, se privilegia la estabilización de precios y, el tipo de cambio se utiliza, junto con la apertura comercial, como instrumento de ajuste para anclar la inflación.²³⁴

Dado el cambio de modelo, en el ámbito internacional se adoptaron tres medidas trascendentes: i) apertura de la economía para enfrentarla a la competencia internacional y de ese modo hacerla más competitiva frente a otros mercados; ii) incorporación al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT); y iii) promoción de la firma de acuerdos de libre comercio y participación más amplia en foros internacionales.

Esta política tuvo como consecuencia una progresiva apertura de México al mundo, hasta llegar a ser una de las economías más abiertas, incluso si se le compara con países altamente industrializados²³⁵. La evolución del comercio exterior mexicano muestra cambios significativos durante la administración del Presidente Salinas. Las exportaciones totales de México, incluyendo a las maquiladoras, se incrementaron en un 73%, y dejó de ser el petróleo el principal producto mexicano exportado, para dar cabida a los productos manufacturados que ocuparon un nicho importante en el segmento de exportaciones. (Véase Cuadro 37)

²³³ Arturo Ortiz Wadgymar, *Op.cit.*, p.54.

²³⁴ René Villareal, *La Revol... Op.cit.*, p.327.

²³⁵ Julio Millán, *La Cuenca del Pacífico*, Nacional Financiera, FCE, México, 1992, p. 103.

CUADRO No. 37
EXPORTACIONES TOTALES MEXICANAS 1989-1994*
(millones de dólares)

AÑO	EXPORTACIONES TOTALES	MAQUILADORAS	PETROLERAS	NO PETROLERAS
1989	35,104	12,339	7,876	14,889
1990	40,712	13,873	10,104	16,735
1991	42,688	15,833	8,167	18,688
1992	46,196	18,680	8,307	19,209
1993	51,886	21,853	7,418	22,615
1994	60,882	26,269	7,445	27,168

*Incluye maquiladoras

Fuente: Banco de México, *Informes Anuales*, varios años.

Además, en muy poco tiempo, nuestro país ingresó e incrementó su participación en diversos foros internacionales vinculados con el comercio mundial, como el propio GATT, el Sistema Económico Latinoamericano (SELA); la Asociación Latinoamericana de Desarrollo Industrial (ALADI); el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC), la Conferencia Económica de Cooperación del Pacífico (PECC), y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

La nueva tecnocracia en el poder justificaba este proceso de intensa apertura, explicando que el proceso industrializador de los años ochenta se había dado en un marco de economía cerrada a la competencia externa, además de una excesiva regulación al interior del país, lo que generó altos costos de producción, rezago tecnológico y bajos niveles de calidad. Añadían que la crisis de esa década mostraba la poca flexibilidad del aparato productivo, siendo así como la demanda interna se contrajo, los niveles de inversión y del empleo descendieron y, las posibilidades de incrementar la producción y la competitividad se volvieron prácticamente nulas.

Dado lo anterior, la administración de Salinas de Gortari mencionaba algunos de los graves problemas que el país enfrentaba en materia industrial y de comercio exterior, tales como: insuficiente inversión nacional o extranjera; bajos niveles de empleo, incipiente desarrollo tecnológico e infraestructura deficiente del aparato productivo; obstáculos al desarrollo de la micro, pequeña y mediana industria e insuficiencia de las empresas de comercio exterior; prácticas desleales y obstáculos administrativos a los intercambios comerciales.

Para salvar todas estas deficiencias se establecieron líneas de acción, apegadas a los preceptos incluidos en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 (PND)²³⁶, y

²³⁶ El Plan Nacional De Desarrollo está ampliamente explicado en el Capítulo 1 de esta TESIS, en el apartado 2.2 LA MODERNIZACIÓN: LAS BASES CONCEPTUALES DE LAS PROPUESTAS DEL GOBIERNO DE CARLOS SALINAS DE GORTARI

particularmente en el Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1990-1994 (PRONAMICE).

En el PND se afirmaba que “la política de protección excesiva a los productores del país frente a la competencia externa propició una asignación ineficiente de los recursos nacionales, al desviar su uso hacia actividades en que el país no era competitivo y propició la concentración del ingreso al favorecer actividades menos intensivas en el empleo de mano de obra.”²³⁷ Ante este enunciado, el gobierno mexicano se abocó a superar los obstáculos racionalizando la política de comercio exterior, eliminando requisitos de permisos previos a la importación y disminuyendo aranceles.

Se consideraba que el proceso de apertura de la economía a la competencia internacional y su nueva orientación hacia el sector exportador contribuirían a la expansión de la actividad económica y a la creación de empleos bien remunerados. Salinas de Gortari puso en marcha el PRONAMICE que perseguía el cumplimiento de los propósitos establecidos en el PND.

Este documento incluía un conjunto de disposiciones encaminadas al reordenamiento del aparato productivo y del comercio exterior, teniendo como objetivos fundamentales: propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador competitivo; lograr un desarrollo regional más equilibrado; promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior, y crear empleos más productivos.

Todo ello se intentaba alcanzar a través de: una concertación de la estructura industrial y de programas sectoriales, en los que el gobierno no intervendría decisivamente, sino los propios particulares serían quienes decidieran; del perfeccionamiento de la apertura comercial, donde el gobierno eliminaría la protección comercial a sectores productivos aún protegidos; y de la promoción a la inversión, mediante incentivos de carácter general.

Entre los cambios realizados en la nueva política comercial se incluía la reducción o eliminación de subsidios directos a las exportaciones. Aunque esta medida se inició desde el Acuerdo sobre Subsidios y Derechos compensatorios, firmada en 1985 entre México y EEUU, fue prácticamente con Salinas donde tuvo su mayor efecto. Para 1991 las medidas orientadas a incentivar las exportaciones incluyeron la exención arancelaria de las importaciones temporales y un programa que eximió a los exportadores de permisos para la importación de sus insumos.

Estas nuevas políticas estaban impulsadas por el Poder Ejecutivo, que en boca del entonces Secretario de Hacienda, Pedro Aspe, señalaba:

“En México el ajuste macroeconómico y estructural ha ocurrido en el contexto de una profunda transformación de la economía mundial... Como resultado de estos

²³⁷ Carlos Salinas De Gortari, “Plan Nacional De Desarrollo 1989-1994”, Poder Ejecutivo Federal, Talleres Gráficos de la Nación, junio 1989, p.84.

cambios, nuestra concepción acerca de las industrias nacionales y de las políticas de desarrollo nacional ha tenido que ampliarse... Una política nacional exitosa ya no puede basarse en la sobreprotección de los mercados y de los productores locales, sino en la creación de un ambiente económico que ofrezca a empresas nacionales y extranjeras la combinación adecuada de regulación, infraestructura, mano de obra calificada y estabilidad macroeconómica, para producir con eficiencia y ser competitivas en el mercado global.²³⁸

Se pone de manifiesto la importancia que significaba para esta administración el incluir a la competencia externa para regularizar a los mercados nacionales, y con ello, abatir la superinflación que agobiaba al país. En consecuencia, se decidió que la política de apertura, ya en proceso, se acelerase significativamente como parte integral del programa de estabilización económica.

CUADRO No. 38
INDICADORES DE LIBERALIZACIÓN COMERCIAL, 1980-1990
(Porcentajes)

AÑO	Producción nacional cubierta por permiso de importación	Promedios arancelarios ponderados por la producción	Producción nacional cubierta por los precios de referencia oficiales de las importaciones
1980	64.0	22.8	13.4
1985	92.2	23.5	18.7
1986	46.9	24.0	19.6
1987	35.8	22.7	13.4
1988	23.2	11.0	-
1989	22.1	12.8	-
1990	19.0	12.5	-

Fuente: Claudia Schatan, "Trade Bargaining: The Mexican Case" ensayo presentado en el SELA, Caracas, Venezuela, 5-7 de febrero de 1991; en Nora Lustig, *México hacia la Reconstrucción de una Economía*, Ed. Colegio de México, FCE, México, 1995, p. 152.

*A partir de 1988 se eliminaron los precios de referencia oficiales de las importaciones

Siguiendo las estrategias definidas en ambos programas de desarrollo: el PND y el PRONAMICE, el régimen del presidente Salinas finalmente llevó a cabo gran parte de los objetivos planteados en ellos y en el modelo diseñado desde su antecesor. El mayor énfasis fue dado a la apertura externa y a la atracción del capital extranjero. La reforma del régimen comercial se inició a mediados de 1985; México ingresó al GATT en 1986, y la liberalización fue gradual al principio, consolidándose a partir de 1987. A principios de 1989 se modificó la estructura arancelaria para reducir su dispersión, y la mayoría de las importaciones pasaron a tener un arancel del 10% , incluso aquellas que estaban en un

²³⁸ Pedro Aspe, *Op.cit.*, p. III.

rango de entre 0 a 5%. El resultado fue un arancel ponderado del 11% en 1988 y del 12.5% en 1990. (Véase Cuadro 38.)

Se puede observar la diferenciación de aranceles entre 1980 a 1990, así como la reducción de los permisos de importación para insumos dirigidos a la producción nacional. También se demuestra que en diciembre de 1989 los permisos previos de importación eran todavía importantes para sectores como el de gas natural (100%), refinación de petróleo (86.4%), equipo de transporte (41%), y agricultura (38.4%), y casi 20% de la producción nacional de alimentos y bebidas estaba cubierto por licencias de importación.²³⁹

Es evidente que, en su inicio, el gobierno de Salinas no estaba aún dispuesto a eliminar todas las restricciones comerciales, particularmente de estos sectores. En lo que respecta al sector energético la razón de peso era la pérdida de soberanía si se liberaba; en cuanto a la rama de transporte, el gobierno había adquirido compromisos con el sector automotriz que le obligaban a protegerlo, a cambio de mantener su nivel de exportación neta. Posiblemente en el sector agrícola se temía que una liberalización inmediata, sobre todo del maíz, provocara un gran desplazamiento de mano de obra rural a la zona urbana.

Sin embargo, para finales de 1991, menos del 10% del valor total de las importaciones estaba sujeto a permisos de importación. Como parte del esquema de liberalización, todos los precios oficiales usados para la valuación aduanera que se aplicaban a varias categorías arancelarias fueron eliminados en los primeros meses de 1989 y sustituidos por una legislación antidumping, de conformidad con las normas del GATT.

Era un hecho que la política económica salinista se encaminaba hacia una economía francamente de mercado, donde la privatización y desestatización se convirtieron en norma e incluso, el sistema bancario fue reprivatizado; y donde se pensaba que la apertura comercial funcionaría como el motor de la locomotora que nos llevaría a la "modernidad".

Para poder dar un marco de referencia a la apertura comercial, la administración salinista propuso el PECE, cuyo antecedente estaba en el Pacto de Solidaridad Económica (implantado en el gobierno de Miguel de la Madrid), por medio del cual se intentaba poner en marcha un plan de choque que alentara la actividad económica. El 13 de diciembre de 1988, recién iniciado su periodo de gobierno, el entonces Presidente Salinas da a conocer el Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE), que planteaba lo siguiente:

_Ajuste diario de un peso en tipo de cambio a partir de enero y hasta junio de 1989.

_Aumento a los precios de los productos y servicios del sector público, sin incluir los que tienen un mayor impacto inflacionario como gasolina y otros derivados del petróleo.

_Modificar la estructura de aranceles a la importación para racionalizar la apertura comercial.

²³⁹ Nora Lustig, *Op.cit.*, pp.152-153.

Impulsar la actividad agropecuaria mediante estímulos regionales y la revisión de los precios de garantía para el ciclo otoño-invierno.

Eliminación de medidas de regulación a los particulares en materia de trámites e inversión.

Renegociación de la deuda externa para reducir el peso de ésta. ²⁴⁰

El Pacto, como instrumento de concertación entre sectores económicos: empresarial, obrero-campesino, y gobierno, se había instituido desde el régimen de Miguel de la Madrid, teniendo como medida más controvertida la aceleración de la liberalización comercial, donde el arancel máximo se reducía de 40% a 20%, y la eliminación de los precios oficiales de las importaciones, así como de los permisos para hacerlo (a excepción de ciertos productos agrícolas, automóviles y productos farmacéuticos). En defensa de la liberalización comercial se esgrimía que ésta contribuiría a reducir la enorme inflación si se lograba que los precios externos funcionaran como un tope.

Con el nuevo programa económico PECE, el gobierno buscaba controlar y evitar el crecimiento de la inflación, elevar la inversión en infraestructura y reducir la deuda externa. Se basaba en compromisos adquiridos por concertación entre el propio gobierno y todos los demás sectores.

A través de este pacto, el sector público se comprometía a no incrementar los precios de servicios básicos como: la electricidad, la gasolina y el gas doméstico, entre otros bienes y servicios del sector público, y evitar subsidios injustificados; a deslizar el peso frente al dólar; a disminuir la dispersión de la tarifa arancelaria y a eliminar las medidas de regulación económica que obstaculizaban el desarrollo de las actividades productivas. Con respecto al campo, el gobierno ratificó su voluntad de impulsar una mayor productividad para elevar los ingresos y el nivel de vida de los campesinos y realizó la reforma del artículo 27.

A fin de actualizar el PECE para resolver los problemas que se presentaban, se convino en integrar una comisión de evaluación y seguimiento del mismo, que tenía reuniones semianuales. En estas nuevas concertaciones el gobierno federal ratificaba su compromiso a mantener una estricta disciplina en las finanzas públicas para obtener un superávit primario; no incrementar sus precios y tarifas; deslizar el tipo de cambio; analizar los casos que pusieran en riesgo la existencia de la industria y su abasto; profundizar el proceso de desregulación económica; revisar el marco de las importaciones para evitar la competencia desleal, y ofrecer apoyo decidido a la modernización del campo.

Estas concertaciones se realizaron con frecuencia, a fin de mantener a los tres sectores involucrados en la reforma salinista y asegurar su compromiso en el éxito de este proyecto. Aunque de hecho esta concertación entre sectores logró combatir en cierta forma la fuerte inflación existente, el producto interno siguió con un crecimiento casi nulo

²⁴⁰ Arturo Ortiz Wadgymar, *Política Económica...* *Op.cit.*, p.110.

En términos generales se considera que el PECE fue un plan heterodoxo que combinó las políticas de ajuste tradicionalmente impuestas por el FMI, con un régimen de control de cambios. Asimismo, no se trató de un plan gradual que buscara corregir las variables económicas lentamente, sino que fue concebido como plan de choque que por su misma inmediatez afectó a varios sectores productivos, particularmente al de los asalariados. Este plan de ajuste basó el incremento de la producción industrial en la reducción de sus costos de operación; lo que implicaba necesariamente la baja de los salarios.²⁴¹

La liberalización del comercio exterior y de la economía en su conjunto, fueron la piedra angular de la política económica del gobierno de Salinas. Su propósito fundamental fue propiciar un proceso de competencia a nivel nacional, mediante la entrada masiva de importaciones de todo tipo, que se pensaba alentarían la modernización de la planta productiva del país.

De esta manera se intentaba insertar al país eficientemente en el contexto mundial. Sin embargo, como señala Arturo Huerta “La apertura comercial se da sin tomar en cuenta que la industria del país jamás desarrolló tecnología ni bienes de capital, en la magnitud suficiente para caracterizarse como país competitivo.”²⁴²

La economía se liberalizó asumiendo que en el país existían las condiciones productivas para crear un crecimiento sostenido, sin considerar las posibles acciones especulativas de agentes económicos externos, involucrados en el proceso de globalización. Tampoco se evaluó que este proceso se daba en un contexto de baja productividad y con grandes rezagos en la producción; además de que, las políticas contraccionistas y la ausencia de políticas industriales adecuadas y de apoyo crediticio le impidieron emular un éxito similar al alcanzado por las mencionadas NIE's del Sudeste Asiático.

Los economistas del régimen salinista, que conformaron la política económica neoliberal, justificaban la apertura comercial y las bondades que este tipo de competencia generan para el país, señalando que el comercio abierto y un régimen de liberalización de la inversión extranjera juegan un papel esencial para promover la asignación eficiente de los recursos e impulsar la competitividad externa de la economía. Incluso añadían que, a través de la confrontación con la competencia externa, las compañías nacionales habían aumentado su eficiencia.²⁴³

Sin embargo, este planteamiento confrontado con la práctica resulta dudoso, ya que aunque es cierto que la competencia sí impulsa la inversión y un mejor desempeño, esto no es cierto para empresas con graves rezagos o más atrasadas. La apertura en muchos sectores ha conectado o puesto a competir a empresas desniveladas, sobre todo las nacionales con las extranjeras y, por ello, en vez de empujar la inversión, provocó el colapso empresarial de la propia industria nacional. Además, la mayor competencia opera

²⁴¹ *Ibid.*, p.114.

²⁴² Arturo Huerta, *La Política Neoliberal De Estabilización Económica En México*. Ed. Diana, 2a edición, México 1994, p.107.

²⁴³ *Ibid.*, p.108.

en la primera fase de la apertura; luego, cuando las empresas extranjeras ya se han posicionado en el mercado nacional, lo que de hecho tiene lugar es una profundización de los desequilibrios estructurales ya existentes

3.2.3.1. PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES

Dentro de este proceso de apertura, el entonces presidente planteó como uno de sus objetivos fundamentales, alcanzar una producción industrial que permitiera el desarrollo de la planta nacional de exportación. El Ejecutivo Federal se encargó de instituir, coordinar y concertar la participación de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal y de los gobiernos de los estados en las actividades de impulso al comercio exterior, además de armonizar estas acciones con el sector privado.

En virtud de ello, se facultó a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) para crear y establecer mecanismos necesarios de promoción a la exportación, con objeto de aprovechar los logros alcanzados en las negociaciones comerciales internacionales, facilitar proyectos de exportación; contribuir a resolver los problemas que enfrentan las empresas para concurrir en los mercados internacionales; proporcionar en forma expedita los servicios de apoyo al comercio exterior y diseñar mecanismos de coordinación de las actividades de fomento del sector exportador, como programas vinculados al mejoramiento de la infraestructura, capacitación, organización, financiamiento, y administración fiscal y aduanera.²⁴⁴

En el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, se subrayaba la necesidad de promover las exportaciones mediante la permanencia y claridad de los programas y con una mejor aplicación de los diversos instrumentos de promoción existentes, que además estaban avalados por el GATT, por lo que no incurrieran en pago de impuestos compensatorios. También se señalaba la importancia de diseñar mecanismos de devolución automática del I.V.A. a los exportadores; de descentralizar y reducir trámites; de apoyar y promover a las empresas comercializadoras y, finalmente de concertar con el sector privado sobre las medidas adecuadas para la promoción y aliento a la exportación.

Entre los mecanismos de apoyo al comercio exterior que, con objeto de promover la modernización del aparato productivo y elevar su eficiencia y competitividad a nivel internacional, fueron utilizados durante la administración de Salinas, resaltan los siguientes:

- Devolución de impuestos de importación a los exportadores (conocido como *Draw Back*)
- Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación (PITEX)

²⁴⁴ Cfr. Ley de Comercio Exterior y Ley Aduanera en "Compendio de Disposiciones sobre Comercio Exterior", 5a Ed., México, Ediciones Fiscales ISEF, 1996.

- Programa de Fomento a las Empresas de Comercio Exterior (ECEX).
- Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).
- Programa de Empresas Comercializadoras de Insumos para la Industria Maquiladora de Exportación
- Decreto para el fomento y operación de la Industria Maquiladora de Exportación.
- Cuenta Aduanera.
- Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones.²⁴⁵

Se puso un interés especial en la industria maquiladora, por ser un sector altamente generador de divisas. Más aún, se consideraba a esta industria como una fuente importante de empleo, cuya función capacitadora de mano de obra contribuía al fortalecimiento de la actividad económica nacional.

Asimismo, se resaltaba la importancia de esta industria maquiladora por servir de impulso al desarrollo regional, a la descentralización de la industria, a la transferencia de tecnología, al aprovechamiento de los recursos y por servir de plataforma para la exportación indirecta de los productos de la industria mexicana.²⁴⁶

Entre los citados mecanismos de apoyo a la exportación, algunos tuvieron una función importante, como fue el programa de impulso a las empresas ALTEX²⁴⁷ que, aunque fue creado desde 1985, se consolidó a través del Decreto dedicado al fomento y operación de este tipo de empresas en 1990. El objetivo de este programa consistía en otorgar facilidades a las empresas altamente exportadoras, con el propósito de promover las exportaciones mexicanas en el mercado mundial. Entre los beneficios que adquieren estas empresas está la devolución inmediata del I.V.A., el acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por SECOFI y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEX), y los apoyos financieros del propio BANCOMEX.

Otro mecanismo complementario para la promoción de exportaciones, fue la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX), a través de la cual las Secretarías de Estado y los organismos empresariales presentan, estudian e intentan resolver los problemas que enfrentan las manufacturas mexicanas en su proceso de exportación. También se instituyeron las Ferias Mexicanas de Exportación, mediante las cuales se buscaba fomentar exposiciones que promovieran las exportaciones mexicanas al vincular directamente a la industria exportadora con la demanda internacional, particularmente con los grandes distribuidores especializados.

²⁴⁵ David Roberto Ascencio Gonzalez, Tesina: "Los Mecanismos de Apoyo al Comercio Exterior en México en el Marco de la Política de Promoción a las Exportaciones (1989-1994)", FCPyS, UNAM, México 1997, pp.35-36.

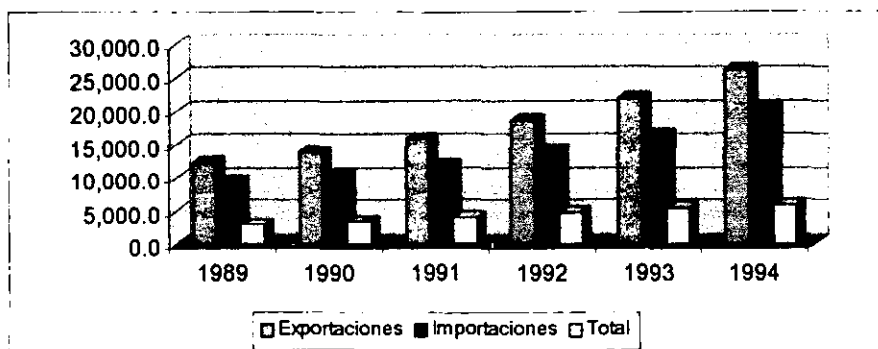
²⁴⁶ Diario Oficial de la Federación. 22 de diciembre de 1989 y. 24 de diciembre de 1993.

²⁴⁷ La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial registra como empresa ALTEX a las personas físicas o morales establecidas en el país, productoras de mercancías no petroleras y a las Empresas de Comercio Exterior, que exporten anualmente, directa o indirectamente 2 millones de dólares (esta cifra se redujo a partir de 1991) o el 40% de sus ventas totales. Para exportadores indirectos es preciso demostrar haber exportado el año anterior el 50% de sus ventas totales. Nota en David Ascencio, *Op.cit.*, p.57.

Además, se contó con un Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX) donde se conjuntaban las acciones de BANCOMEX, SECOFI, Nacional Financiera y el Consejo Mexicano de Inversión para apoyar a las empresas mexicanas a identificar las oportunidades comerciales y de oferta exportable, así como de licitaciones en el exterior y posibilidades de inversión o de coinversión.

En cuanto a la función de las maquiladoras, según el Decreto concerniente a este sector, se entiende como operación de "maquila" al proceso industrial o de servicio, destinado a la transformación, elaboración o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su posterior exportación.

GRÁFICA No. 3
BALANZA COMERCIAL DE LAS EMPRESAS MAQUILADORAS DE EXPORTACIÓN 1989-1994



	Exportaciones	Importaciones	Total
1989	12,339.0	9,447.8	2,891.2
1990	13,873.0	10,488.7	3,384.3
1991	15,833.0	11,782.0	4,051.0
1992	18,680.0	13,937.0	4,793.0
1993	21,853.0	16,443.0	5,410.0
1994	26,269.0	20,466.0	5,803.0

Fuente: Banco de México, *Informes Anuales e Indicadores Económicos*. Varios años. Citado en: David R. Ascencio, *Los mecanismos de apoyo al comercio Exterior en México en el marco de la Política de Promoción a las Exportaciones*, Tesis de Licenciatura, UNAM, FCPyS, México, 1997, p. 93

Originalmente la maquila era un mecanismo que requería de la exportación del 100% de lo que se fabricaba. Después de las primeras reformas a este rubro, las maquiladoras podían, previo pago de sus impuestos de importación, dejar en el mercado nacional hasta un 20% de lo que exportaban. Pero a partir de los compromisos adquiridos con el Tratado de Libre Comercio con América del Norte y las reformas al Decreto en 1993, las

maquiladoras podrán destinar hasta un 55% de su producción anual para el mercado nacional. Este porcentaje se irá incrementando año con año, hasta llegar al 2001, donde la producción de estas empresas podrá ser vendida al mercado doméstico sin ninguna limitación.

La gráfica 3 muestra el comportamiento de las empresas maquiladoras durante el periodo 1989 a 1994, donde podemos observar el reducido saldo que queda entre la exportación del producto y la importación de los insumos. En términos generales las empresas maquiladoras importaron, durante ese periodo, cerca del 98% de las materias primas, envases y empaques utilizados en sus procesos productivos, aprovechando únicamente un 2% de insumos nacionales. Tal situación desarticuló totalmente a la industria nacional que podría haber aumentado su participación en la industria exportadora si hubiera sido ella la que proporcionara los servicios o insumos requeridos por estas plantas.

El problema con las maquiladoras es que aunque aumentaron en su número y capacidad de producción, lo que aportan a la actividad productiva nacional no es tan significativo, debido a que casi la totalidad de sus insumos son importados y una vez que el bien es producido, éste se vuelve a exportar para, más tarde ser adquirido, quizá, por nuestro propio mercado a un precio mucho más alto. Su aparente ventaja es la ocupación de mano de obra nacional intensiva, ya que el valor nacional agregado es mínimo.

Todos estos programas y comisiones planteados dentro de la promoción de las exportaciones tenían una función. Sin embargo, no lograron el éxito esperado, debido a que muchos de ellos cayeron en manos del anquilosado aparato burocrático y de las resoluciones de personal ineficiente; lo que impidió obtener los resultados deseados, con la premura que se requería, dentro de un contexto de apertura comercial inminente e indiscriminada.

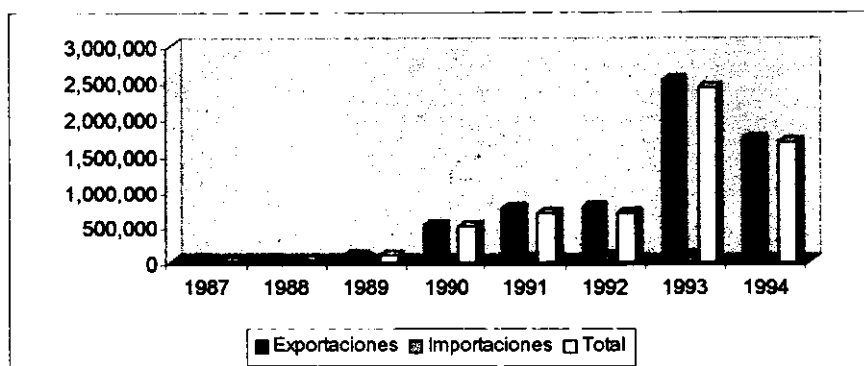
CUADRO 39
BALANZA COMERCIAL DE LAS EMPRESAS ALTEX
(miles de dólares)

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDOS
1988	8,308,188	4,430,699	3,897,408
1989	10,639,405	6,484,676	4,167,120
1990	11,086,348	7,945,928	3,157,293
1991	9,998,166	6,788,177	3,206,185
1992	12,958,255	8,425,784	5,204,025
1993	25,291,509	9,854,009	15,670,662
1994	28,806,585	19,660,391	9,146,194

Fuente: Dirección General de Servicios al Comercio Exterior (DGSC), SECOFI, México 1996.
Nota: Incluye maquiladoras.

Excepto por las grandes empresas altamente exportadoras (ALTEX), cuyos montos de exportación alcanzaron cifras muy altas (véase cuadro 39), impulsadas por los programas de apoyo que se les brindaron; los pequeños y micro empresarios fueron los menos beneficiados por estos mecanismos a los que no podían acceder, con la consecuente quiebra o cierre de pequeñas empresas al finalizar el sexenio.

GRÁFICA No. 4
BALANZA COMERCIAL DE LAS EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR
(miles de dólares)



	Exportaciones	Importaciones	Total
1987	1,178	0	1,178
1988	31,313	6,065	25,248
1989	101,924	0	101,924
1990	531,432	30,935	500,487
1991	747,265	66,264	681,001
1992	771,617	92,671	678,946
1993	2,516,724	101,908	2,410,816
1994	1,722,288	47,619	1,674,669

Fuente: Dirección General de Servicios al Comercio Exterior

Citado en: David R. Ascencio, "Los mecanismos de apoyo al comercio Exterior en México en el marco de la Política de Promoción a las Exportaciones", Tesis de Licenciatura, UNAM, FCPyS, México, 1997, p. 95

El programa de impulso a las empresas de Comercio Exterior (ECEX) tuvo una participación importante dentro del intercambio comercial, ya que de las 14 empresas de este tipo que existían en 1989 pasaron a ser 132 en 1994. En 1989 estas empresas estaban exportando sólo 102 miles de dólares, mientras que para 1994 exportaban una cantidad mucho mayor. A pesar de lo reducido de su flujo comercial, estas empresas tuvieron saldos superavitarios muy importantes, gracias a una adecuada promoción. (Véase Gráfica no.4)

Como se puede observar en el cuadro 40, la producción de bienes finales como: textiles, vestido, cuero, madera y sus derivados, perdieron dinamismo. Por otro lado, algunas ramas de bienes intermedios mostraron un crecimiento moderado, mientras que la rama de maquinaria y equipo triplicó el crecimiento de sus exportaciones. Lo anterior refuerza la tesis de que las ramas mayormente integradas a la economía estadounidense fueron las que tuvieron mayor impulso, en comparación con las demás.²⁴⁸

CUADRO 40
PRINCIPALES PRODUCTOS MANUFACTURADOS DE EXPORTACIÓN
1988-1994

(porcentaje de participación en las exportaciones manufactureras totales)

PRODUCTO	PORCENTAJE
AUTOMÓVILES PARA TRANSPORTE DE PASAJEROS	14.3
MOTORES PARA AUTOMÓVIL	7.4
PARTES SUELTAS PARA AUTOMÓVIL	3.4
PARTES O PIEZAS SUELTAS PARA MAQUINARIA	2.1
VIDRIO O CRISTAL Y SUS MANUFACTURAS	1.7
HIERRO EN BARRAS O LINGOTES	1.7
PLATA EN BARRAS	1.5
CAMARÓN CONGELADO	1.5
HIERRO O ACERO MANUFACTURADO	1.4
MATERIAS PLÁSTICAS Y RESINAS SINTÉTICAS	1.4
FIBRAS TEXTILES ARTIFICIALES O SINTÉTICAS	1.3
ÁCIDOS POLICARBOXILICOS	1.2
CERVEZA	1.0
LEGUMBRES Y FRUTAS EN CONSERVA	0.9
MADERA LABRADA EN HOJAS, CHAPAS O LÁMINAS	0.6
CLORURO DE POLIVINILO	0.6
COMBUSTÓLEO	0.5
<i>PROPORCIÓN DEL TOTAL DE EXPORTACIONES MANUFACTURERAS</i>	42.6

Fuente: Elaborado en base a datos de la SHCP. Banco de México e INEGI

Aunado a la dificultad de intensificar la planta exportadora mexicana, las importaciones tomaron un auge impresionante debido, sobre todo, al aumento de la capacidad de compra del país. En el Cuadro 41 observamos el comportamiento de las importaciones, cuyo monto se elevó extraordinariamente entre 1989 que pasó de \$23,409.7 millones de dólares a \$58,880 millones de dólares en 1994, por concepto de bienes adquiridos en el exterior.

²⁴⁸ Arturo Huerta, *La Política Neolib... op.cit.*, pp.111-112.

CUADRO No. 41
IMPORTACIONES TOTALES SEGÚN TIPO DE BIEN
1989-1994
(millones de dólares)

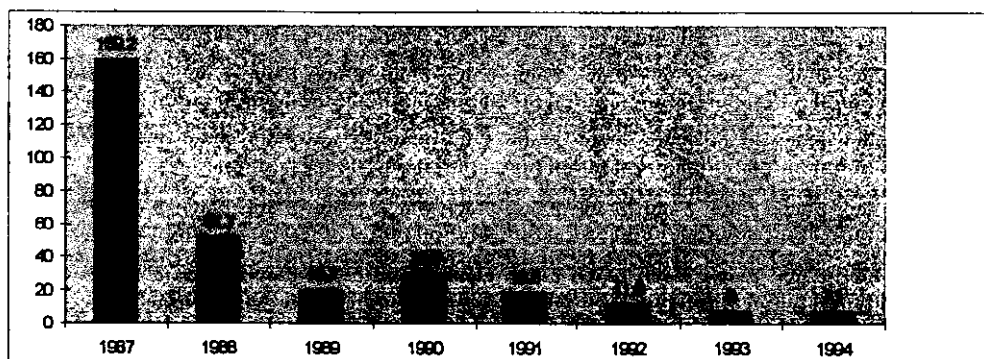
AÑO	IMPORTACIONES TEMPORALES	BIENES DE INSUMO	BIENES INTERMEDIOS	BIENES DE CAPITAL
1989	23,409.7	3,498.6	15,142.5	4,768.7
1990	31,271.9	5,098.6	19,383.8	6,789.6
1991	38,184.0	5,834.0	23,762.0	8,588.0
1992	48,192.0	7,744.0	28,893.0	11,556.0
1993	48,924.0	7,842.0	30,025.0	11,056.0
1994	58,880.0	9,510.0	36,048.0	13,322.2

Nota: No incluye maquiladoras.

Fuente: Banco de México, *Informes Anuales*. Varios años.

Este hecho fue impulsado por la entrada masiva de capitales derivada de las nuevas políticas para atraer inversión y a la desregulación del sector financiero. Todo esto aunado a una política cambiaria antiinflacionaria y con un tipo de cambio sobrevaluado. (La Gráfica 5 muestra con mucha claridad el descenso que tuvo la inflación en nuestro país durante el período señalado).

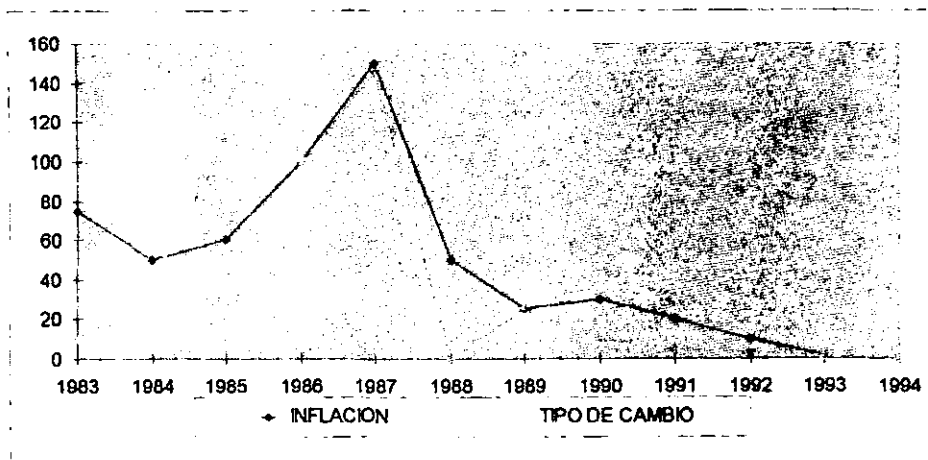
GRÁFICA No. 5
LA INFLACION EN MEXICO 1987-1994
(Tasas Anuales)



Fuente: Banco de México, *Indíces de precios, 1987-1994*

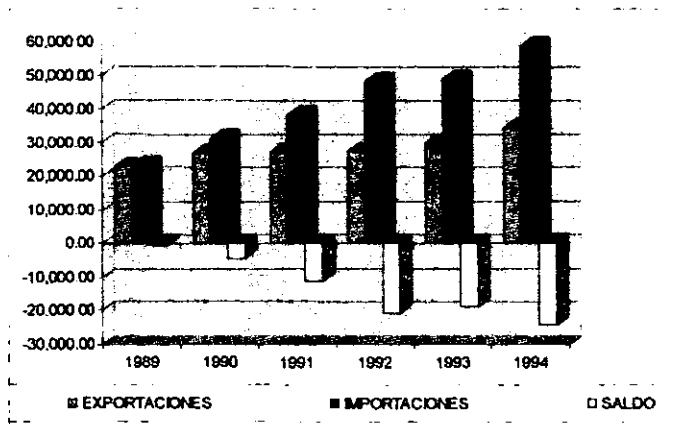
Citado en David Roberto Ascencio, "Los mecanismos de apoyo al Comercio Exterior de México en el marco de la política de promoción a las exportaciones", Tesina UNAM, FCPyS, México, 1997, p.60

GRÁFICA No. 6
INFLACION Y TIPO DE CAMBIO 1980-1994
 (Tasas de Crecimiento Anuales)



Fuente: Banco de México, *Índices de precios e Indicadores Económicos*
 Citado en David Roberto Ascencio, "Los mecanismos de apoyo al Comercio Exterior de México en el marco de la política de promoción a las exportaciones", Tesina UNAM, FCPyS, México, 1997, p. 62

GRAFICA No. 7
DEFICIT COMERCIAL EN MEXICO 1989-1994
 (Millones de dolares)



Fuente: Banco de México, *Informes Anuales*, Varios años.

Nota: no incluye maquiladoras.

Citado en David Roberto Ascencio, "Los mecanismos de apoyo al Comercio Exterior de México en el marco de la política de promoción a las exportaciones", Tesina UNAM, FCPyS, México, 1997, p.66

En la gráfica 6 observamos la relación entre el tipo de cambio y la inflación, donde ambos muestran un descenso impresionante a partir del 1988 hasta 1994. (Los efectos de esta política antiinflacionaria y con un tipo de cambio sobrevaluado serán comentados más adelante).

La mayor capacidad de compra, traducida en gran crecimiento de importaciones baratas e incluso de pobre calidad, a su vez propició enormes desequilibrios en la planta industrial del país y en el sector agrícola que se vieron reflejados en una balanza comercial deficitaria. (Véase gráfica 7)

La política cambiaria antiinflacionaria, instrumentada conjuntamente con la apertura externa generalizada de la economía, se acompañó de una reducción de aranceles que facilitaron la entrada masiva de importaciones y contribuyeron al efecto esperado de reducir la inflación. Sin embargo, la reducción de la inflación a través de estas políticas tuvo efectos adversos sobre la economía nacional.

La apertura externa, los bajos aranceles y el tipo de cambio sobrevaluado, desprotegeron a la planta productiva nacional frente a las importaciones, colocándola en una situación de desventaja competitiva frente a éstas. Esto tuvo serias repercusiones en la dinámica manufacturera y en el proceso de industrialización, por su incapacidad para hacer frente a las importaciones baratas, en un lapso de tiempo tan corto.

La apreciación de la moneda, si bien redujo la inflación, generó un gran crecimiento de importaciones que terminó actuando en detrimento de la esfera productiva y del sector externo. Este perjuicio se debió a que la entrada de capitales, que hizo posible la apreciación de la moneda, no se canalizó a la modernización y restructuración del aparato productivo. Peor aún, la mayor parte de la inversión extranjera fue inversión de cartera y la poca inversión directa que llegó no se concentró en la industria manufacturera, lo que terminó por afectar gravemente el proceso industrializador del país.²⁴⁹

De esta manera al no fortalecer al sector manufacturero, ni a la planta industrial en general, la entrada de capitales termina retroalimentando el crecimiento de importaciones que presiona negativamente a los sectores productivos y a la Balanza Comercial. Las importaciones de mercancías se incrementaron enormemente en ese lapso de tiempo, pasando de 12,223 millones de dólares en 1987 a 48,193 millones de dólares en 1992, y a 58,880 en 1994.²⁵⁰

En relación a este asunto, apunta Arturo Huerta: “la distorsión de precios relativos que originaron la política cambiaria y la apertura externa, cambió los patrones de consumo en favor de los productos importados, y actuó en detrimento de la producción nacional y del sector externo. Los productores industriales y agrícolas no han podido hacer frente a los

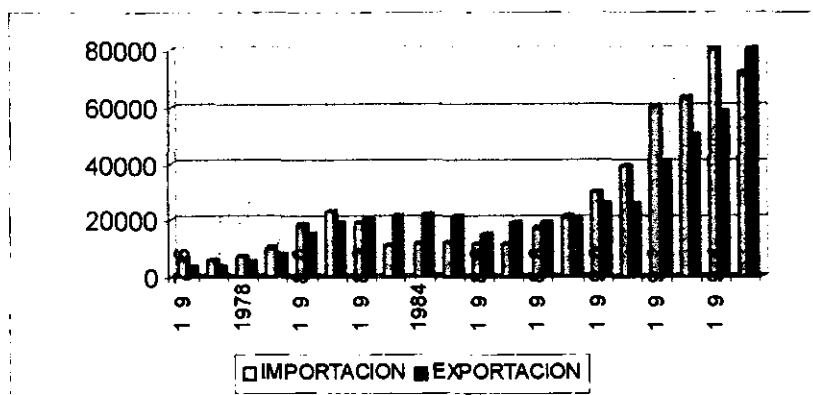
²⁴⁹ NOTA: El tema de la Inversión Extranjera Directa y de Cartera está tratado en un apartado especial, de este mismo trabajo.

²⁵⁰ Arturo Huerta, *Op.cit.*, pp.76-77.

bajos precios de los productos importados y en consecuencia se han descapitalizado los sectores, ramas y empresas menos productivos y con menor capacidad de respuesta.²⁵¹

Es necesario señalar que una apertura como la que se dió, sin tomar en cuenta a los sectores más desprotegidos de la economía, aunada a un tipo de cambio poco competitivo, resultó en un grave déficit de la Balanza Comercial (Véase Gráfica 8).

GRÁFICA No 8
IMPORTACIONES-EXPORTACIONES 1976-1995



Fuente: Banco de México, *Indicadores Económicos 1976-1995*

La intensa e indiscriminada actividad importadora generó a su vez un enorme desequilibrio entre los diferentes sectores productivos, pues las cadenas de distribución quedaron fragmentadas y gran parte de la industria fue dismantelada. Quienes anteriormente eran productores de diversos bienes optaron por volverse comerciantes de los productos importados, pues esta actividad comercial les redituaba una mayor ganancia, proceso que poco a poco fue destruyendo a sus propias industrias y desquebrajando a grandes sectores de la esfera productiva nacional y, por supuesto, con el esperado incremento en los índices de desempleo.

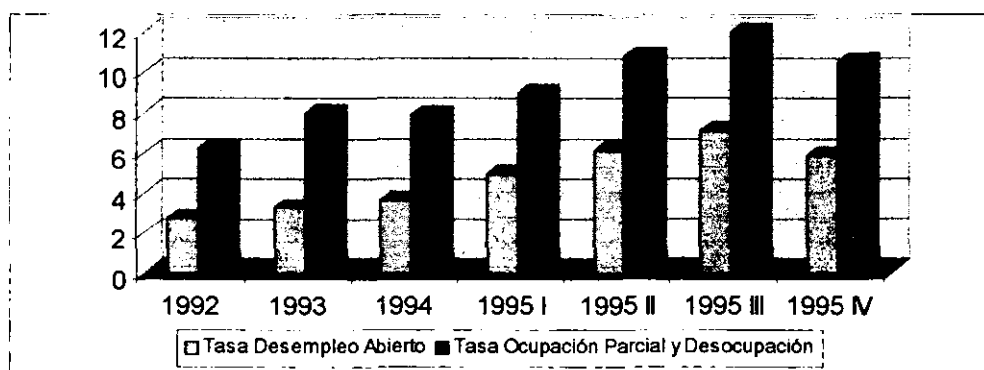
Como puede notarse en la Gráfica 9 los indicadores oficiales disponibles de desempleo abierto llegaron a sus niveles históricos más altos en 1994 y se incrementaron, aún más, para el siguiente año, ya en plena crisis.²⁵²

²⁵¹ *Ibid.*, p.77.

²⁵² Mario Zepeda Martínez, "Financiamiento de la estabilización versus financiamiento del desarrollo: lecciones desde México, en *Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*, Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, Vol. 27, México, octubre-diciembre 1996, p.260.

Es evidente que el proceso de apertura indiscriminada incidió desfavorablemente en la producción nacional, desplazando una gran cantidad de empresas que no han podido enfrentar la competencia internacional, afectando además el nivel del empleo y el PIB por habitante.

GRÁFICA No. 9
TASAS DE DESEMPLEO ABIERTO, DE OCUPACIÓN PARCIAL Y
DESOCUPACIÓN



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). *Indicadores de empleo y desempleo*, junio de 1996. Citado en: *Problemas del Desarrollo... Op.cit.*, p.261

En cuanto al sector agrícola, con la puesta en marcha del modelo neoliberal en los últimos años, la crisis que sufría el campo se profundiza. La agricultura mexicana adolece desde hace ya varias décadas un desarrollo endémico debido al poco rendimiento de producción por hectárea cultivada y a la disminución de superficie cultivable.

Una de las causas más importantes para el abandono y descapitalización de esta actividad ha sido su falta de rentabilidad. Sin embargo, la crisis que sufre este sector afecta importantemente a la economía nacional, ya que el país depende de crecientes importaciones de alimentos para satisfacer un consumo nacional ya de por sí estancado.

Según Felipe Zermeño, "Durante el quinquenio 1983-88 se realizó una importación de bienes agroalimentarios por 2,420 6 millones de dólares; para el quinquenio 1988-92 el promedio anual de importación fue de 6,678 millones de dólares. El saldo negativo de la balanza comercial agroalimentaria ha venido creciendo de manera peligrosa: en 1985 fue de 416 millones de dólares, en 1989 llegó a 1,623 millones y para 1992 registró un déficit de 3,156 millones."²⁵³

²⁵³ Felipe Zermeño, "La crisis agrícola" en *México: ¿Fin de un Régimen?* Compilador José C. Valenzuela, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, México 1995. p.57.

Estos datos muestran que el sector agrícola, que anteriormente contribuía a financiar el déficit comercial de la industria, ahora incrementa el desequilibrio externo de la economía. La descapitalización del sector es producto de la falta de rentabilidad de esta actividad, determinada por la dinámica del mercado y de los términos del intercambio, así como de la falta de inversión y ausencia de una política clara de apoyo gubernamental.

En los primeros años del régimen del presidente Salinas, se justificó la reducción del apoyo presupuestal a este sector arguyendo una austeridad necesaria por la crisis financiera y el excesivo pago de la deuda. La solución propuesta por el régimen para la modernización del campo, señalaba tres líneas fundamentales: la profundización del abandono gubernamental de toda política de fomento al desarrollo agropecuario; la contrarreforma agraria contenida en los cambios al artículo 27 de la Constitución, y la liberalización comercial que se pretendía consolidar y totalizar con la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá (TLCAN).²⁵⁴

Todas estas medidas contribuyeron a un mayor rezago del campo, puesto que se disminuyó considerablemente la inversión pública y el apoyo técnico, lo que descapitalizó aún más a este sector. La reforma del Artículo 27 Constitucional creó un marco legal adecuado para recibir la inversión de grandes empresarios, medida congruente con el modelo salinista, pero que no tuvo el efecto deseado, dado que propiciaba la formación de latifundios u otras formas de asociación modernas, debido a la nueva jurisdicción sobre la tenencia de la tierra que daba por terminado el reparto agrario.

Para 1980 el sector rural recibía el 12% del gasto programable (sin incluir el destinado al servicio de la deuda pública); para 1983 este porcentaje se redujo al 9.6%, y llegó a su punto más bajo con Salinas de Gortari en 1991, cuando ocupó sólo el 4.7% de todo del gasto programable, y en 1993 la participación a este sector llegó al 5.9%. En relación al PIB, el gasto público en desarrollo rural disminuyó del 3.1% en 1980 a tan sólo el 0.8% en 1991 y al 1.0% en 1993.²⁵⁵ El programa iniciado en este régimen conocido como PROCAMPO, más que ser un apoyo real al sector, funcionó como un programa propagandístico del partido en el poder y no cumplió cabalmente con lo planeado.

Cabe señalar el efecto negativo que la política de apertura externa tuvo en este rubro, ya que no hizo más que agravar la crisis agrícola donde los campesinos, carentes de recursos financieros y tecnológicos para desarrollar sus pequeñas parcelas, son los menos competitivos ante la libre importación de los granos provenientes en su mayor parte de EEUU.

De acuerdo con el proyecto salinista de modernización, gracias a la nueva situación jurídica del campo los empresarios -dueños de fuertes recursos financieros- se interesarían en el desarrollo rural del país y serían competitivos con el exterior; sin embargo, esto requería de fuertes inversiones y altos riesgos que aquellos no estuvieron dispuestos a tomar.

²⁵⁴ *Ibid.*, p.61.

²⁵⁵ *Ibid.*, p. 60.

Para el sector rural, la apertura externa fue una medida unilateral y desproporcionada adoptada por el gobierno salinista, que provocó la contracción de precios agrícolas, en un contexto de enorme desigualdad productiva de nuestra agricultura, particularmente con Estados Unidos -nuestro principal competidor dentro del marco del TLCAN- y primera potencia agrícola en el mundo, tanto por sus volúmenes de producción como por su productividad.

En suma, en un contexto generalizado de economía abierta, cuya característica fueron los bajos aranceles y un tipo de cambio sobrevaluado, aunado a políticas contraccionistas y con altas tasas de interés, se generó un proceso creciente de competencia desleal que colocó a los productores nacionales en una situación de gran desventaja frente a las importaciones. Esto provocó que muchas empresas, anteriormente productivas, prefirieran comercializar los productos importados, en vez de modernizar sus plantas y su tecnología para encarar a la feroz competencia externa; mientras que otras muchas tuvieron que desaparecer.

El Cuadro 42 nos muestra tal incremento de las importaciones, entre los años de 1988 y 1994, que llega incluso a rebasar el crecimiento exportador, de manera que la Balanza Comercial, al finalizar el régimen era profundamente deficitaria.

La política de apertura externa logró uno de los objetivos propuestos: la diversificación de las exportaciones. En 1982 las exportaciones petroleras representaban el 70% del total, para 1992 el porcentaje se redujo a 20%; sin embargo, las políticas externas trajeron un proceso desintegrador de la economía nacional por el lado de las importaciones que se incrementaron en forma desmesurada: de 12,222.9 mdd. en 1987 a 79,345.9 mdd. en 1994.

CUADRO 42
BALANZA COMERCIAL 1988-1994
(millones de dólares)

AÑO	EXPORTACIONES	Variación % Anuales	IMPORTACIONES	Variación % Anuales	BALANZA COMERCIAL
1987	20,656.2	28.9	12,222.9	6.9	8,433.3
1988	20,565.1	-0.4	18,898.2	54.6	1,666.9
1989	22,842.1	11.1	25,437.9	34.6	-2,595.8
1990	26,950.3	18.0	31,090.0	22.2	-4,139.7
1991	27,120.0	0.6	38,184.0	22.8	-11,064.0
1992	46,195.6	70.3	62,129.3	62.7	-15,933.7
1993	51,886.0	12.3	65,366.5	5.2	-13,480.5
1994	60,882.2	17.3	79,345.9	21.4	-18,463.7

Fuente: Banco de México, Indicadores Económicos (1988-1994)

La apertura comercial, estrategia fundamental de la administración salinista que intentaba controlar los precios en el mercado interno, propició el cierre de muchas empresas manufactureras. La tendencia a comprar en el extranjero fue en aumento a partir de 1988. Tal demanda de importaciones obedeció a que los industriales encontraban precios más bajos en otros países, principalmente en Estados Unidos, además de los apoyos fiscales que recibían al importar bienes e insumos que después eran incorporados a los productos finales destinados a la exportación.²⁵⁶

En el Cuadro 43 podemos observar claramente el incremento de importaciones en diferentes rubros de la economía. Es notorio, por ejemplo, en la industria editorial el aumento de importaciones en que se incurrió durante este periodo, dato que concuerda con la pérdida de productividad de este sector en la economía mexicana en los últimos años. Otro sector que llama mucho la atención y pone de manifiesto la grave crisis que atraviesa, es el de textiles y prendas de vestir, que dejó de producir sus artículos, puesto que le salía más barato importarlos (sin importar la calidad); y hasta la fecha no ha logrado volver a articularse e integrar las cadenas productivas necesarias para su sano desarrollo.

CUADRO 43
INDUSTRIA MANUFACTURERA-Importaciones De Mercancia
(millones de dólares)

SECTOR	1988*	%	1994 (junio)*	%
ALIMENTOS, BEBIDAS, TABACO	1,233	6.8	1,796	5.1
TEXTILES, ART. VESTIR Y CUERO	452	2.4	2,017	5.7
INDUSTRIA MADERERA	80	0.4	342	0.9
PAPEL, IMPRENTA, INDUSTRIA EDITORIAL	797	4.4	1,395	3.9
DERECHO DEL PETRÓLEO	504	2.8	625	1.8
PETROQUÍMICA	663	3.7	336	1.0
QUÍMICA	1,882	10.4	29,785	7.9
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS	161	0.9	491	1.4
SIDERURGIA	1,089	6.0	1,960	5.5
MINEROMETALURGIA	409	2.3	541	1.5
PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	10,248	56.5	20,818	58.6
OTROS	601	3.4	2,366	6.7
TOTAL	18,119	100.0	35,472	100.0

*Datos actualizados por el Banco de México.

Fuente: Norma Vargas Saldivar, *El Financiero*, México, 4 de noviembre de 1994, p. 19

²⁵⁶ Manuel Jiménez Torres, "Reestructuración Productiva", en A. Godínez, A. Gallardo y E. Turner (coord), *Perspectivas de la Empresa y la Economía Mexicana*, Universidad Autónoma Metropolitana, Atzacapozalco, México, 1995, pp. 297-298.

El abaratamiento del dólar fue otro de los factores que favoreció el deterioro del intercambio comercial y propició un explosión de las importaciones, amén de reducir la competitividad de nuestras exportaciones; de esta manera se anularon los posibles beneficios de la política comercial fomentadora de las exportaciones mexicanas y del desarrollo de la industria nacional.

3.2.3.2. ACUERDOS Y TRATADOS COMERCIALES

Uno de los objetivos de la política comercial del régimen de Salinas de Gortari fue la diversificación de mercados, así como la integración del país a la dinámica de globalización mundial. El propósito fundamental era lograr la mejor inserción posible del país en el contexto internacional, que derivara en beneficios concretos para el desarrollo de México. A este respecto, en el PND se definían cuatro líneas de acción:

- i) replantear nuestras relaciones con los EEUU, con miras a maximizar los beneficios de la vecindad y aminorar las marcadas diferencias en los niveles de desarrollo; ii) promover una diversificación de nuestros vínculos hacia otras regiones geográficas, como fue América Latina, Europa y la Cuenca del Pacífico, a fin de evitar la concentración de las relaciones con EEUU; iii) intensificar los vínculos con aquellos países que tienen un gran peso en el escenario internacional y que tienen coincidencia con México dentro de foros internacionales, como serían el Grupo de los 7, y en el ámbito regional los países centroamericanos como Chile, Colombia, Venezuela y Cuba; y iv) participar activamente en los foros multilaterales.²⁵⁷

Como señala Andrés Rozental, “la aplicación de esas cuatro líneas de acción implicó la adopción de enfoques innovadores”, tales como la decisión de negociar un Tratado de Libre Mercado con EEUU y Canadá; convocar la Primera Cumbre Iberoamericana; el ingreso a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), el ingreso al Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo; la constitución del Grupo de los Tres, con Colombia y Venezuela; y la participación en las instancias de cooperación económica de la Cuenca del Pacífico, entre lo más importante.²⁵⁸

El interés por abrir otros cauces a nuestra economía y aligerar la intensa concentración de nuestros vínculos con EEUU, propiciaron que el gobierno de Salinas en sus primeras acciones buscara un acercamiento con otras regiones, sobre todo aquellas que tenían un peso específico en la economía mundial. Su política hacia el exterior se abría a la apertura y a las tendencias mundiales, encaminadas a una integración de los mercados; a la competencia por los capitales, mercados y tecnología, y a la globalización, en general.

²⁵⁷ Cfr. Andrés Rozental, *Op.cit.*, p. 14-15.

²⁵⁸ *Ibidem.*

El entonces Presidente realizó un viaje a Europa a principios de 1990, con el propósito de difundir la reforma emprendida en nuestro país y promover inversiones y negocios hacia México. En su recorrido participó en la reunión anual del Foro Económico Mundial en Davos, Suiza, donde platicó con grandes empresarios de la Comunidad Europea y con altos funcionarios de países como Portugal, Inglaterra, Alemania, Bélgica y Suiza, entre otros.

Sin embargo, la coyuntura europea, con la perspectiva de su integración y los cambios drásticos sucedidos en esas fechas en Europa del Este, impedía que estos países altamente industrializados y con grandes capitales para invertir se fijaran en un país tan lejano de su entorno, como era México. La competencia por atraer capitales se volvía crucial, y los países ex comunistas se convertían en la opción más viable para realizar inversiones y desarrollar proyectos; el simple hecho de su proximidad los ponía en franca ventaja frente a cualquier país de América Latina.

Por el lado del Pacífico, los esfuerzos del gobierno mexicano eran infructuosos. Japón y los exitosos países asiáticos de reciente industrialización empezaban a integrar un sistema económico cada vez más coherente, por lo que su mayor atención se mantenía en las zonas cercanas a su entorno; mientras que para América Latina, particularmente hacia México, el interés era mínimo. Además quedaba en la memoria de los inversionistas extranjeros -tanto asiáticos como europeos- la grave crisis de endeudamiento que había sufrido nuestro país, y la idea de un mercado mexicano poco atractivo y en recesión hacia el cual no les movía ningún interés.

De esta forma se perfilaban nuevos grupos regionales, principalmente EEUU y Canadá y, en menor medida América Latina. Según Rozental "las opciones más viables y realistas para México, eran las de ensayar que la integración fuese con América Latina o con los Estados Unidos."²⁵⁹

Bajo ese marco, en la reunión ministerial de la ALADI de octubre de 1990, y partiendo de la existencia de los procesos de apertura y liberación comercial, entonces incipientes en algunos países, el Presidente Salinas formuló una estrategia de ampliación del mercado latinoamericano. La propuesta incluía la negociación de acuerdos de una cobertura amplia de productos, la fijación de aranceles máximos, la eliminación de barreras no arancelarias para todo tipo de productos, la eliminación calendarizada de subsidios a las exportaciones, y la remoción de obstáculos al comercio exterior.²⁶⁰

Esto dió como resultado la concertación del Grupo de los Tres (G-3) entre México, Colombia y Venezuela, que se constituyó en 1989, pero que, de hecho, tardó mucho en empezar a funcionar y cuyos escasos resultados no alcanzaron a impactar favorablemente a la economía mexicana en esos años.

²⁵⁹ *Ibid.*, p.61.

²⁶⁰ *Ibid.*, pp. 83-84.

También se firmó un Acuerdo de Complementación Económica con Chile, por el cual se acordó un arancel máximo del 10% y con reducciones graduales. Esta negociación tampoco se pudo echar a andar con la premura con la que el régimen salinista deseaba, ni el intercambio comercial entre las dos naciones tuvo el inmediato éxito esperado. Al finalizar el régimen de Salinas de Gortari sus resultados no eran aún notorios.

Ya que una de las prioridades de la administración del presidente Salinas se centraba en la obtención de capitales extranjeros que supuestamente ayudarían al desarrollo de la planta productiva mexicana, la integración de un bloque comercial con sus vecinos del norte -Estados Unidos y Canadá- se volvía un objetivo vital para este gobierno.

Debido a ello, Salinas promovió la propuesta de crear una zona de libre comercio, no sólo aceptando este Tratado, sino convirtiéndolo en uno de los proyectos esenciales de su régimen. A partir de 1990 se iniciaron las primeras consultas entre los gobiernos de México y de EEUU con vistas a entrar en negociaciones para un tratado de libre comercio, tema que se volvía a retomar después de haber estado congelado por más de una década. En la opinión de Rozental, “la coyuntura interna e internacional presentaba condiciones propicias para un viejo proyecto de nuestro vecino del Norte.”²⁶¹

En efecto, el libre comercio era la bandera del programa del presidente Reagan en los ochenta, quién promovió en su campaña la idea de un Mercado Común Norteamericano, vinculándolo con las necesidades de abastecimiento de energía de su país. La propuesta hecha al gobierno mexicano fue declinada por López Portillo en 1981, y el comercio entre las dos naciones se mantuvo regulado someramente por un Tratado de Comercio que databa de 1977; el cual a su vez fue sustituido por un nuevo acuerdo marco, en 1987.

La idea de suscribir un Tratado de Libre Comercio de América del Norte, a partir de 1989, teniendo como marco la ley norteamericana *Omnibus Trade Act* de 1988, partía de la base, como señala ortíz Wadgyr “de que la banca internacional ya no estaba en condiciones de seguir prestando dinero, por lo que se recurrió al nuevo expediente de sustituir deuda pública externa, por inversión extranjera directa, con el fin de cubrir el crecimiento del déficit de cuenta corriente que se avizoraba como efecto inmediato de la indiscriminada apertura comercial.”²⁶² Sin embargo, para que tal inversión externa tuviera interés en venir a nuestro país era necesario ofrecer condiciones óptimas a sus ojos. Se requería de un clima absoluto de seguridad al capital y la obtención, sin controles, de altas tasas de rédito a los inversores.

En su afán por brindar tales conveniencias a los inversionistas, Salinas pensó en firmar un Tratado de Libre Comercio, similar al recientemente convenido entre Canadá y los Estados Unidos, y así formar un Mercado Común de América del Norte, como el de la Comunidad Europea. Es así entonces que, para 1990, la élite gubernamental mexicana empieza a publicitar las bondades que tendría para nuestro país un tratado de tal magnitud, y se habla con un optimismo inusitado del TLCAN.

²⁶¹ *Ibid.*, p.61.

²⁶² Ortíz Wadgyr, *Op.cit.*, p.131.

Aunque desde la primera etapa de su concepción se notaba la desproporcionalidad que este tipo de acuerdo tenía entre economías tan disímolas, el gobierno mexicano se abocó a su consumación, y el proyecto representó el estandarte del salinismo. En declaraciones que hace Carla Hills a los diarios, en julio de 1990, expresa que :

México debe abrir en mayor grado sus mercados a los productos de EUA; que se ofrezcan mayores facilidades al capital estadounidense para participar en cualquier área, incluidas la petroquímica, banca, bolsa, finanzas y otras; modificar el artículo 27, para que los extranjeros puedan tener reglas claras con respecto a sus inversiones en bienes raíces; y además, señalaba la necesidad de mayor apoyo a su país en el asunto de narcotráfico e indocumentados.²⁶³

A pesar de lo desmesurado de tales peticiones, el gobierno mexicano se aprestó a cumplir con estos requerimientos, haciendo las modificaciones necesarias al reglamento que regula la inversión extranjera; la reforma al Artículo 27; y una serie de correcciones y enmiendas a las leyes comerciales, aduaneras y financieras mexicanas, acordes a las exigencias de nuestro futuro socio comercial; para así poder poner en marcha, a toda prisa, el TLCAN.

A finales de 1992 se firmó la versión final del Tratado entre los presidentes de los tres países, que fue ratificada por sus respectivos congresos a finales del siguiente año. El entonces mandatario mexicano señalaba en su tradicional mensaje de año nuevo a la Nación que para crear más empleos, la economía del país “tiene que crecer más aprisa y el Tratado de Libre Comercio es el instrumento adicional para lograrlo”.²⁶⁴

En su alocución, difundida por todos los medios de comunicación, recalca que en este nuevo año el gobierno continuaría el esfuerzo por reducir la inflación y crear más empleos y oportunidades para un mayor número de mexicanos. Precisaba que:

“para nosotros, el Tratado abrirá un enorme mercado a nuestras exportaciones, traerá inversiones y con ellas traerá empleos, y nos dará acceso a más y mejores productos y a precios más accesibles. Los gobiernos de Canadá y Estados Unidos han ratificado su voluntad de tener un Tratado de Libre Comercio con México; confiamos plenamente que sus respectivas legislaturas y la nuestra habrán de aprobarlo.”²⁶⁵

Es importante señalar que para el entonces presidente Carlos Salinas de Gortari, el TLCAN significaba el reconocimiento a nivel internacional de que México era un país estable y confiable ante los ojos de la comunidad internacional y de los posibles inversionistas extranjeros. De esa manera se proporcionaba la imagen que el gobierno de Salinas estaba buscando y -que propiciaba- que ciertos sectores exportadores de la Unión Americana y el propio gobierno se interesaran en llevarla a cabo, puesto que significaba

²⁶³ Ortiz Wadgyrmar, *Op.cit.*, p.132.

²⁶⁴ Rebeca Lizarraga, “TLC, Generador de más empleo”, en *EL FINANCIERO*, México, 11 de enero de 1993.

²⁶⁵ Ortiz Wadgyrmar, *Op.cit.*, p.129.

para ellos, menores trabas a sus exportaciones al mercado mexicano y, por ende, la posibilidad de subsanar su enorme déficit comercial originado de su comercio con los países asiáticos.

Los estragos de la apertura indiscriminada eran evidentes; como señala Ortiz Wadgyr "porque propiciaban desempleo, quiebra de empresas pequeñas y medianas, y un ambulante sin control, existían sectores empresariales y gubernamentales que subestimaban estos efectos e insistían en llevar dicha apertura a sus últimas consecuencias en función de apoyo al TLC...(quienes) afirmaban que no había ningún problema en el saldo desfavorable de la balanza de pagos en virtud de que se está compensando con inversión extranjera y, que además se cuenta con las reservas más altas de la historia, calculadas en 21 000 millones de dólares."²⁶⁶

El documento que avala al TLC es muy técnico pero, en su contenido, se adecuó la política comercial mexicana a las leyes de comercio exterior de los EEUU, en detrimento de la industria mexicana que estaba incapacitada para competir con sus nuevos socios comerciales, puesto que no contaba con los avances técnicos que sus homólogas ya desarrollaban, ni con la capitalización necesaria. Un ejemplo de ello lo encontramos en el capítulo de *Reglas de Origen y Contenido Nacional*, cuyo objetivo es ir desgravando arancelariamente y en forma gradual (desde 2 a 5 y 10 años), los productos de los países integrantes del Acuerdo.²⁶⁷

En el caso de los textiles, aunque se habla de un proceso de desgravación, Estados Unidos establece una salvaguarda para proteger a su industria local, por varios años, aparte de mantener el Acuerdo Multifibras, instrumento que ya de por sí protege a la industria textil de ese país. Por el contrario México -que redujo tanto sus aranceles a este tipo de prendas provenientes del exterior- difícilmente pudo, recién implantado el Tratado, incrementar su exportación a EUA en este rubro.

Lo que es peor, la importación masiva e indiscriminada de toda clase de telas y prendas de vestir que inundaron el mercado mexicano, producto de la apertura, desmantelaron la industria textilera local a grado tal, que sólo sobrevivieron quienes se convirtieron en importadores, y la mayoría quebró; causando un grave perjuicio a las redes distributivas del país y a la producción nacional. Lo que a su vez tuvo graves repercusiones en la planta laboral que sufrió numerosos despidos. (Esto se observa en la Gráfica no.9 referente a las tasas de desempleo).

En el caso de la industria automotriz y de autopartes, según el texto del TLCAN se eliminarían aranceles a 10 años para unidades nuevas, pero es necesario recordar que este sector en su mayoría está controlado por las grandes corporaciones transnacionales del ramo y, por lo tanto, sólo se facilitaron las operaciones intrafirma que ya se venían

²⁶⁶ *Ibidem*.

²⁶⁷ La información general sobre el tema *Reglas de Origen y Contenido Nacional* se tomó de Ortiz Wadgyr, *Op.cit.*, pp. 131-139.

realizando en las plantas maquiladoras dedicadas a este sector, sin beneficiar propiamente a la industria mexicana.

En materia de exportaciones agrícolas y pecuarias, que es uno de los problemas centrales de México, se acordó que los tres países tienen el derecho de establecer las restricciones sanitarias y fitosanitarias que a su juicio crean necesarias para proteger a sus connacionales. También se autorizó a los posibles importadores inspeccionar los cultivos para verificar su condición y decidir si reúnen la calidad necesaria para ser exportados.

De esta forma, observamos que en cuestión agropecuaria, el TLCAN no modificó en nada el tradicional proteccionismo encubierto, que de siempre ha existido en la Unión Americana y que, a base de restricciones de tipo fitosanitario, las exportaciones de productos mexicanos son rechazadas a conveniencia del mercado norteamericano.

En cambio, los productos norteamericanos ingresan continuamente a México porque teóricamente reúnen los requisitos estipulados, lo que ha traído como consecuencia una avalancha de importaciones agropecuarias que compiten de manera desleal con la agricultura local y que, gradualmente, han ido acabando con la poca industria agrícola que aún quedaba, dejando al campo mexicano fragmentado, ineficiente e incapaz de ser productivo.

Irónicamente, Estados Unidos, el país que propone con gran fuerza las leyes *antidumping* para evitar la competencia desleal, es quien mayormente subsidia sus exportaciones a través de apoyos gubernamentales y programas abocados al mejor desarrollo del campo y de sus industrias.

Ante tales circunstancias, era de esperarse que el TLCAN no sería la panacea esperada por nuestra élite gobernante, ni traería a nuestro país todo ese desarrollo y bienestar del que se hablaba y, mucho menos con la inmediatez que el país lo requería. Como señala José Ángel Conchello, un gran opositor al Tratado, en relación a las condiciones de complementariedad entre las economías de México y de EEUU:

“Ellos tienen abundancia de capital y nosotros abundante desempleo por falta de capital; ellos tienen bajo costo de dinero y nosotros bajo costo de mano de obra; ellos tienen industria con alta tecnología y nosotros mano de obra con alta destreza... ellos tienen mano de obra bien pagada con alto rendimiento, nosotros mano de obra muy barata con bajo rendimiento. Fincar el libre comercio en esas condiciones es obligarnos a seguir enviando plátanos a cambio de motores; vender petróleo para comprar gasolina, exportar fresas para importar papel.”²⁶⁸

Este comentario me lleva a reflexionar sobre la gran asimetría que existe entre nuestro país y su vecino de Norteamérica y a reconocer la enorme brecha que nos separa, en cuanto al desarrollo de nuestra economía con las de EEUU y Canadá. Asimismo, es notoria la poca

²⁶⁸ José Ángel Conchello, *El TLC: Un Callejón Sin Salida*, Editorial Grijalvo 3a ed., México 1992, p.150.

reciprocidad con la que los estadounidenses han manejado los asuntos de intercambio comercial con México.

A pesar de la firma del TLCAN, el comportamiento de la economía mexicana continuó presentando la misma fragilidad que antes del Tratado. Según el señalamiento del académico Raul Conde, si las estrategias de apertura, en obra desde 1986, no produjeron los resultados económicos satisfactorios para establecer, por lo menos, las bases del desarrollo de un aparato productivo más competitivo, resulta legítimo dudar de que los efectos de este Tratado puedan ser muy diferentes de los que han sido producidos por el tipo de apertura externa efectuada hasta ahora.²⁶⁹

Como era de esperar, para finales de 1994, el TLC -después del primer año de su puesta en vigor- no dió los resultados que se vaticinaron contraviniendo las expectativas creadas y su propósito original al concebirlo. El nivel de desempleo no disminuyó, incluso aumentó; y la captación de inversión, aunque superó las expectativas del gobierno, no se dirigió a la planta productiva sino a inversión especulativa en más de un 70% de lo captado.

En teoría, la firma del TLCAN institucionalizaría nuevas reglas de entendimiento comercial entre ambas naciones, basada en prácticas de igualdad y respeto mutuo que permitiera, sobre todo a nuestro país, expandir sus mercados para consolidar su desarrollo económico y social en un contexto de globalización económica hemisférica.

Sin embargo, en los hechos y a unos pocos años de entrar en operación dicho tratado, los resultados en México no se han presentado con la magnitud deseada, mientras que en la Unión Americana sí se observan fenómenos contrarios al libre comercio que afectan los postulados de equidad proclamados y que han repercutido negativamente en la relación bilateral.

En este sentido el TLCAN, lejos de representar un mecanismo eficiente para la competencia abierta y benéfica para ambas partes, se ha convertido en otro punto de fricción entre las dos naciones. Podemos añadir que el TLC ha resultado un buen negocio para los estadounidenses, no así para sus otros dos socios -México y Canadá- quienes en reiteradas ocasiones han afirmado que el "gran elefante" que impide el flujo equitativo de los beneficios del tratado es EEUU.

La decisión de concretar el TLCAN llevó a Carlos Salinas de Gortari a profundizar la apertura indiscriminada de la economía; a fomentar la inversión extranjera especulativa y productiva; a dismantelar el sistema de empresas paraestatales; a privatizar las minas y la rama de la petroquímica considerada no estratégica; todo ello con la intención de mostrar al capital privado y a los grupos políticos estadounidenses la buena disposición del gobierno mexicano y las ventajas de ser su socio comercial.

²⁶⁹ Raul Conde, "El TLC y las perspectivas de la economía mexicana" *México: Fin De Un Régimen*, *Op.cit.*, p.74.

Pero todas estas determinaciones implicaron, en diferentes niveles, ceder en principios básicos de nuestra soberanía que, al cabo de unos tres años de su puesta en vigor, los beneficios que nos ha dejado son magros y el país ha quedado supeditado a los intereses muy particulares de la potencia mundial.

Ejemplo claro de ello es el proteccionismo estadounidense manifestado en casos como el del embargo atunero, conflicto que duró varios años y que se sustentaba en presuntos criterios ecológicos, cuando en realidad obedecía a cuestiones estrictamente comerciales. En similar situación se encuentran varios artículos mexicanos como: el acero, el jitomate, el transporte de carga, las escobas y el aguacate, entre otros.

Todos estos conflictos se derivan del proteccionismo estadounidense, cuya práctica se hace común en los países desarrollados donde sus políticas comerciales son pragmáticas y no plenamente basadas en el libre cambio, como sería de esperarse. Aunque dentro del Tratado se incluyen mecanismos para la solución de este tipo de controversias, y en algunos casos, como el de las escobas, México ha logrado una compensación, en otros no se ha llegado a una solución pronta como les convendría a los productores y comerciantes mexicanos, lo que les ha provocado fuertes pérdidas a su bolsillo.

Lo ineficaz del TLCAN como piedra angular del modelo económico salinista se muestra en los datos que arrojan las industrias. Un porcentaje muy alto de las industrias manufactureras del país importa más de lo que exporta y el grueso de las ventas de los productos mexicanos continúa concentrado en los mismos rubros y empresas que antes de la entrada en vigor del acuerdo. La tendencia a comprar en el extranjero fue en aumento a partir de 1988 cuando el sector importaba 56.5 centavos de dólar, mientras que para 1993 se elevó a 57.9 centavos y en junio de 1994 aumentó a 58.6 centavos.²⁷⁰

Según señala Jiménez Torres, esta demanda de importaciones obedece a que los industriales han encontrado precios más bajos en otros países, principalmente Estados Unidos, además de los apoyos fiscales que reciben al importar bienes e insumos que después son incorporados a los productos finales destinados a la exportación.²⁷¹

El Cuadro 44 nos muestra la balanza comercial de las industrias, donde se distingue el saldo derivado de las importaciones y exportaciones, tanto de las industrias maquiladoras como de las no maquiladoras, para los años 1989 a 1994. Ahí se observa un creciente déficit en este flujo comercial que se va incrementando sobre todo en las industrias no maquiladoras, hasta llegar a números altísimos, como sería para los años 1992 y 1993.

²⁷⁰ Miguel Jiménez Torres, *Op.cit...*, p. 297.

²⁷¹ *Ibidem*.

CUADRO No. 44
BALANZA COMERCIAL
(millones de dólares)

SALDO			
AÑO	TOTAL	NO MAQUILADORAS	MAQUILADORAS
1989	405	-2,596	3,001
1990	-882	-4,434	3,552
1991	-7,278	-11,329	4,051
1992	-15,933	-20,676	4,743
1993**	-13,481	-18,891	5,410
1994***	-8,860	-11,476	2,616
EXPORTACIONES			
1989	35,171	22,842	12,329
1990	40,711	26,838	13,873
1991	42,688	26,855	15,833
1992	46,196	27,516	18,680
1993**	51,886	30,033	21,853
IMPORTACIONES			
1989	34,766	25,438	9,328
1990	41,593	31,272	10,321
1991	49,966	38,184	11,782
1992	62,129	48,192	13,937
1993**	65,367	48,924	16,443
1994***	47,691	28,141	19,550

**Datos preliminares

***Hasta el mes de julio

Fuente: Banco de México. *Indicadores Económicos*. Citado en Godínez A. y Gallardo A. (coord.), *Perspectivas de la Empresa... Op.cit.*, p. 299.

El campo mexicano, uno de los sectores que según el discurso oficial se vería más beneficiado con la apertura y la adopción del Tratado, ha resultado ser uno de los más afectados, al grado de que se ha puesto en riesgo la autosuficiencia alimentaria. Al reducirse la inversión pública a este sector, la producción nacional bajó drásticamente.²⁷²

El cuadro 45 muestra nuestros principales socios comerciales para el año 1990 y, observamos que era Estados Unidos, con un porcentaje del casi 70%, el principal destino de las exportaciones mexicanas, así como el lugar de origen de casi un 65% de nuestras importaciones.

²⁷²Nota: La reducción de la producción agrícola llegó a tal grado que, para 1996, se importaron alrededor del 33% de la demanda nacional de alimentos, es decir, entre 11 y 12 millones de toneladas de granos básicos, según estimaciones de la Unión Nacional de organizaciones Campesinas Autónomas (UNORCA)

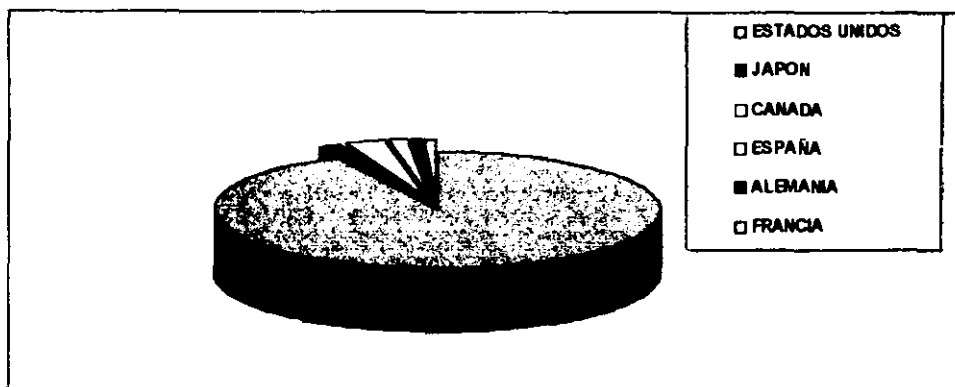
CUADRO 45
PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE MÉXICO (1990)
 (porcentajes)

	EXPORTACIONES %	IMPORTACIONES %
ESTADOS UNIDOS	69.7%	64.6%
CANADÁ	0.9	1.5
ALADI	3.2	4.1
MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO	1.6	0.3
CEE (ahora UE)	12.7	15.6
EFTA	0.9	2.6
JAPÓN	5.6	4.7
OTROS PAÍSES DE ASIA	2.3	3.9
RESTO DEL MUNDO	3.1	2.7

Fuente: *La Economía Mexicana en 1991*, Banco de México

A pesar de los varios intentos realizados por el gobierno salinista para diversificar las relaciones comerciales de México, es claro que el principal socio comercial sigue siendo Estados Unidos, y que en lugar de depender menos de ese país, se ha caído en una mayor dependencia, tanto comercial como en materia de atracción de capitales. Las exportaciones mexicanas, pese a que se han incrementado en los últimos años, siguen encontrando en el mercado norteamericano su principal destino, como se observa en la gráfica 10.

GRÁFICA 10
DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE MÉXICO EN 1994



Fuente: Elaboración con base en los datos del *Informe Anual 1994*, del Banco de México. Citado en Susana Garay. "El papel del Sector Financiero en la Crisis Económica de México 1994-1995", Tesis de Licenciatura, UNAM, FCP y S. México 1997. p. 26

Observamos en esta gráfica que la dependencia comercial con EEUU dentro del marco del TLC, como era de esperar, lejos de aminorarse se incrementó, ya que este país, para 1994, nos abastecía el 71% de nuestras importaciones y representaba el comprador del 80% de nuestras exportaciones.

Al respecto, Gloria Abella señalaba a principios del año de 1994:

“En estos cinco años, la economía mexicana ha sufrido un cambio estructural del cual difícilmente podrá dar marcha atrás. El propósito de dismantelar el proteccionismo y dar paso a una apertura indiscriminada se cumplió puntualmente. Hoy se depende mucho más del exterior no solo porque continúan presentes los desequilibrios tradicionales en materia de comercio, inversión y deuda externa, sino porque la capacidad productiva del país está sujeta a lo que dicta el interés de los grandes capitales, principalmente estadounidenses”²⁷³

CUADRO 46
COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO CON LA REGIÓN ASIÁTICA
(millones de dólares)

PAÍS		1989	1990	1991	1992	1993	1994
JAPÓN	EXP.	1,307.8	1,447.8	1,251.7	901.4	684.8	865.1
	IMP.	1,042.4	1,344.7	2,245.0	3,358.4	3,919.8	4,361.3
HONG KONG	EXP.	64.9	45.3	100.5	96.0	94.1	95.7
	IMP.	159.3	222.1	317.9	422.3	342.9	254.7
SINGAPUR	EXP.	10.5	33.2	36.9	103.3	130.8	38.2
	IMP.	39.3	68.3	107.3	139.1	215.1	263.3
TAIWAN	EXP.	93.7	65.5	75.6	45.2	23.2	54.6
	IMP.	166.4	223.7	435.2	564.2	716.3	917.6
COREA DEL SUR	EXP.	51.1	102.1	33.8	0.4	1.1	5.8
	IMP.	164.4	212.7	105.9	42.5	88.3	239.4

Fuente: Secofi, enero a noviembre de 1994

CUADRO 47
COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO CON LA UNIÓN EUROPEA
(millones de dólares)

		1989	1990	1991	1992	1993	1994
UNIÓN EUROPEA	EXP.	2,489.9	3,347.6	3,372.8	3,277.5	2,707.2	2,489.7
	IMP.	3,227.6	4,572.9	5,741.1	7,198.0	7,405.6	7,753.0

Fuente: Secofi, enero-noviembre de 1994

²⁷³Gloria Abella Armengol, *Op.cit.*, p. 69.

El déficit comercial registrado por México se distribuyó en varias regiones. (Véase cuadros 46 y 47). El mayor saldo desfavorable fue con los países asiáticos, con un 46.1%, seguida de la Unión Europea con 36.7%. Por su parte, el saldo negativo con Norteamérica fue de 6.1%, mientras que con otras regiones fue de 11.1%. Esto se explica por el dinamismo que mostró el intercambio comercial con algunos países de Asia, al pasar de 3,100 millones de dólares en 1989, a poco más de 9,200 millones de dólares para finales de 1994.

El equilibrio que parece existir en el flujo comercial con Norteamérica -cuyo principal destino es Estado Unidos- deja de serlo, si tomamos en cuenta la diferencia entre ambas economías. México requiere de las divisas obtenidas a través de su intercambio comercial para poder así, cumplir con los pagos del servicio de la deuda e implementar la planta productiva; sin embargo, la importación hecha fue en su mayoría de bienes de consumo que no beneficiaron a la planta industrial nacional y dañaron la economía interna.

Durante una reunión de examen de la política comercial de México celebrada en octubre de 1997 en la Organización Mundial de Comercio (OMC), con sede en Ginebra, algunos miembros destacaron la dependencia muy alta que tiene el país con respecto a Estados Unidos. Según comentario del presidente del Órgano de Examen de políticas comerciales de la OMC, Embajador Munir Akram, México muestra una alta vulnerabilidad económica debido a su gran dependencia económica con EEUU, "ello representa una vulnerabilidad para la economía mexicana y para su régimen comercial". En la actualidad, 80% del comercio exterior de mercancías de México es con Estados Unidos, porcentaje que ha aumentado en un cinco por ciento desde 1992.²⁷⁴

CUADRO 48
INDICADORES ECONÓMICOS 1988-1994

AÑO	PIB (Var. % real)	CUENTA DE CAPITALES (millones de dólares)	CUENTA CORRIENTE (millones de dólares)
1988	1.1	-1,448.4	-2,442.6
1989	3.3	3,037.3	-6,004.1
1990	4.5	9,706.6	-6,348.8
1991	3.6	20,179.0	-13,282.8
1992	2.8	26,572.6	-24,438.5
1993	0.6	32,582.2	-23,399.2
1994	3.5	14,584.0	-28,714.8

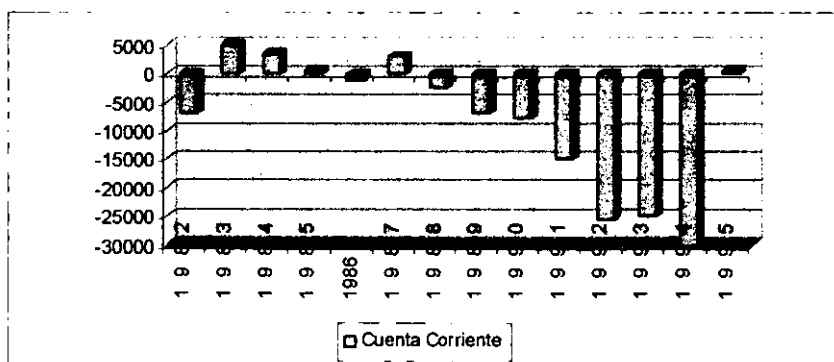
Fuente: Banco de México, Indicadores Económicos (1988-1994)

²⁷⁴ EL HERALDO DE MÉXICO, Sección Economía y Finanzas, México, 9 de octubre de 1997.

Se puede observar en la Balanza de Pagos, reflejo fiel de la situación, el efecto nocivo que la excesiva apertura comercial tuvo en la economía nacional, durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari. A través de las cifras contenidas en la cuenta corriente y en la balanza comercial de esos años, se registra la evolución negativa en esos rubros, producto de todos los cambios y reformas a las estructuras económicas, realizados durante su gestión. (Véase Cuadros 44 y 48)

Los desequilibrios macroeconómicos que se observan en el crecimiento dramático del déficit de cuenta corriente (que saltó de 2 442.6 mdd en 1988 a 24 438.5 mdd en 1992 y que, para 1994 superó los 28 000 mdd) son una muestra de los estragos que la estrategia económica salinista causó a la economía mexicana. (Véase Gráfica 11)

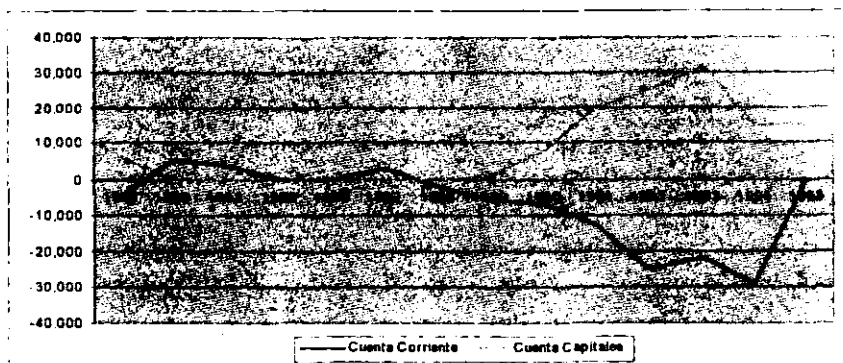
GRÁFICA No. 11
CUENTA CORRIENTE 1982-1994
(millones de dólares)



Fuente: Elaboración con base en Banco de México, *Indicadores Económicos 1982-1994*
Citado en: Susana Garay, *Op.cit.*, p.133.

No obstante los esfuerzos del gobierno por modernizar al país para hacerlo ingresar al "Primer Mundo", los resultados de la aplicación del modelo neoliberal fundamentado en la apertura económica, y el intento por duplicar los éxitos alcanzados por las economías de reciente industrialización en el Sur y Sudeste Asiático, condujeron al país a una recesión sin precedentes, manifestada en la significativa caída de la producción, y en una acentuada dependencia del financiamiento externo. Desgraciadamente este financiamiento llegaba en forma de capital especulativo que, de alguna manera, servía para cubrir el grave déficit de la balanza comercial, pero que, profundizaba mayormente la crisis que ya se vislumbraba en el entorno económico.

GRÁFICA No. 12
RELACIÓN CUENTA CORRIENTE-CUENTA DE CAPITALES
1982-1995
 (millones de dólares)



Fuente: Elaboración con base en Banco de México, *Indicadores Económicos 1982-1995*. Citado en Susana Garay, *Op.cit.*, p. 137

El reto que implicaba la competencia con el exterior no logró impulsar la modernización ni el desarrollo tecnológico generalizado de las actividades productivas, como planteaba el modelo. El problema fue que las fuerzas del mercado no alcanzaron a modernizar la planta productiva en los sectores de bienes comerciables, como se había planteado: sobre todo en las magnitudes y proporciones requeridas para encarar el proceso competitivo, para dinamizar las exportaciones y autocorregir el déficit comercial externo, que a la postre tuvo que ser cubierto vía inversión extranjera especulativa, especialmente de corto plazo. (Tema que será tratado en el siguiente apartado).

La Gráfica 11 presenta el grave déficit de la cuenta corriente que, a partir del cierre de 1989, cuando se situó en más de 6 mil millones de dólares, continuó su estrepitoso desequilibrio, sobrepasando la cifra de 28 mil millones de dólares al finalizar 1994.

Mientras tanto la Gráfica 12 presenta la relación entre el déficit de cuenta corriente y la abultada cuenta de capitales, gracias a la entrada masiva de divisas –vía inversión extranjera y repatriación de capitales– que sirvieron para apuntalar una frágil economía, supeditada a las fuerzas del exterior, sin promover un crecimiento económico sostenido y apoyado por el ahorro interno.

3.2.4. INVERSIÓN EXTRANJERA

La estrategia salinista planteaba que el éxito económico de México debía estar fundamentado en su capacidad exportadora, para cuyo logro la inversión extranjera era crucial, ya que en nuestro país no existían los recursos necesarios para impulsar la planta productiva. Salinas pretendía con este proyecto, acabar con el problema del desempleo y además eliminar el déficit de la balanza comercial.

Pilar fundamental de esta política económica fue la captación de recursos del exterior, a través de tres fuentes fundamentales: la renegociación de la deuda externa, sobre la que ya se ha hablado ampliamente; la repatriación de capitales y la atracción de inversión extranjera.

Con relación a la repatriación de capitales, aunque las cifras registradas desde 1989 no son muy altas, sí denotan una recuperación de la confianza por parte de los inversionistas nacionales, que poco a poco fueron retornando parte de sus capitales al país, atraídos por el proceso de privatización de las grandes empresas públicas (por cuyo concepto el gobierno recibió 22,500 millones de dólares de 1989 a 1992), así como por las expectativas de crecimiento y rentabilidad que se derivaban de la próxima firma del Tratado de Libre Comercio con Norteamérica y el proceso integrador con los EEUU.²⁷⁵

Se considera que uno de los aspectos más fundamentales para la administración salinista fue el relacionado con la inversión extranjera; ramo que revestía enorme importancia puesto que era considerado como medular en la modernización de la economía nacional. Por ello era imprescindible cambiar su marco regulatorio para, de esta manera, permitir ampliamente el flujo de inversiones que se pensaba llegarían, y que de hecho así sucedió.

Por ello, en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, se afirmaba que la inversión extranjera directa, complementaria a la nacional sería favorable, principalmente por cuatro razones: a) generaría empleos, directos e indirectos, permanentes y bien remunerados; b) proveería al país de recursos frescos para sanear las empresas; c) impulsaría el esfuerzo exportador del país; y d) aportaría tecnologías modernas a la planta industrial mexicana.²⁷⁶

Dentro del profundo proceso de desregulación realizado durante el régimen de Carlos Salinas y congruente con el pensamiento modernizador, en 1989 se elaboró el Reglamento sobre Inversión Extranjera y en 1993 se dió a conocer la nueva Ley de Inversión Extranjera, en la que coincidían tanto el gobierno como la iniciativa privada sobre la necesidad de reformar el marco regulador de los capitales extranjeros, los cuales eran considerados como imprescindibles para reactivar la economía nacional.

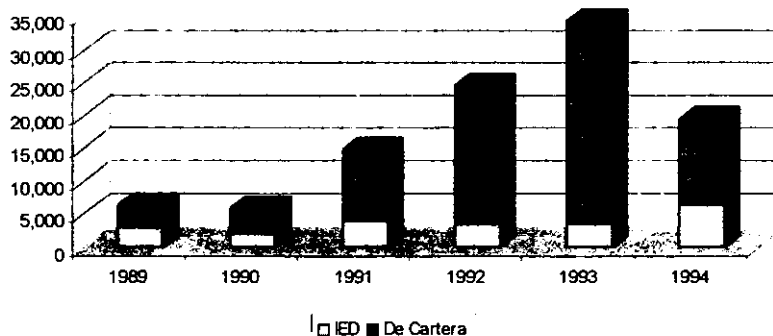
²⁷⁵ Arturo Huerta, "El sector externo en el modelo neoliberal de Salinas", en José C. Valenzuela, (compilador), *México: Fin de un Régimen, ... Op.cit.*, p.66.

²⁷⁶ Véase, Carlos Salinas de Gortari, "Plan Nacional de Desarrollo", *Op.cit.*

En la anterior Ley que databa de 1973, los montos de inversión en las diferentes actividades económicas no podían ser superiores a 49% (excepto en caso especiales). Sin embargo, en la nueva Ley se establece que, en todas las inversiones no incluidas en Capítulo III, ni las reservadas para el Estado o para sociedades mexicanas, los extranjeros pueden participar hasta con el 100% del capital, incluso sin necesidad de una resolución favorable por parte de la Comisión.²⁷⁷ Además, la legislación del Acuerdo señalaba que ningún miembro del TLCAN debería poner obstáculos a las inversiones financieras de países integrantes.

La nueva Ley expedida por esta administración presentaba una mayor flexibilidad en los procedimientos administrativos, con la finalidad de eliminar trámites, obstáculos y tiempo, con lo que se esperaba que la atracción de capitales externos se volviera muy atractiva a los ojos de los inversionistas extranjeros. Empero todas las facilidades otorgadas y la gran cantidad de capital que se internó al país, más del 70% de la inversión extranjera captada, se dirigió a la Bolsa de Valores, hacia inversiones especulativas.

GRÁFICA No. 13
INVERSIÓN EXTRANJERA TOTAL 1989-1994



Fuente: Elaboración con base en Banco de México, *Indicadores Económicos 1989-1994*. Citado en Susana Garay, *Op.cit.*, p. 68.

Fue notable la captación de inversión extranjera que durante la administración de Carlos Salinas de Gortari llegó al país. La gráfica 13 nos da cuenta de la gran cantidad de inversión que llegó del exterior. Entre 1989 y 1993 se introdujeron al país cerca de 30 mil millones de dólares debido al clima favorable que existía hacia la inversión extranjera. Sin embargo, la mayoría de estas inversiones se concentraron en operaciones financieras

²⁷⁷ Véase artículos transitorios de la "Ley de Inversión Extranjera", cuadernos de SECOFI, 1993, citado en Susana Garay, *Op.cit.*, p.32.

especulativas de alto rendimiento, y muy pocas estuvieron dirigidas a la planta industrial nacional, situación que a la postre resultó en un mayor descalabro de las finanzas nacionales. Al generarse los desequilibrios de 1994, agravados por los asesinatos de prominentes políticos mexicanos, el modelo auspiciado por la administración salinista y dependiente de la atracción de recursos financieros volátiles, mostró su enorme fragilidad estructural.

CUADRO 49
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR PAÍS DE ORIGEN 1989-1990

PAÍS	ACUMULADA		NUEVA	
	Millones de dólares	Porcentaje del total	Millones de dólares	Porcentaje del total
ESTADOS UNIDOS	16 740	63.0	1 783	72.0
GRAN BRETAÑA	1 797	6.8	n.d.	n.d.
ALEMANIA OCCIDENTAL	1 661	6.3	78	3.2
JAPÓN	1 344	5.1	n.d.	n.d.
SUIZA	1 175	4.4	171	6.9
FRANCIA	n.d.	n.d.	49	2.0
HOLANDA	n.d.	n.d.	46	1.9
OTROS	3 844	14.5	349	14.1
TOTAL	26 561	100	2 476	100

n.d. No disponible para un país específico, pero incluido en "Otros".

Fuente: Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, *Review of Trade and Investment Liberalizations by México and Prospectus for Future United States-Mexican Relations. Investigación 332-282*, Publicación 2275, Washington, abril 1991, p.5-4. Citado en: Nora Lustig, *Op.cit.*, p.160.

Es importante diferenciar la Inversión Extranjera Directa (IED), de la Inversión Extranjera Indirecta o, de Cartera (IEC). La IED es el capital extranjero que se dirige fundamentalmente a actividades productivas, mientras que el IEC es el capital captado a través de bolsas de valores y atraído por los altos rendimientos de los mercados bursátiles, con carácter altamente especulativo y volátil.

En el cuadro 49 observamos que el 60% de la inversión directa acumulada provino de Estados Unidos, lo cual se explica por razones ancestrales. Pero a partir de 1989, la participación estadounidense en este tipo de inversión alcanzó un 72%, cifra mucho mayor a la de cualquiera de los otros países.

Por su parte, el cuadro 50 muestra como la inversión de cartera va incrementándose en forma exagerada, al pasar en tan sólo tres años de 1,994.5 millones de dólares en 1990 a 28,919.3 millones de dólares para 1993. Por su parte la inversión directa se incrementó en forma muy gradual, excepto en el último año donde aumenta más de 3 mil millones,

mientras que la inversión especulativa inicia su veloz huida, al avizorar la crisis financiera que se estaba gestando en el país.

CUADRO 50
CAPTACIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA

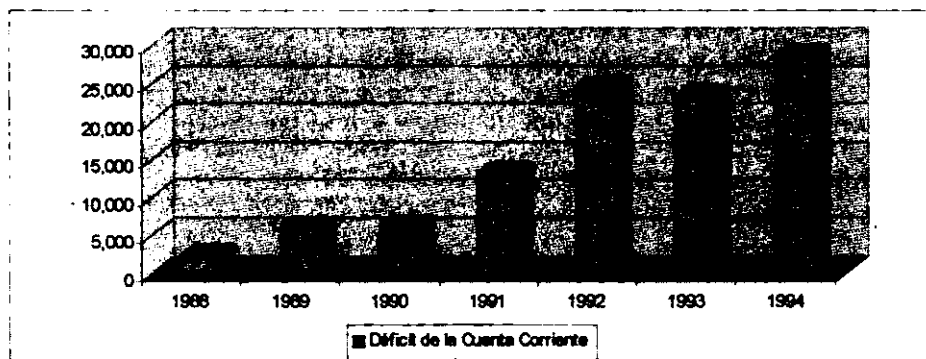
AÑO	DIRECTA	DE CARTERA	TOTAL	% DE LA INVERSIÓN DE CARTERA EN TOTAL
1988	2,594.6	0	2,594.6	0.00
1989	2,242.2	0	2,242.2	0.00
1990	2,633.2	1,994.5	4,627.7	43.10
1991	4,761.5	7,540	12,301.5	61.29
1992	4,392.8	18,010.8	22,403.6	80.39
1993	4,388.8	28,919.3	33,308.1	86.82
1994	7,979.6	8,186.2	16,165.8	50.64

Fuente: Banco de México. *Indicadores económicos 1988-1994*

Citado en Susana Garay. *Op.cit.* p.34

Lamentablemente, la inversión de cartera que arribó a nuestro país superó por mucho a la inversión directa, debido principalmente a las atractivas tasas de interés que se ofrecían en los mercados de dinero y de valores. Cabe señalar que estos flujos de capital extranjero permitieron al gobierno de Salinas subsidiar el creciente déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos que, como ya observamos anteriormente, sufría graves distorsiones comerciales.

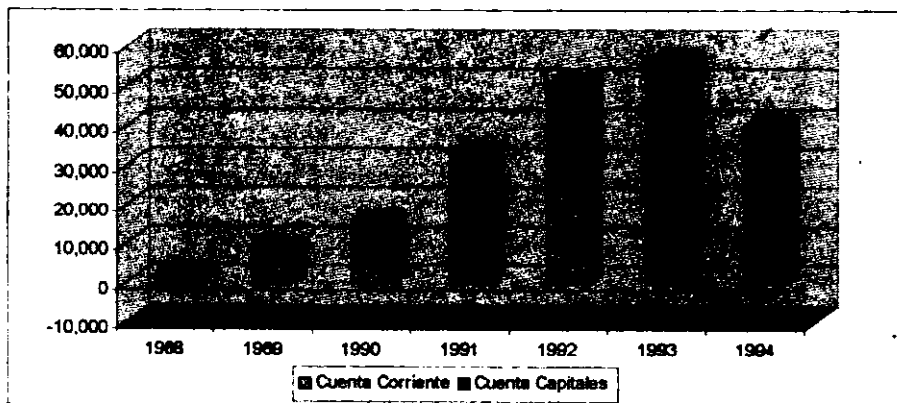
GRÁFICA No. 14
DÉFICIT DE LA CUENTA CORRIENTE 1988-1994
(millones de dólares)



Fuente: Elaboración con base en Banco de México. *Indicadores Económicos 1988-1994*. Citado en Susana Garay. *Op.cit.* p.78.

Los números reflejados en las gráficas 14 y 15 muestran que la cuenta de capitales (que incluye a la inversión extranjera) redujo el problema de la cuenta corriente, lo cual no se tradujo necesariamente en crecimiento productivo de largo plazo para el país, sino que permitió que las autoridades monetarias manejaran un tipo de cambio controlado que para finales de esa administración resultó muy sobrevaluado y por ende finalizó, al terminar el sexenio, en una grave crisis devaluatoria.

GRÁFICA No. 15
FINANCIAMIENTO DE DÉFICIT EN CUENTA CORRIENTE POR LA CUENTA
DE CAPITALES 1988-1994



Fuente: Elaboración con base en el Banco de México, *Indicadores Económicos 1988-1994*. Citado en Susana Garay, *Op.cit.*, p.67.

La sobrevaluación se produce cuando el tipo de cambio de una moneda frente a otra no refleja el diferencial de inflación que existe entre ambas economías, como es el caso de México frente a Estados Unidos. La moneda mexicana empezó a sobrevalorarse al ser controlada ficticiamente por el Banco de México y su déficit cubierto por la masiva entrada de capital externo. Mientras que las tasas de inflación en Estados Unidos eran del orden del 3% para el periodo 1991-1994, en México éstas rebasaban el 10% anual, incrementando el diferencial inflacionario, a pesar del deslizamiento diario del peso frente al dólar, lo que agravó el rezago cambiario.²⁷⁸

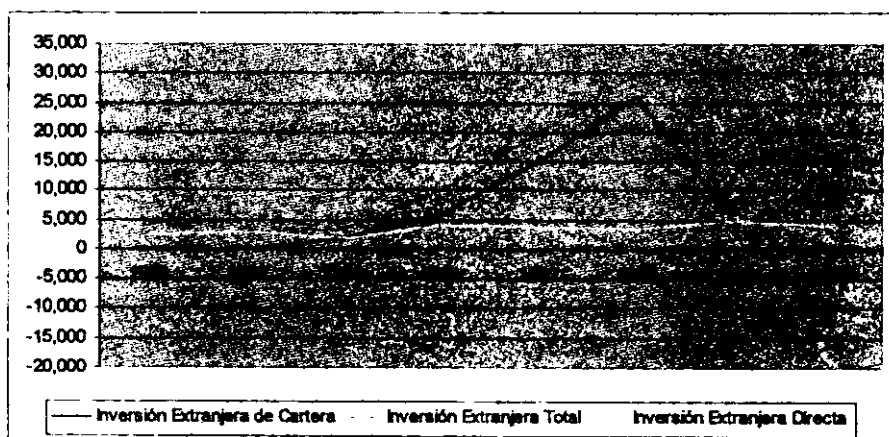
Debido a la sobrevaluación del peso frente al dólar, en un ámbito de apertura indiscriminada, como la que propició el gobierno de Carlos Salinas de Gortari, las importaciones de bienes y servicios crecieron desproporcionadamente frente al crecimiento de la economía nacional. Adicionalmente, las compras de bienes de consumo y viajes al

²⁷⁸ *Ibid.*, p. 90.

extranjero de nuestros connacionales, en virtud de la misma circunstancia cambiaria que lo favorecía, fueron profundizando el déficit de la balanza de pagos.

Para las empresas mexicanas esta situación de sobrevaluación y de un tipo de cambio fijo, les permitió contratar créditos en dólares, con instituciones extranjeras o nacionales, ya que las tasas de interés eran más bajas en esa moneda que en pesos. La excesiva captación de flujos de capital externo, provocó que México enfrentará una profunda dependencia tanto de los recursos como de las decisiones de los inversionistas, resultando en una economía nacional, extremadamente vulnerable y frágil.

GRÁFICA No. 16
FLUJOS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO 1988-1995
 (millones de dólares)



Fuente: Elaboración con base a datos del Banco de México, *Indicadores Económicos 1988-1995*. Citado en Susana Garay, *Op.cit.*, p.93.

En el último año de la gestión de Carlos Salinas los flujos de capital foráneo sufrieron una caída estrepitosa (Véase gráfica 16); mientras que, la balanza comercial seguía su tendencia deficitaria.

Los inversionistas especulativos buscan mercados que les ofrezcan altos rendimientos y seguridad a sus capitales, y dado que las circunstancias del país ya no les ofrecían ninguna de las dos condiciones, los capitales partieron con la misma rapidez con la que llegaron.

Para fin de año, la cuenta de capitales disminuyó su saldo positivo en 21,033.6 millones de dólares, para cerrar en 11,548.6. Esto significó dejar de financiar a la deficitaria cuenta corriente, cuyo saldo para finales de 1994 fue de 28,714.8 millones de dólares. Lo que representa algo así como el 8% del Producto Interno Bruto.²⁷⁹

La globalización de la economía mundial ha provocado que los flujos de comercio estén estrechamente ligados a los flujos de la inversión, tanto directa (la cual puede asociarse al capital nacional mediante “alianzas estratégicas”) como de cartera. La inversión extranjera, por lo tanto, desempeña un papel destacado en la estrategia de crecimiento con apertura y competencia al exterior, pero sólo, según la opinión de René Villareal “debe de asumir un papel complementario y no sustituto a la inversión del sector privado mexicano, si se quiere que a largo plazo el liderazgo del desarrollo sea nacional”.²⁸⁰

La estrategia salinista basada en una apertura comercial abrupta y utilizando una política cambiaria que permitió la sobrevaluación de la moneda a tal grado, hizo depender a la economía mexicana -a niveles sin precedente- del ahorro externo para saldar el déficit comercial. Ésto, a su vez, degeneró en la profunda crisis que hundió el país, a partir de diciembre de 1994 y durante todo 1995, afectándose gravemente a la planta industrial nacional, las cadenas nacionales de distribución y el crecimiento económico, en general.

²⁷⁹ *Ibid.*, pp. 93-94.

²⁸⁰ René Villareal, *Liberalismo Social y Reforma del Estado*, FCE, Nacional Financiera, México, 1993, p.361.

3.2.5. CRISIS ECONÓMICA 1994-95

Carlos Salinas de Gortari profundizó en el cambio estructural iniciado ya por su antecesor Miguel de la Madrid, pero, acelerando el proceso de privatizaciones, la desregulación del aparato financiero y la apertura comercial.

Desafortunadamente este proceso se llevó a cabo al mismo tiempo que se imponía un programa de ajuste antiinflacionario, que utilizó como ancla nominal al tipo de cambio; lo que dió como resultado el rompimiento de cadenas productivas importantes en el proceso productivo, generando la dependencia de la economía a los insumos importados.

La política económica implementada por el gobierno de Carlos Salinas, requirió de enormes sumas de capital externo para poder solventar el déficit comercial provocado por la excesiva salida de divisas. En un afán por mantener las reservas de dólares, se utilizaron instrumentos monetarios de inversión (los tesobonos), muy atractivos al inversionista, pero de enorme volatilidad y garantizados en dólares. Esta delicada situación, al momento de perderse la confianza, degeneró en una profunda crisis que hundió al país, a partir de diciembre de 1994 y durante todo 1995. La planta industrial nacional, las cadenas nacionales de distribución y el crecimiento económico, en general, se vieron afectados en forma trascendente.

TABLA I
EVALUACIÓN DE LA ACTIVIDAD MACROECONÓMICA 1989-1994
METAS vs RESULTADOS
(porcentajes)

	1989-1994	1989-1993	
	ESTIMADO	REAL	DIFERENCIA
PIB	4.43	2.7	-1.74
IMPORTACIONES	5.65	14.6	8.95
INVERSIÓN	8.78	7.0	-1.78
EXPORTACIONES	3.60	3.0	-0.58

Fuente: Elaboración en base a datos del *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994* y de Banco de México. Citado en David Roberto Ascencio, *Op.cit.*, p. 82.

Las estimaciones de la actividad macroeconómica que tenía el gobierno para ese periodo, no fueron certeras. En la tabla anterior podemos observar el diferencial entre lo estimado y lo real en los rubros del PIB, las exportaciones, las importaciones, y la inversión. Es muy notoria la diferencia dada en el rubro de las importaciones, con un estimado de 5.65 y una cifra real de 14.6 para mediados de 1994, triplicándose esta actividad en forma desmesurada y, por ende, agravando el déficit de la balanza comercial.

En cuanto a la actividad económica por sectores, durante el periodo 1989-1994, también hubo grandes diferencias entre las metas estimadas en el PND y lo real. En la tabla 2 aparecen las estimaciones y los resultados en dos subperiodos, lo que nos permite observar como hasta 1991 si se cumplía con las expectativas, pero durante el siguiente periodo de 1992 a 1994 éstas fueron muy inferiores a lo planteado o, a lo anteriormente alcanzado. Se esperaba que el Producto Interno Bruto alcanzara, al finalizar el sexenio, un porcentaje de entre el 5 y el 6; sin embargo, esta cifra no llegó ni siquiera al 2%.

En lo que respecta a los diferentes sectores, casi todos ellos estuvieron muy por debajo de las metas esperadas por el gobierno. Por ejemplo, en el rubro de la minería, la industria manufacturera, el sector de comercio y el turístico mostraron un desempeño muy por debajo de lo estimado en el Plan Nacional de Desarrollo.

TABLA II
EVALUACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EL PERIODO 1989-1994
(tasas de crecimiento promedio anual)

	ESTIMACIONES DEL PND		RESULTADOS OBTENIDOS	
	1989-1991	1992-1994	1989-1991	1992-1994
PIB	2.9 a 3.5	5.3 a 6.0	3.77	1.63
	ESTIMACIONES DEL PND		RESULTADOS OBTENIDOS	
	1989-1991	1992-1994	1989-1991	1992-1994
Agropecuario, silvicultura y pesca	2.3 a 3.0	4.5 a 4.9	1.70	-1.57
Minería	2.2 a 2.6	3.9 a 4.4	1.00	1.23
Industria manufacturera	3.4 a 4.0	5.7 a 6.3	5.77	1.30
Construcción	3.7 a 5.6	7.1 a 8.0	3.83	5.67
Electricidad, gas, agua	4.5 a 5.5	6.8 a 7.5	4.43	4.43
Comercio, restaurantes, hoteles	2.3 a 3.2	5.4 a 6.3	4.07	1.03
Transporte, almacenaje, comunicaciones	3.1 a 3.8	5.2 a 5.9	5.53	5.66
Servicios financieros, seguros y bienes inmuebles	2.4 a 2.8	4.3 a 5.2	3.50	4.15
Servicios comunales sociales y personales	2.9 a 3.6	4.9 a 5.3	2.30	0.43

Fuente: Elaborado en base a datos del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 y de los *Informes Anuales* del Banco de México. Citado en David Roberto Ascencio, *Op.cit.*, p. 65.

Las medidas instrumentadas por la administración del Presidente Salinas, en el marco de la apertura externa, dieron lugar a un cambio estructural muy significativo para la economía nacional. En el intento por convertir a México en un país eminentemente exportador -a través de una economía totalmente abierta- los resultados fueron adversos ya que la industrialización nacional sufrió un fenómeno contrario al superar las importaciones, en forma desproporcionada, al sector exportador y afectando gravemente la planta productiva.

La apertura comercial no resultó ser una panacea como lo pensaba el gobierno de Carlos Salinas de Gortari. Por el contrario, las cadenas productivas se desarticularon, un número importante de micro, pequeñas y medianas empresas abandonó sus actividades, dedicándose algunos a sólo comercializar las importaciones; el desempleo aumentó, y el déficit entre 1989 y 1994 fue de 62,264 millones de dólares.

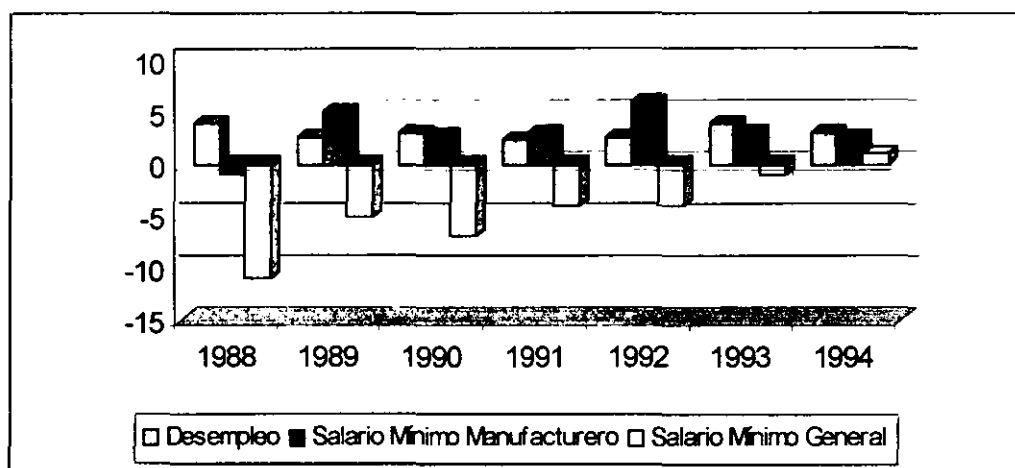
La industria nacional sufrió profundamente al no ser cuidado el mercado interno. La escasa demanda de bienes -a nivel doméstico- producto de las condiciones económicas de un país en recesión, de los bajos salarios imperantes (efecto del PACTO con los trabajadores); además de la inundación de los productos de importación, dieron al traste con la industria mexicana, ya de por sí endeble.

El balance de la política económica instaurada durante este sexenio, se refleja en los indicadores económicos, cuyas gráficas aparecen anexadas a continuación.

EMPLEO Y SALARIO El saldo de la política económica en estos rubros fue de una elevada desocupación y desempleo, según se observa en la gráfica 1. Para finales de 1994 la cifra arrojada era de 13 millones 527 mil personas, lo que significa un crecimiento del desempleo de un 40.5% respecto al mostrado durante 1988. La economía subterránea absorbió a la población que no logró un empleo remunerativo dentro del sector formal, lo que motivó que cerca del 40% de la población económicamente activa se localice en actividades de baja productividad y sin seguridad social. El desempleo se extendió a la generalidad de las actividades económicas y particularmente afectó a las manufacturas.

El salario fue una variable clave para mantener el control inflacionario enmarcado en las negociaciones y concertaciones del PECE, estableciéndose un tope a las remuneraciones de acuerdo al incremento de los precios. Las moderadas alzas que tuvo el salario mínimo quedaron superadas frente al ritmo de crecimiento de los precios de bienes y servicios básicos (Véase Gráfica 1)

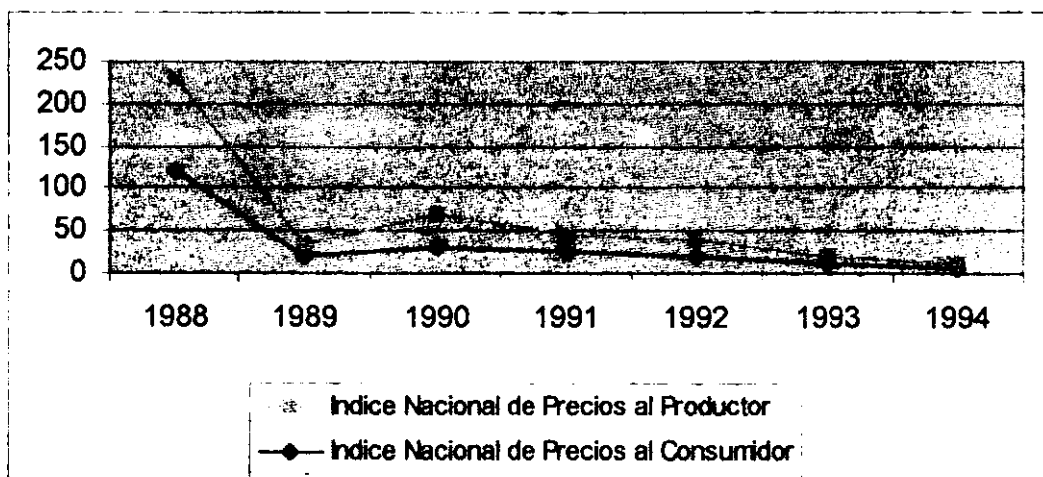
**GRÁFICA 1
EMPLEO Y SALARIO**



Fuente: Banxico e Inegi. Estimación de Análisis *EL FINANCIERO*, 31 de octubre de 1994. México.

INFLACIÓN: Reducir el crecimiento inflacionario se constituyó en el principal objetivo de la administración de Salinas, esto se vió reflejado en el índice de precios al consumidor que pasó de un crecimiento anualizado de 114.1% en 1988 a 6.71% para septiembre de 1994 (Véase Gráfica II)

GRÁFICA II
VARIACIÓN DE LA INFLACIÓN

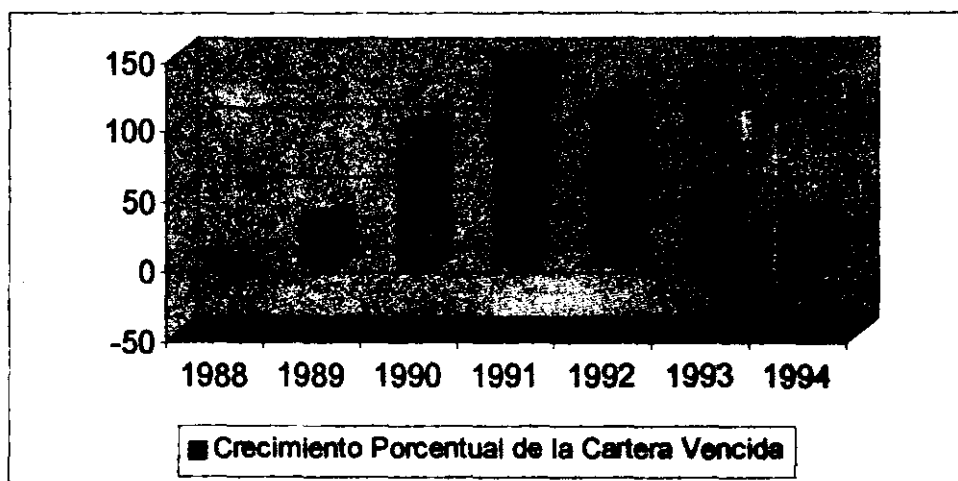


Fuente: Banxico e Inegi. Estimación de Análisis *EL FINANCIERO*, 31 de octubre de 1994, México.

SISTEMA BANCARIO: La reprivatización de la banca y la inclusión de nuevas instituciones no beneficiaron a los usuarios del crédito, quienes quedaron al margen de los supuestos beneficios que ofrecería la modernización del sistema bancario mexicano. Esto se prueba con la caída de 18.8 millones de cuentas bancarias; además, el financiamiento otorgado por la banca comercial –cartera de crédito vigente– creció 172.7% real, mientras que el ahorro de la sociedad avanzó sólo 134.9%.²⁹¹

La existencia de elevadas tasas de interés reales, aunadas a las condiciones recesivas prevalecientes en la economía desde 1992, y una falta de control sobre los créditos otorgados, permitieron elevar en 2,764.1% la cartera de crédito vencida. Situación que a nuestros días es un verdadero problema para el sistema financiero, pues la cartera vencida siguió abultándose y ha llegado a niveles impagables. (Véase Gráfica III).

GRÁFICA III
SISTEMA BANCARIO MEXICANO

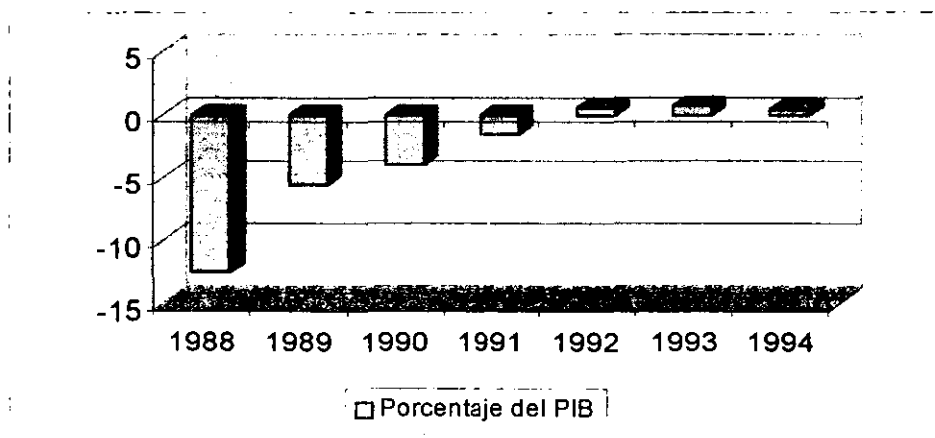


Fuente: Banxico e Inegi. Estimación de Análisis *EL FINANCIERO*, 31 de octubre de 1994, México.

²⁹¹ Análisis *EL FINANCIERO*, México, 31 de octubre de 1994

FINANZAS PÚBLICAS: Con el inicio de la renegociación de la deuda externa, el sector oficial aceleró el proceso de saneamiento de las finanzas públicas, emprendido desde la administración de Miguel de la Madrid. Así, mientras que en 1988 se obtuvo un déficit financiero de 12.5% del PIB, en 1992 se alcanzó por vez primera en la historia económica contemporánea un superávit de 0.5 que excluyó la ganancia por ingresos de las desincorporaciones. (Véase Gráfica IV)

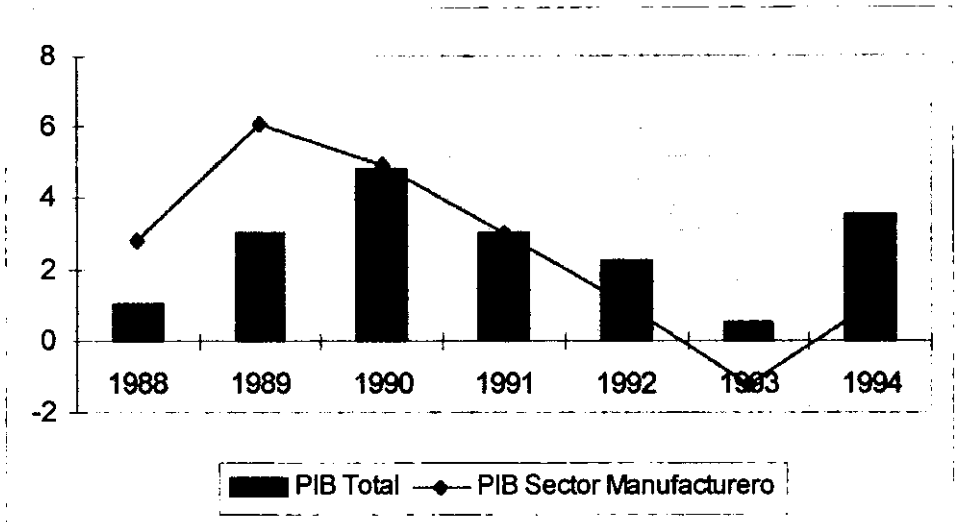
**GRÁFICA IV
FINANZAS PÚBLICAS**



Fuente: Banxico e Inegi. Estimación de Análisis *EL FINANCIERO*. 31 de octubre de 1994, México.

PRODUCTO INTERNO BRUTO: alcanzó una tasa promedio menor al 2% anual, en términos reales para el periodo 1988-1994, lo que significa un rezago importante respecto de la meta propuesta en el Plan Nacional de Desarrollo. (Véase Gráfica V)

GRÁFICA V
PRODUCTO INTERNO BRUTO

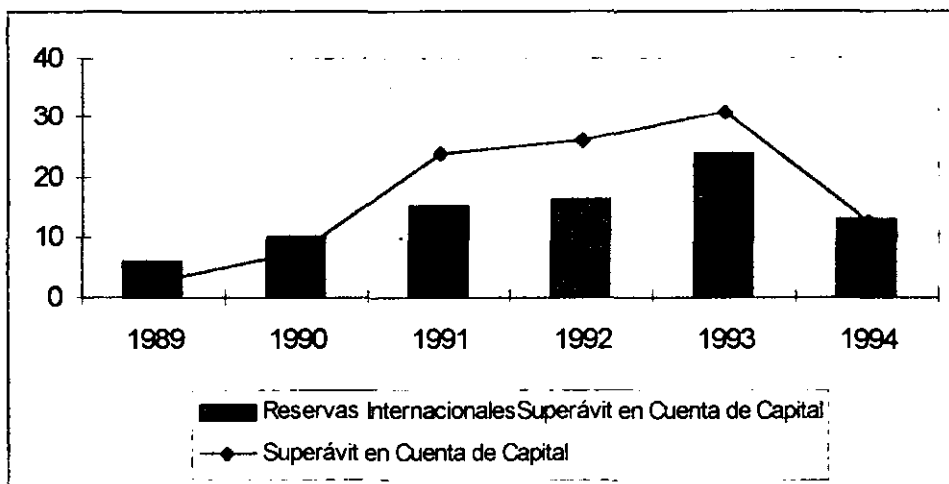


Fuente: Banxico e Inegi. Estimación de Análisis *EL FINANCIERO*. 31 de octubre de 1994.
México

AHORRO INTERNO: Desde principios de 1989, éste comenzó a ser complementado con inversión extranjera, que inicialmente arribó para contribuir al financiamiento del crecimiento de la economía. La mayor fluidez con que entraron capitales internacionales fue consecuencia de las medidas propuestas por el nuevo gobierno, que incluían un mejor trato a los inversionistas foráneos y una mayor participación de éstos en las actividades productivas

En los primeros cinco y medio años de la administración salinista se captaron 95 mil 181 millones de dólares, algo sin precedente en nuestra historia. Sin embargo, de estos capitales 75.6% se recaudó mediante los mercados financieros y sólo un 24.4% fue recibido como inversión directa, lo cual puso en evidencia el predominante carácter especulativo de los depósitos extranjeros. (Véase Gráfica VI)

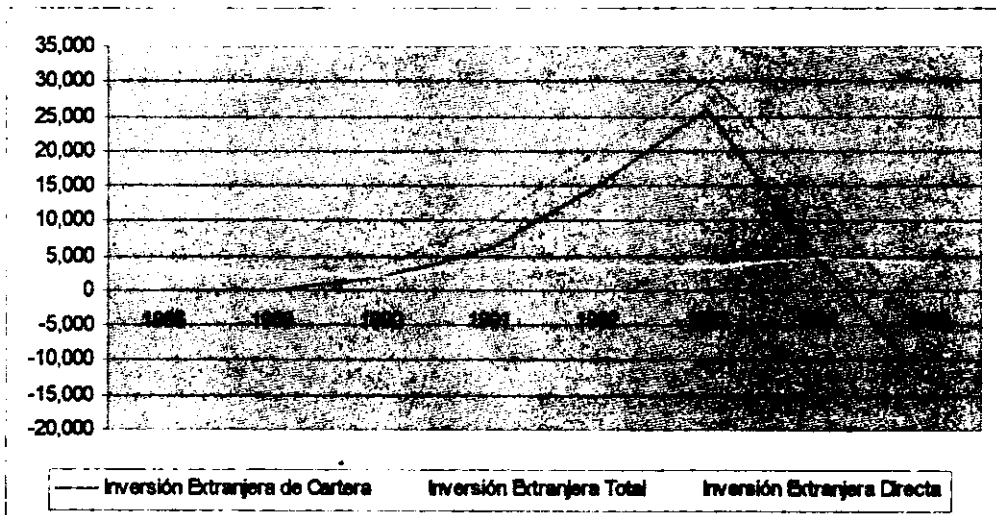
**GRÁFICA VI
AHORRO INTERNO**



Fuente: Banxico e Inegi. Estimación de Análisis *EL FINANCIERO*, 31 de octubre de 1994, México.

INVERSIÓN EXTRANJERA: Se convirtió en la principal fuente de divisas para el país, pues robusteció al superávit en cuenta de capitales de la balanza de pago, y por tanto a las reservas internacionales. De hecho, mientras en 1988 el rubro de capitales tuvo un déficit de más de mil millones de dólares, en 1993 se logró un balance positivo de 30,882.3 millones de dólares. Sin embargo, para 1994 se sufrió una desaceleración en el ingreso de divisas –principalmente a través de los mercados accionario y de dinero– lo que incidió negativamente en la cuenta de capitales. (Véase Gráfica VII).

GRÁFICA VII
INVERSIÓN EXTRANJERA
(millones de dólares)



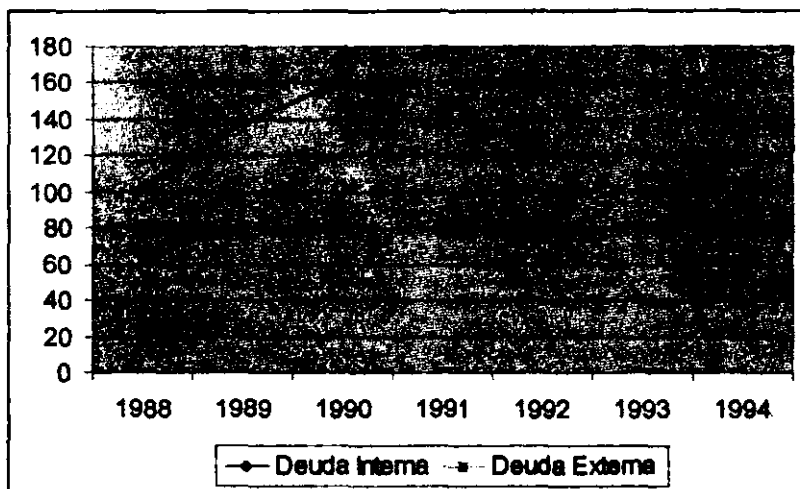
Fuente: BANCO DE MÉXICO, Indicadores Económicos. Citado en Susana Garay, *Op. cit.*, p.9

DEUDA EXTERNA E INTERNA: Cuando Carlos Salinas de Gortari asume la presidencia de la República instruyó a su Secretario de Hacienda para renegociar la deuda externa, pues el pago por servicio, en las condiciones en las que el país se encontraba, era inaceptable e insostenible para la economía. Sin embargo, al finalizar el sexenio, el débito foráneo del sector público (83,565.1 millones de dólares) estuvo por arriba del nivel con el que arrancó, debido a la mayor contratación de pasivos de las empresas paraestatales y de la banca de desarrollo. Además, el pago de los intereses representa en promedio 77% de los recursos que se enviaron al exterior durante 1988.

Por su parte la deuda interna del gobierno federal tuvo una reducción real del 55.5% al llegar a 120,606.3 millones de nuevos pesos, lo cual contribuyó a sanear las cuentas públicas. Sin embargo, al finalizar el sexenio graves problemas afectaron a las finanzas internas debido al pago inminente de instrumentos de depósito del gobierno, amarrados en la divisa estadounidense. (Véase Gráfica VIII)

GRÁFICA VIII DEUDA EXTERNA

*Externa en millones de dólares e Interna en millones de nuevos pesos



Fuente: Banxico e Inegi. Estimación de Análisis EL FINANCIERO, 31 de octubre de 1994, México.

Las consecuencias de todo lo anterior son ampliamente conocidas. En diciembre de 1994 se manifestó en toda su profundidad la crisis de la economía mexicana, cuyo efecto más visible fue la devaluación del peso mexicano, ocurrida el día 19 de ese mismo mes.

Como se señaló anteriormente, el capital captado a través de los mercados bursátiles es altamente volátil, y una vez que las condiciones del país se modifican -creando incertidumbre entre los inversionistas- éstos buscan mercados que ofrezcan mayores rendimientos o mayor seguridad para sus capitales. Precisamente esta fue la circunstancia dada en México en 1994 y 1995.

Después de la abundancia de recursos externos de la que gozó la economía mexicana, entre 1990 y principios de 1994, una crítica reversión de los flujos monetarios ocurrió entre marzo de 1994 y enero de 1995, desencadenada a partir de una serie de acontecimientos políticos ocurridos en el país. En el año de 1994 el déficit de cuenta corriente continuó su tendencia alcista, mientras que la cuenta de capitales cerraba con un saldo positivo de 11,548.6 millones de dólares, lo que representó una disminución de 21,033.6 millones de dólares respecto al saldo del año anterior. Además, esto en la práctica significó dejar de financiar el déficit de cuenta corriente, que para 1994 fue de 28,714.8 millones de dólares, lo que representaba el 8% del Producto Interno Bruto (PIB).²⁸⁵

La disminución de las reservas internacionales se volvió alarmante. En enero de 1994 se situaban en 24,978 millones de dólares, pasando a 12,510 millones de dólares al iniciar diciembre y terminar, al cierre del año, en 6,148.²⁸⁶ El hecho de que el gobierno mexicano financiara el déficit existente en la cuenta corriente con capital extranjero resultó muy grave para las finanzas nacionales, puesto que se realizó con recursos volátiles y tendentes a la especulación, que salen del país a la menor incertidumbre posible.

Las finanzas públicas en México estuvieron presionadas todo el año 1994, derivado de los eventos políticos ocurridos y el flujo de capitales hacia el exterior. En marzo de ese año, después del asesinato de Colosio, el gobierno empezó a utilizar un instrumento monetario que atrajera al capital externo y al inversionista, asegurando su permanencia en dólares y protegido de riesgos cambiarios, emitiendo así los Tesobonos con tasas menores al Cetes, pero pagaderos en dólares

La utilización de este instrumento monetario se incrementó fuertemente hasta alcanzar el 50% del total del financiamiento en el periodo de abril a noviembre de 1994. Para finales de diciembre del mismo año, el 66% del total de la deuda del gobierno estaba concentrada en Tesobonos (se llegó hasta 29,000 millones de dólares de deuda contratada). Al ir avanzando la crisis los inversionistas empezaron a saldar sus depósitos que iniciaban sus vencimientos en los primeros meses de 1995, presionando aún más los

²⁸⁵ Susana Garay, *Op.cit.* pp. 93-95

²⁸⁶ *Ibid.*, p. 94

mercados financieros. En enero de 1995 se vencían un total de 3,300 millones de dólares, para marzo se vencían otros 9,900 millones y las reservas nacionales sólo contaban con 3,600 millones de dólares.²⁸⁷

Al respecto de esta crisis, el entrante Presidente Ernesto Zedillo explicaba:

“La devaluación de la moneda nacional desencadenó una reacción sin precedente en los mercados financieros tanto nacionales como extranjeros. En el mercado doméstico la incertidumbre prevaleciente indujo un alza significativa de las tasas de interés, por lo que los valores gubernamentales que vencieron en ese periodo han tenido que renovarse a un costo mayor y plazos más cortos que los originalmente previstos. En particular, los tenedores de títulos de deuda interna cuyo rendimiento está indizado al tipo de cambio (Tesobonos), optaron en gran medida por no renovar sus títulos y decidieron comprar divisas con los pesos que obtenían al vencimiento, presionando así al mercado cambiario... en los mercados financieros internacionales, el proceso normal de renovación de créditos de corto plazo se detuvo y nuestros acreedores exigieron el pago de los pasivos. Este fenómeno se presentó, sobre todo en el caso de los programas de papel comercial y en los certificados de depósitos emitidos en el extranjero por la banca mexicana.”²⁸⁸

Con respecto a las reservas internacionales, es necesario apuntar que éstas ascendieron a 10,273.8 millones de dólares al finalizar diciembre de 1990, año del arribo de numerosas inversiones extranjeras al país; el 15 de febrero de 1994, como efecto de los cuantiosas inversiones de cartera que seguían ingresando al país, llegaron a su máximo histórico de 29,200 millones de dólares.

Entre marzo y abril de ese año retrocedieron a cerca de 13,000 millones, con lo cual se situaron en algo más de 16,200 millones. Entre junio y julio cayeron hasta cerca de 14,000 millones pero a partir de finales de julio se recuperaron a niveles cercanos a los 16,000 millones.²⁸⁹ Allí se mantuvieron hasta noviembre en que comenzaron un desplome que las llevó a cerca de 10,000 millones al finalizar ese mes.

A esto tuvo que añadirse el significativo peso del pago de deudas anteriores, abultando sensiblemente la cuenta corriente. Debido a ello su financiamiento requirió, del flujo continuo de recursos externos que sólo venían si se ofrecían facilidades a los inversionistas extranjeros y altas tasas de interés reales, además de una protección contra

²⁸⁷ Mario J. Zepeda, *Op.cit.*, pp.239-240.

²⁸⁸ Ernesto Zedillo, “Informe sobre la situación económica, las finanzas y la deuda pública en el primer trimestre de 1995”, *El Mercado de Valores*, Nacional Financiera, No. 6, México, junio 1995, p.35.

NOTA: El tipo de cambio en marzo de 1995 superó los \$7.50 nuevos pesos por dólar.

²⁸⁹ Mario J. Zepeda, *Op.cit.*, p. 241

el riesgo de pérdida cambiaria.²⁹⁰ El conjunto de todas estas circunstancias, llevó al país a sufrir una profunda crisis económica, al finalizar el año de 1994 y durante todo 1995.

En diciembre, al devaluarse el peso y desatarse la crisis, las reservas llegaron a cerca de 5,000 millones de dólares, y al finalizar enero de 1995 los activos internacionales en poder del Banco de México sólo eran de 3,400 millones de pesos. Resumiendo, entre diciembre de 1990 y febrero de 1994 entraron reservas de 19,000 millones de dólares. Pero entre febrero de 1994 y enero de 1995 salieron de las arcas nacionales casi 26,000 millones de dólares.²⁹¹

Ante la pérdida de confianza y credibilidad de los inversionistas externos, la enorme demanda de dólares incidió gravemente en el tipo de cambio, llegando el peso a cotizarse a niveles nunca antes pensados. El pánico se generalizó en los mercados internacionales y el papel mexicano tuvo una pérdida de casi el 70%. A su vez, las tasas de interés internas sufrieron incrementos a lo largo de 1994 y los primeros meses de 1995. México tuvo que aceptar el apoyo de diversos organismos financieros internacionales, quienes le brindaron créditos por un total de 50,537.4 millones de dólares para hacer frente a sus vencimientos.

TABLA III
COMPOSICIÓN DEL PAQUETE FINANCIERO
(millones de dólares)

<i>ORIGEN DE LOS RECURSOS</i>	<i>RECURSOS DISPONIBLES</i>
FONDO DE ESTABILIZACIÓN	20,000.0
FONDO MONETARIO INTERNACIONAL	17,750.0
BANCO INTERNACIONAL DE PAGOS	10,000.0
BANCO MUNDIAL y BID	2,787.4
TOTAL	50,537.4

Fuente: Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). *Informe sobre la situación económica, las finanzas públicas y la deuda pública*, cuarto trimestre de 1995, p. 72.

En suma, la estrategia implementada a lo largo de la administración del Presidente Salinas -en materia económica- produjo una peculiar combinación de apertura externa, asimetrías productivas con el exterior, desventajas competitivas y tipo de cambio sobrevaluado que resultaron en una fuerte tendencia al desequilibrio externo, lo que se hizo patente en una crisis económica de enormes dimensiones.

²⁹⁰ Francisco Suarez Dávila, "Los verdaderos términos del debate económico en el México de hoy", en *Problemas del Desarrollo*, Revista Latinoamericana de Economía, Vol. 27, México, octubre-noviembre 1996, pp. 16-17.

²⁹¹ Mario Zepeda, *Op.cit.*, p. 242.

CONCLUSIONES

Las NIE's -hasta mediados de 1997- eran consideradas por la mayoría de los analistas como un modelo de industrialización exitoso. En el curso de treinta años, estas economías registraron un crecimiento notable en su PIB y una importante participación en el comercio internacional.

Como se ha demostrado en este trabajo, es evidente que el peso relativo de los cuatro NIC's aumentó en el comercio internacional de manufacturas desde principios de los años sesenta hasta fines de los setenta. Sus exportaciones conjuntas pasaron de 1,000 millones de dólares en 1963 a 31 000 millones en 1979, con lo que su participación en el total mundial se elevó de 1.4 a 5.4 por ciento durante ese período. Este hecho contrasta con el estancamiento en este rubro de los países de América Latina, particularmente de México, cuya participación de exportaciones manufactureras al comercio mundial se mantuvo constante en alrededor del 1.2 por ciento.

Estas economías no se limitaron a desarrollar sectores donde la mano de obra barata tenía una gran ventaja, sino que también se arriesgaron en sectores novedosos y con resultados extraordinarios. Sin embargo, el punto de partida para las NIE's no fue utilizar la mano de obra indistintamente porque era barata, sino usarla donde era decisiva; es decir, seleccionar industrias que requirieran, esencialmente, del uso intensivo de mano de obra en procesos y operaciones específicas.

La razón por la que el proceso, originalmente basado en una mano de obra barata, pudo prolongarse tanto en estas economías es porque continuaron adaptándose a los cambios de circunstancias y ventajas comparativas, sin quedar atrapados en sus posiciones originales.

Durante la primera etapa sustitutiva, las nacientes industrias contaban con protección ante la competencia externa; se les proporcionaban préstamos a bajas tasas de interés y tenían acceso a un tipo de cambio favorable; se les permitía importar equipo esencial y tecnologías. El proceso de sustitución de importaciones fue complementario a la exportación en varios de los casos, ya que no era raro iniciar una industria bajo el esquema sustitutivo y, una vez alcanzada su madurez, volcarse hacia la exportación siendo la tecnología un factor decisivo para cambiar la estructura económica de estos cuatro *Tigres Asiáticos*.

Según lo analizado en este trabajo, se observa que las cuatro NIE's: Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur han compartido un proceso de industrialización basado en una estrategia que privilegia los incentivos a las exportaciones. A fines de los años cincuenta y comienzos de los sesenta, después de tener experiencias más o menos similares en materia de políticas de sustitución de importaciones, estos países se orientaron hacia el exterior. Las razones fueron variadas para cada país, pero sus

circunstancias fueron propicias, así como ciertos factores externos que influyeron positivamente en sus cambios.

Todos ellos presentaban las siguientes condiciones:

- a) Capacidad empresarial derivada de experiencias previas (Taiwan y Hong Kong) por la llegada de inmigrantes empresarios, comerciantes y banqueros en los años cincuenta.
- b) Costos muy bajos de mano de obra.
- c) Trabajadores con un nivel de educación relativamente elevado.
- d) Posibilidades muy limitadas de expansión del mercado interno en el mediano plazo, lo que constituía un estrangulamiento especialmente grave en los casos de Hong Kong y Singapur.
- e) Escasez de materias primas locales, por lo que para importarlas se requería de exportaciones compensatorias para hacerse de divisas.
- f) Demanda internacional de manufacturas gracias a un entorno externo favorable.

La industrialización de esta zona del Sudeste Asiático ha estado rodeada de variadas interpretaciones de parte de Occidente, al igual que de mitos. Pero las evidencias nos muestran que el proceso de desarrollo de estos países asiáticos se ha basado no tanto en el *laissez-faire*, sino más bien en una formulación deliberada y una eficaz ejecución de políticas gubernamentales bien articuladas; así como de una activa participación gubernamental en diversos procesos productivos, políticas todas ellas, contrarias a las instrumentadas durante la gestión del presidente Salinas.

La segunda circunstancia que generalmente se asocia al éxito de los NIE's es la apertura externa, la cual, a diferencia de la forma como fue implementada en México, en aquellos países se ejecutó de manera pragmática y selectiva. No obstante que la estrategia predominante era la promoción de exportaciones, nunca se excluyó el uso de instrumentos comerciales destinados a fortalecer el proteccionismo en algunos períodos y para ciertos productos. Este proteccionismo no se adoptó como política indiscriminada de industrialización, sino como una herramienta transitoria y muy selectiva para favorecer el dinamismo inicial de sectores estratégicos.

Se demostró en este trabajo que la promoción de exportaciones de esta región asiática no se realizó en un marco de apertura indiscriminada, sino que se procuró sustituir importaciones en las ramas y actividades consideradas vitales en cada etapa de desarrollo, y la importación fue siempre racionalizada. Tampoco se permitió que las empresas gubernamentales fueran una carga para el erario público, lo que evitó un déficit público respecto del PIB en estos países.

En Corea, Taiwan y Hong Kong la industrialización orientada a la exportación favoreció sectores en los que las firmas domésticas tenían ya ganada alguna experiencia sobre la producción y cuya mano de obra era el factor de producción más importante; exceptuando a Singapur donde las firmas extranjeras llegaron a dominar completamente

el sector manufacturero, pero las firmas nacionales siempre ocuparon posiciones importantes en la mayoría de los sectores exportadores. En Corea y Taiwan las empresas propiedad del Estado y el apoyo cercano a las empresas domésticas funcionaron como un contrapeso a la dominación de las firmas extranjeras en la industria pesada.

Observamos notoriamente como en las primeras etapas de industrialización la atención se centró en el desarrollo de la infraestructura y en las industrias básicas, mientras que en forma gradual el Estado iba orientando la promoción hacia los sectores y actividades que garantizaban una mayor penetración en el comercio internacional y en la consolidación de un aparato productivo integrado. De esta manera el proceso productivo pasó del fomento a la industria liviana a un apoyo cada vez más decidido hacia la industria de bienes de capital.

En las áreas de astilleros, siderurgia, construcción y de producción de insumos industriales básicos, el Estado realizó grandes inversiones para dotar al país de una infraestructura moderna, tarea que era imposible de realizar únicamente por la iniciativa privada, en virtud del monto de recursos requeridos.

Simultáneamente, a nivel macroeconómico, se regularon algunos recursos estratégicos, las tasas de interés, las tarifas de transporte y los productos agrícolas de mayor consumo. Se dieron exenciones de impuestos hasta por un período de cinco años, y por lo general la tasa impositiva se conservó baja para provocar un mayor ahorro interno que redundaría en una economía dinámica; se siguió una política selectiva de gasto público y se ofrecieron diversos incentivos a los exportadores. Los planes sectoriales implementados para fortalecer los diversos rubros de la economía eran discutidos entre funcionarios, empresarios y expertos de las disciplinas respectivas, para en forma conjunta definir las estrategias adecuadas.

Lo expuesto nos permite señalar dos características, en gran medida comunes, entre las NIE's:

- La primera es que se instrumentaron proyectos de crecimiento industrial de largo plazo, que se distinguen por la estrecha colaboración entre el Estado y la iniciativa privada, así como por la capacidad de su reorientación y adaptación en función del comercio mundial.
- La segunda es que aunque estos países se han orientado a una creciente apertura comercial externa, ésta no se realizó en forma total e indiscriminada, sino que se fue adaptando en forma continua a objetivos sectoriales y macroeconómicos definidos y programados.

La estrategia del crecimiento industrial de largo plazo, apoyado en la apertura externa racionalizada condujo a un profundo cambio en la estructura tanto de la producción como del tipo de exportaciones, las cuales fueron siendo cada vez más avanzadas en su técnica. La historia de su exitoso crecimiento económico, fundamentado en la industrialización orientada hacia el exterior, subraya la posibilidad de promover el crecimiento exportador

a la vez que desarrollar la industria nacional, en dos procesos paralelos y totalmente compatibles entre sí.

Además de esto, diversas condiciones externas favorecieron importantemente el esfuerzo industrializador de los países mencionados. La industrialización sustentada en las exportaciones no habría tenido éxito, si ésta no hubiera coincidido con un período de rápida expansión en el comercio internacional y con el aumento del precio de los productos manufacturados de exportación.

Igualmente importante fue el apoyo que esta región recibió de Occidente por su posición geopolítica durante el enfrentamiento Este-Oeste; y el efecto dinamizador que Japón ejerció sobre sus antiguas colonias. La industrialización de estos países se dió en condiciones nacionales muy especiales y situaciones internacionales irrepetibles.

Vale la pena preguntarse si el modelo económico asiático es exportable. Sin duda la respuesta es negativa. Ningún modelo de desarrollo lo es. Cada país es un universo de tradiciones, valores culturales, estructuras económicas, relaciones sociales específicas que requieren de respuestas originales provenientes de su propia dinámica. El reto radica en estimular los componentes dinámicos que operan en la base de esa Nación. Sin embargo, las experiencias ajenas pueden y deben servir de referencia para reflexiones y proyectos propios.

En el caso de México, por el contrario, el planteamiento del cambio de modelo de sustitución de importaciones al de apertura económica, se realizó sin tomar en consideración la situación particular de la planta productiva y, el efecto dañino que le provocaría una apertura indiscriminada.

La privatización realizada en nuestro país donde, prácticamente, se dejaron de regular varios sectores, la promoción de exportaciones, la importación masiva de manufacturas, la falta de programas de incentivo industrial de largo plazo fueron, todos, factores manejados en forma por demás distinta a la ocurrida en las NIE's.

El Presidente Salinas intentó dar a México una imagen nueva, la de un país en el umbral de la modernidad. El discurso y las acciones de su gobierno se orientaron hacia este objetivo. De esta manera, la relación con el exterior se convirtió en "el referente fundamental" para la viabilidad del proyecto modernizador salinista, manifestando la necesidad de abrirse hacia el exterior.

Con objeto de introducir a México en el nuevo entorno mundial, Salinas propuso la transformación del Estado mexicano. El concepto del "cambio", como la opción para esta modernización, quedó plasmado en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. Ahí se menciona la necesidad de una apertura "cuidadosa" de la economía nacional y la lucha por los mercados exteriores, para lo cual pone en marcha un programa extenso que comprende la desregulación, la apertura a la inversión privada en obras de infraestructura, programas de apoyo a la exportación y un nuevo reglamento a la inversión extranjera.

El Presidente Salinas consideró que el Estado mexicano, al volverse enormemente propietario en los procesos económicos, descuidó su atención de las áreas prioritarias demandadas por la sociedad y, se envolvió en una pesada maquinaria burocrática que en vez de facilitar las actividades productivas las había dificultado aún más.

La premisa esencial en la que se fundamentó para iniciar los cambios era que resultaba inaceptable un Estado tan fuerte y propietario frente a un pueblo con tantas necesidades, por lo que era primordial fomentar la descentralización del mismo y eliminar su obesidad, convirtiéndolo en un Estado mínimo.

Un aspecto fundamental de la estrategia económica planteada por Salinas de Gortari incluía la crítica al Estado propietario y al proteccionismo económico. Se apuntaba que la economía y la sociedad mexicana se *modernizarían* con el retiro del Estado en el área económica, al alcanzar un superávit fiscal y lograr que el mercado dictara las reglas de la eficacia económica, incluyendo lo externo o lo internacional en la noción de mercado. La apertura al exterior fue el elemento central en la instrumentación del nuevo modelo.

El cambio hacia la modernidad fue impulsado a través de la Reforma del Estado -siendo particularmente la reforma económica primordial en los planteamientos de Carlos Salinas- con el propósito de estabilizar la economía y mantener el crecimiento por encima de la tasa demográfica, alentar el crecimiento y crear empleos, corrigiendo las ineficiencias del mercado que agravaban las desigualdades entre regiones y grupos sociales.

El objetivo final de la reforma económica planteada por el entonces Presidente era “elevar el nivel de vida de todos los mexicanos”. Para ello se procedió a quitar trabas como: la protección “excesiva” a los productores nacionales frente a la competencia externa, la regulación “exagerada” que sólo retrasaba los procesos productivos y, los subsidios “indiscriminados” que distorsionaban la economía.

La apertura comercial -una de las estrategias fundamentales en que basó su política económica el régimen salinista- contó con dos importantes políticas de apoyo: los programas de impulso a las exportaciones y la negociación de acuerdos y tratados comerciales con el resto del mundo, con el afán de abrir mercados, atraer divisas, y enfrentar las prácticas comerciales desleales que en ocasiones se presentaban.

La privatización de empresas estatales fue otra de las acciones primordiales en la búsqueda por reformar al Estado mexicano, en aras de alcanzar la modernización que nos “acercaría al primer mundo”. Visto desde la luz del nuevo modelo económico instaurado, la privatización de tantas empresas disfuncionales era necesaria para cumplir con el objetivo macroeconómico de reformar el Estado y convertirlo en un Estado mínimo, dedicado solamente a regular las actividades económicas pero sin ser el dueño o administrador de ellas. La desincorporación de empresas estatales significaba, en teoría, dejar a la sociedad en manos de la actividad productiva y volverla eficiente.

La propia privatización requería de una desregulación económica que diera paso a una flexibilización de los trámites burocráticos, para que de esta manera la inversión productiva fluyera fácilmente. Se consideró que flexibilizando los reglamentos, hasta entonces en uso, la expectativa del cambio de rumbo en la política económica sería más factible. Quedaba claro que un sistema con normas tan rígidas se oponía a una verdadera economía de mercado, como la que se intentaba propiciar.

Este proceso fue consolidado durante el régimen de Salinas de Gortari, quien buscó hacer cada vez menos restrictivo el intercambio comercial, considerando el giro de la política económica hacia el libre mercado, pilar fundamental de la modernización.

A partir de esta desregulación, el gobierno en funciones, disminuyó los controles impuestos a una gran mayoría de actividades de los diversos sectores económicos, con la finalidad de facilitar los procesos productivos y de propiciar una competencia mayor que, en su opinión, redundaría en el mediano plazo en un mejor nivel de vida para los mexicanos.

La política económica salinista se encaminó hacia una economía francamente de mercado, donde la privatización y desestatización se convirtieron en norma e incluso, el sistema bancario fue reprivatizado; y donde se pensaba que la apertura comercial funcionaría como el motor de la locomotora que nos llevaría a la “modernidad”.

La liberalización del comercio exterior y de la economía en su conjunto, fueron la piedra angular en los planteamientos de la política económica del gobierno de Salinas. Su propósito fundamental era propiciar un proceso de competencia a nivel nacional, mediante la entrada masiva de importaciones de todo tipo, que se pensaba alentaban la modernización de la planta productiva del país.

En el afán por “modernizar” al país a como diera lugar, para colocarlo dentro del nuevo entorno mundial de globalización, la instrumentación de la política económica del régimen de Salinas se ubicó principalmente en dar libre cauce a las fuerzas del mercado; a reducir el tamaño del aparato estatal; a limitar su intervención en la economía y, a abrir sus fronteras, tanto a los productos provenientes del exterior como a los capitales de los inversionistas extranjeros. La prioridad del régimen se orientó a la mencionada “modernización” de las estructuras productivas del país.

En cuanto al campo mexicano y el añejo asunto de la tenencia de la tierra, el Artículo 27 Constitucional fue reformado, con el pretendido objeto de hacerlo más productivo y de alentar la inversión privada hacia este sector. El gobierno mexicano argumentó que estas reformas realizadas a fondo en las estructuras económicas, intentaban atraer a posibles inversionistas extranjeros y asegurarles su derecho a la propiedad. Sin embargo, dichas reformas no lograron el objetivo que buscaban, puesto que el campo requiere de una enorme inversión y de un apoyo gubernamental decidido, para que pueda salir del atraso en que se encuentra.

La descapitalización del sector es producto de la falta de rentabilidad de esta actividad, determinada por la dinámica del mercado y de los términos del intercambio, así como de la falta de inversión y ausencia de una política clara de apoyo gubernamental. Según los datos señalados en este trabajo, se muestra que el sector agrícola, que anteriormente contribuía a financiar el déficit comercial de la industria, ahora incrementa el desequilibrio externo de la economía.

En los primeros años del régimen del presidente Salinas, se justificó la reducción del apoyo presupuestal a este sector arguyendo una austeridad necesaria por la crisis financiera y el excesivo pago de la deuda. La solución propuesta por el régimen para la modernización del campo, señalaba tres líneas fundamentales: la profundización del abandono gubernamental de toda política de fomento al desarrollo agropecuario; la contrarreforma agraria contenida en los cambios al artículo 27 de la Constitución, y la liberalización comercial que se pretendía consolidar y totalizar con la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

Sin embargo, todas estas medidas contribuyeron a un mayor rezago del campo, puesto que se disminuyó considerablemente la inversión pública y el apoyo técnico, lo que descapitalizó aún más a este sector. La reforma del Artículo 27 Constitucional creó un marco legal adecuado para recibir la inversión de grandes empresarios, medida congruente con el modelo salinista, pero que no tuvo el efecto deseado, dado que propiciaba la formación de latifundios u otras formas de asociación.

Cabe destacar el efecto negativo que la política de apertura externa tuvo en este rubro, ya que no hizo más que agravar la crisis agrícola donde los campesinos, carentes de recursos financieros y tecnológicos para desarrollar sus pequeñas parcelas, son los menos competitivos ante la libre importación de los granos provenientes en su mayor parte de EEUU.

Para el sector rural, la apertura externa fue una medida unilateral y desproporcionada adoptada por el gobierno salinista, que provocó la contracción de precios agrícolas, en un contexto de enorme desigualdad productiva de nuestra agricultura, particularmente con Estados Unidos -nuestro principal competidor dentro del marco del TLCAN- y primera potencia agrícola en el mundo, tanto por sus volúmenes de producción como por su productividad.

En suma, en un contexto generalizado de economía abierta, cuya característica fueron los bajos aranceles y un tipo de cambio sobrevaluado, aunado a políticas contraccionistas y con altas tasas de interés, se generó un proceso creciente de competencia desleal que colocó a los productores nacionales en una situación de gran desventaja frente a las importaciones. Esto provocó que muchas empresas, anteriormente productivas, prefirieran comercializar los productos importados, en vez de modernizar sus plantas y su tecnología para encarar a la feroz competencia externa; mientras que otras muchas tuvieron que desaparecer.

En el plano comercial se profundizó la apertura y se intensificó la promoción de las exportaciones. El arancel máximo se situó en 20%, mientras que el arancel promedio se situó en 10%, intentando así propiciar ese ambiente de competitividad que se pensaba necesario para echar a andar la planta productiva mexicana. Se consideró que la liberalización comercial conduciría al fortalecimiento del sector exportador, con lo cual el país quedaría inserto en el proceso mundial de globalización e impulsaría a la planta productiva nacional.

El argumento central era que sólo alcanzando una mayor competitividad de la planta productiva en el exterior, la economía nacional podría volverse eficiente; además debía acompañarse de un sistema regulatorio de los procesos productivos. Todo esto bajo la premisa de que gran número de naciones se adaptaba a los cambios profundos requeridos por la modernización económica, y a la necesidad de insertarse en un proceso de libre mercado, cuyo lema era la apertura comercial *per se*.

Esta política tuvo como consecuencia una progresiva apertura de México al mundo, hasta llegar a ser una de las economías más abiertas, incluso si se le compara con países altamente industrializados.

La economía se liberalizó asumiendo que en el país existían las condiciones productivas para crear un crecimiento sostenido, sin considerar las posibles acciones especulativas de agentes económicos externos, involucrados en el proceso de globalización. Tampoco se evaluó que este proceso se daba en un contexto de baja productividad y con grandes rezagos en la producción; además de que, las políticas contraccionistas y la ausencia de políticas industriales adecuadas y de apoyo crediticio le impidieron emular un éxito similar al alcanzado por las mencionadas NIE's del Sudeste Asiático.

En este trabajo se muestra el comportamiento de las empresas maquiladoras durante el período 1989 a 1994, donde podemos observar el reducido saldo que queda entre la exportación del producto y la importación de los insumos. En términos generales las empresas maquiladoras importaron, durante ese periodo, cerca del 98% de las materias primas. Tal situación desarticuló totalmente a la industria nacional que podría haber aumentado su participación en la industria exportadora si hubiera sido ella la que proporcionara los servicios o insumos requeridos por estas plantas. Aunque las maquiladoras aumentaron en su número y capacidad de producción, su aportación a la actividad productiva nacional no fue tan significativa, debido a que casi la totalidad de sus insumos son importados.

A pesar de que todos los programas y comisiones planteados dentro de la promoción de las exportaciones tenían una función, sin embargo, no lograron el éxito esperado, debido a que muchos de ellos cayeron en manos del anquilosado aparato burocrático y de las resoluciones de personal ineficiente; lo que impidió obtener los resultados deseados, con la premura que se requería, dentro de un contexto de apertura comercial inminente e indiscriminada.

Excepto por las grandes empresas altamente exportadoras (ALTEX), cuyos montos de exportación alcanzaron cifras muy altas, impulsadas por los programas especiales de

apoyo que se les brindaron; los pequeños y micro empresarios fueron los menos beneficiados por estos mecanismos a los que no podían acceder, con la consecuente quiebra o cierre de pequeñas empresas al finalizar el sexenio.

Aunado a la dificultad de intensificar la planta exportadora mexicana, las importaciones tomaron un auge impresionante debido, sobre todo, al aumento de la capacidad de compra del país. Este hecho fue impulsado por la entrada masiva de capitales derivada de las nuevas políticas para atraer inversión y a la desregulación del sector financiero. Todo esto aunado a una política cambiaria antiinflacionaria y con un tipo de cambio sobrevaluado.

La política cambiaria antiinflacionaria, instrumentada conjuntamente con la apertura externa generalizada de la economía, se acompañó de una reducción de aranceles que facilitaron la entrada masiva de importaciones y contribuyeron al efecto esperado de reducir la inflación. Sin embargo, la reducción de la inflación a través de estas políticas tuvo efectos adversos sobre la economía nacional.

La apertura externa, los bajos aranceles y el tipo de cambio sobrevaluado, desprotegeron a la planta productiva nacional frente a las importaciones, colocándola en una situación de desventaja competitiva frente a éstas. Hecho que repercutió en la dinámica manufacturera y en la industria en general, por su incapacidad para hacer frente a las importaciones baratas, sobre todo en un lapso de tiempo tan corto.

La apreciación de la moneda, si bien redujo la inflación, generó un gran crecimiento de importaciones que terminó actuando en detrimento de la esfera productiva y del sector externo. Este perjuicio se debió a que la entrada de capitales, que hizo posible tal revalorización de la moneda, no se canalizó a la modernización y restructuración del aparato productivo. Peor aún, la mayor parte de la inversión extranjera fue inversión de cartera y la poca inversión directa que llegó no se concentró en la industria manufacturera, lo que terminó por afectar gravemente el proceso industrializador nacional. De esta manera al no fortalecer al sector manufacturero, ni a la planta industrial en general, la entrada de capitales terminó retroalimentando el crecimiento de importaciones, lo que presionó negativamente a los sectores productivos y a la Balanza Comercial.

Las importaciones de mercancías se incrementaron enormemente en ese lapso de tiempo, pasando de 12,223 millones de dólares en 1987 a 48,193 millones de dólares en 1992 y, a 79,345.9 millones de dólares en 1994. Tal incremento de las importaciones, entre los años de 1988 y 1994, llegó, incluso, a rebasar el crecimiento exportador, resultando al final del sexenio en una Balanza Comercial altamente deficitaria.

Se hizo evidente que una apertura tal como la que se dió, sin tomar en cuenta a los sectores más desprotegidos de la economía, aunada a un tipo de cambio poco competitivo, resultó en un grave déficit de la Balanza Comercial.

La intensa e indiscriminada actividad importadora generó a su vez un enorme desequilibrio entre los diferentes sectores productivos, pues las cadenas de distribución quedaron fragmentadas y gran parte de la industria fue desmantelada. El resultado fue que quienes anteriormente eran productores de diversos bienes optaron por volverse comerciantes de los productos importados, puesto que esta actividad comercial les redituaba una mayor ganancia.

Dicho proceso fue, poco a poco, destruyendo a sus propias industrias y desquebrajando a grandes sectores de la esfera productiva nacional y, por ende, incidiendo en el incremento de los índices de desempleo. Esto quedó manifiesto en los indicadores oficiales disponibles de desempleo abierto, los cuales llegaron a sus niveles históricos más altos en 1994 y se incrementaron, aún más, para el siguiente año, ya en plena crisis.

Quedó claramente demostrado, a lo largo de esta investigación, que el proceso de apertura indiscriminada incidió desfavorablemente en la producción nacional, desplazando una gran cantidad de empresas que no han podido enfrentar la competencia internacional, afectando además el nivel del empleo y el PIB por habitante.

La política de apertura externa logró uno de los objetivos propuestos: la diversificación de las exportaciones. En 1982 las exportaciones petroleras representaban el 70% del total, para 1992 el porcentaje se redujo a 20%; sin embargo, las políticas externas trajeron un proceso desintegrador de la economía nacional por el lado de las importaciones que se incrementaron en forma desmesurada.

La tendencia a comprar en el extranjero fue en aumento a partir de 1988. Tal demanda de importaciones obedeció a que los industriales encontraban precios más bajos en otros países, principalmente en Estados Unidos, además de los apoyos fiscales que recibían al importar bienes e insumos.

El abaratamiento del dólar fue otro de los factores que favoreció el deterioro del intercambio comercial y propició un explosión de las importaciones, amén de reducir la competitividad de nuestras exportaciones; de esta manera se anularon los posibles beneficios de la política comercial fomentadora de las exportaciones mexicanas y del desarrollo de la industria nacional; propiciando, además, el cierre de muchas empresas manufactureras.

La decisión de concretar el TLCAN llevó a Carlos Salinas de Gortari a profundizar la apertura indiscriminada de la economía; a fomentar la inversión extranjera especulativa y productiva; a desmantelar el sistema de empresas paraestatales; a privatizar las minas y la rama de la petroquímica considerada no estratégica; todo ello con la intención de mostrar al capital privado y a los grupos políticos estadounidenses la buena disposición del gobierno mexicano y las ventajas de ser su socio comercial.

A pesar de los varios intentos realizados por el gobierno salinista para diversificar las relaciones comerciales de México, es claro que el principal socio comercial sigue siendo Estados Unidos; y que en lugar de depender menos de ese país, se ha caído en una mayor dependencia, tanto comercial como en materia de atracción de capitales. Las

exportaciones mexicanas, pese a que se han incrementado en los últimos años, siguen encontrando en el mercado norteamericano su principal destino. Lo anterior refuerza la tesis de que las ramas mayormente integradas a la economía estadounidense fueron las que tuvieron mayor impulso, en comparación con las demás.

La estrategia salinista planteaba que el éxito económico de México debía estar fundamentado en su capacidad exportadora, para cuyo logro la inversión extranjera era crucial, ya que en nuestro país no existían los recursos necesarios para impulsar la planta productiva. Salinas pretendía con este proyecto, acabar con el problema del desempleo y además eliminar el déficit de la Balanza Comercial.

La captación de recursos del exterior se realizó a través de tres fuentes fundamentales: la renegociación de la deuda externa, la repatriación de capitales y la atracción de inversión extranjera. Fue notable la cuantiosa inversión extranjera que durante la administración de Carlos Salinas de Gortari llegó al país. Entre 1989 y 1993 se introdujeron al país cerca de 30 mil millones de dólares. Sin embargo, la mayoría de estas inversiones se concentraron en operaciones financieras especulativas de alto rendimiento, y muy pocas estuvieron dirigidas a la planta industrial nacional, situación que a la postre resultó en un mayor descalabro de las finanzas nacionales.

Lamentablemente, la inversión de cartera que arribó a nuestro país superó por mucho a la inversión directa, debido principalmente a las atractivas tasas de interés que se ofrecían en los mercados de dinero y de valores. Cabe señalar que estos flujos de capital extranjero permitieron al gobierno de Salinas subsidiar el creciente déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos que, como ya observamos anteriormente, sufría graves distorsiones comerciales.

Debido a la sobrevaluación del peso frente al dólar, en un ámbito de apertura indiscriminada, como la que propició el gobierno de Carlos Salinas de Gortari, las importaciones de bienes y servicios crecieron desproporcionadamente frente al crecimiento de la economía nacional. Adicionalmente, las compras de bienes de consumo y viajes al extranjero de nuestros connacionales, en virtud de la misma circunstancia cambiaria que lo favorecía, fueron profundizando el déficit de la balanza de pagos.

En el último año de la gestión de Carlos Salinas los flujos de capital foráneo sufrieron una caída estrepitosa; mientras que, la balanza comercial siguió su tendencia deficitaria. La estrategia salinista basada en una apertura comercial abrupta y utilizando una política cambiaria que permitió la sobrevaluación de la moneda a tal grado, hizo depender a la economía mexicana -a niveles sin precedente- del ahorro externo para saldar el déficit comercial. Ésto, a su vez, degeneró en la profunda crisis que hundió el país, a partir de diciembre de 1994 y durante todo 1995, afectándose gravemente a la planta industrial nacional, las cadenas nacionales de distribución y el crecimiento económico, en general.

La apertura comercial no resultó ser una panacea como lo pensaba el gobierno de Carlos Salinas de Gortari. Por el contrario, las cadenas productivas se desarticularon, un número importante de micro, pequeñas y medianas empresas abandonó sus actividades,

dedicándose algunos a sólo comercializar las importaciones; el desempleo aumentó, y el déficit entre 1989 y 1994 fue de 62,264 millones de dólares.

Las consecuencias de todo lo anterior son ampliamente conocidas. En diciembre de 1994 se manifestó en toda su profundidad la crisis de la economía mexicana, cuyo efecto más visible fue la devaluación del peso mexicano, ocurrida el día 19 de ese mismo mes.

Las medidas instrumentadas por la administración del Presidente Salinas, en el marco de la apertura externa, dieron lugar a un cambio estructural muy significativo para la economía nacional. En el intento por convertir a México en un país eminentemente exportador -a través de una economía totalmente abierta- los resultados fueron adversos ya que la industrialización nacional sufrió un fenómeno contrario al superar las importaciones, en forma desproporcionada, al sector exportador y afectar enormemente a la planta productiva.

La industria nacional sufrió gravemente al no ser cuidado el mercado interno. La escasa demanda de bienes -a nivel doméstico- producto de las condiciones económicas de un país en recesión, de los bajos salarios imperantes, además de la inundación de los productos de importación, dieron al traste con la industria mexicana, ya de por sí endeble. El balance de la política económica instaurada durante este sexenio, quedó reflejado en los indicadores económicos de finales de sexenio.

No obstante los esfuerzos del gobierno por modernizar al país para hacerlo ingresar al "primer mundo", los resultados de la aplicación del modelo neoliberal fundamentado en la apertura económica y, el intento por duplicar los éxitos alcanzados por las economías de reciente industrialización en el Sur y Sudeste Asiático, condujeron al país a una recesión sin precedentes, manifestada en la significativa caída de la producción y en una acentuada dependencia del financiamiento externo. Desgraciadamente este financiamiento, atraído en forma de capital especulativo, aunque sirvió para cubrir el grave déficit de la balanza comercial, profundizó mayormente la crisis que ya se vislumbraba en el entorno económico.

En el caso de México, durante el gobierno de Carlos Salinas se implantó una política de apertura económica indiscriminada que condujo a profundizar los tradicionales desequilibrios de la economía mexicana. Este proceso se desarrolló sin medir las consecuencias de enfrentar a la competencia externa a empresas mexicanas que no contaban con las posibilidades reales para competir eficazmente. En cambio en las NIE's, el proceso de industrialización orientado a la exportación se desarrolló con una fuerte intervención del Estado y con una política selectiva de protección a la industria.

El reto que implicaba la competencia con el exterior no logró impulsar la modernización ni el desarrollo tecnológico generalizado de las actividades productivas, como planteaba el modelo. El problema fue que las fuerzas del mercado no alcanzaron a modernizar la planta productiva en los sectores de bienes comerciables, como se había planteado; sobre todo en las magnitudes y proporciones requeridas para encarar el proceso competitivo, dinamizar las exportaciones y autocorregir el déficit comercial externo, que a la postre tuvo que ser cubierto vía inversión extranjera especulativa, especialmente de corto plazo.

No obstante que la crisis de la economía mexicana en 1994 estuvo relacionada al inminente retiro de las inversiones extranjeras del sistema financiero nacional, se pusieron de manifiesto las características y contradicciones de la política económica del régimen de Salinas: apertura y desregulación desmedida, peligroso déficit en cuenta corriente, excesiva dependencia del capital externo de corto plazo, manipulación del tipo de cambio del peso por conveniencia política.

La profundidad de la crisis económica, surgida a partir de 1994, hizo palpable el problema estructural de la economía mexicana, incapaz de generar los recursos necesarios para su crecimiento, como lo hicieron -en su momento- los países asiáticos a los que hemos hecho referencia en este trabajo. También puso en evidencia la dificultad que presenta el intento por copiar un modelo económico externo, ajeno a nuestras circunstancias y a nuestra idiosincracia.

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

LIBROS

Alvarez Bejar Alejandro y Borrego John, (Ed.), *La Inserción de México en la Cuenca del Pacífico*, Vol. I y III, UNAM, México, 1990.

Angeles Luis, *Crisis y Coyuntura de la Economía Mexicana*, Ed. El Caballito, Mexico, 1979, 117 pp.

Ascencio Gonzalez David Roberto, *Los Mecanismos de Apoyo al Comercio Exterior en México en el Marco de la Política de Promoción a las Exportaciones (1989-1994)*, UNAM, FCPyS, México, Tesina, 1997, 125 pp.

Aspe Armella Pedro, *El Camino Mexicano De La Transformación Económica*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993, 258 pp.

Balassa Bela, *The Newly Industrialising Countries in the World Economy*, Pergamon Press, New York, 1981.

Bello Walden y Rosenfeld Stephanie, *Dragons in Distress*, The Institute for Food and Development Policy, San Francisco, USA, 1990, 443 pp.

Berger Peter L. y Hsiai Hsin-Huang, *In Search of an East Asian Development Model*, Transaction Books Inc., New Jersey, USA, 1988, 110 pp.

Blanco Mendoza Herminio, *Las negociaciones comerciales de México con el Mundo*, FCE, México, 1994, 281 pp.

Bueno Gerardo y Tótoro Duano (coord.), *Testimonios de El Mercado de Valores*, Tomos I, II, IV y V, compilación de documentos publicados en la revista "El Mercado de Valores" 1940-1990, Nacional Financiera, México, 1990.

Campuzano Godínez Margarita, *Inversión Extranjera en la Política Económica Neoliberal del Gobierno de Carlos Salinas de Gortari (89-94)*, UNAM, FCPyS, México, Tesis de Licenciatura, 1995, 125 pp.

Castaings Juan y Kochen Juan José, "Las etapas de la crisis coyuntural" en *La Economía Mexicana ante el Cambio*, FCE., México, 1990, 230 pp.

Castañeda Jorge G. *La casa por la ventana*, Ed. Cal y Arena, México, 1993, 268 pp.

Castañeda Jorge G. / Pastor Robert, *Limites en la Amistad*, Ed. Joaquín Mortiz/Planeta, México, 1989, 499 pp.

Conchello José Ángel, *El TLC: Un Callejón sin Salida*, Editorial Grijalvo 3a ed., México 1992, 289 pp.

Conde Raul, “El TLC y las perspectivas de la economía mexicana” en José C. Valenzuela (comp.) *México: Fin De Un Régimen*, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Ixtapalapa, México, 1995, 220 pp.

Cordera Rolando y Oribe Adolfo, “México: Industrialización subordinada”, en *Desarrollo y Crisis de la Economía Mexicana*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1983, 253 pp.

Cuevas Victor Manuel, *El fracaso de Miguel de la Madrid ante la crisis*, FCE, México, 1989, 155 pp.

Chen Peter S. J., *Development Policies And Trends*, publicación del Institute of Asian Affairs in Hamburg, Oxford University Press, Singapore, 1983.

Chow Peter y Kellman Mitchell, *Trade the Engine of Growth in East Asia*, Oxford University Press Inc., New York, USA, 1993.

Deyo Frederic C., *Beneath The Miracle Labor Subordination in the New Asian Industrialism*, University of California Press, Berkeley, 1989.

Deyo Frederic C., (Ed.), *Political Economy of the New Asian Industrialism*, Cornell University Press, Ithaca & London, New York, USA, 1987, 179 pp.

Dixon Chris, *South East Asia in the World Economy*, Cambridge University Press, New York, USA, 1991, 283 pp.

Dornbush Rudiger/ Fisher Stanley, *Macroeconomía*, McGraw-Hill, 5a edición, México, 1992, 973 pp.

Driscoll de Alvarado Barbara y Gambrill Mónica (Eds.), *El Tratado de Libre Comercio*, Centro de Investigaciones sobre EUA, UNAM, México, 1992, 283 pp.

Economic Growth and Public Policy, *The East Asian Miracle*, The World Bank, Oxford University Press, Inc., New York, USA, 1993, 482 pp.

Fajnzilber Fernando, *La Industrialización trunca de América Latina*, Editorial Nueva Imágen, México, 1983, 416 pp.

Fernández Menéndez Jorge, *Desestabilización*, Rayuela Editores, México, 1995, 249 pp.

Friedman George y Lebard Meredith, *The Coming War with Japan*, St. Martin's Press, New York, 1991, 430 pp.

Garay Oliver Susana, *El papel del sector financiero en la crisis económica de México*, UNAM, FCP y S, México, Tesis de Licenciatura, 1997, 165 pp.

Godínez Andrés, Gallardo Anahí y Turner Ernesto, (coord.) *Perspectivas de la Empresa y la Economía Mexicana*, Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, México, 1995, 404 pp.

Goldstein Steven, (Ed.), *MiniDragons*, Westview Press, Boulder, San Francisco, Oxford, USA, 1991, 192 pp.

Gomez Lora Sergio, *Política Exterior de México: dos años de gobierno de la administración del Presidente Carlos Salinas de Gortari*, FCPyS, UNAM, México, Tesis de Licenciatura, 1991, 165 pp.

Gonzalez Casanova P. y Aguilar Camín (coord.), *México ante la Crisis*, Siglo XXI Editores, México, 1989, 435 pp.

Granados Chapa Miguel Ángel, *¡Escuche, Carlos Salinas!*, Ed. océano, México, 1996, 190 pp.

Godínez A., Gallardo A. y Turner E., (coord), *Perspectivas de la Empresa y la Economía Mexicana*, Universidad Autónoma Metropolitana, Atcapozalco, México, 1995, 404 pp.

González Casanova Pablo y Aguilar Camín Hector (Coord.), *Mexico Ante La Crisis*, Siglo XXI editores, 4a Ed., México, 1991.

Guillén Arturo, *Problemas de la Economía Mexicana*, México, Ed. Nuestro Tiempo, S.A., México, 1986, 236 pp.

Gurría Jose Angel, *La política de la deuda externa*, FCE, México, 1993, 274 pp.

Haggart S y Tun-jen Cheng, *Newly Industrializing Asia In Transition*, ISS The Regents of the University of California, Berkeley, USA, 1987.

Haggart Stephan, *Pathways From The Peryphery: The Politics of Growth In The Nics*, Ithaca, Cornell University, USA 1990 269 pp.

Hernández Guerrero Rodolfo, *Neoliberalismo en América Latina Casos: Chile y México*, FCPyS, UNAM, México, Tesis de Licenciatura, 1992, 278 pp.

Huerta Arturo, *La Política Neoliberal de Estabilización Económica en México*, Ed. Diana, 2a edición, México, 1994, 228 pp.

_____, *Economía Mexicana: Mas allá del Milagro*, Ed. Diana, México, 1991, 195 pp.

_____, "El sector externo en el modelo neoliberal de Salinas", en Valenzuela José C. (comp.), *México: ¿Fin de un Régimen?*, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Ixtapalapa, México, 1995, 220 pp.

Ibarra David, *Privatización y otras expresiones de poder entre Estado y mercado en América Latina*, Coordinación de Humanidades, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1990, 96 pp.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Una visión de la modernización de México en cifras*, FCE, México, 1994, 416 pp.

Ishihara Shintaro, *The Japan That Can Say No*, Frank Baldwin (traduc), Simon & Shuster, New York 1991, 158 pp.

Kendall H. y Joewono C., *Japan, ASEAN, and the United States*, Institute of Asian Studies, The Regents of the University of California at Berkeley, USA, 1991, 244 pp

Lau Lawrence J., Ed., *Models Of Development, a comparative study of economic growth in South Korea and Taiwan*, The Institute of Contemporary Studies, ICS Press, San Francisco, Calif. USA, 1990, 260 pp.

Lim Linda Y.C., "Asean Region", en *Economic Outlook 1995-96*, Asian Development Bank, Singapore, 1995, 90 pp.

Loyola Alarcón José Antonio, *Desequilibrio Externo y Crisis Económica*, Ed PAC México, 1995, 225 pp.

Lustig Nora, *México: Hacia la reconstrucción de una economía*, El Colegio de México, Fondo de Cultura Económica, México, 1995, 180 pp.

Meyer Lorenzo, *Liberalismo Autoritario: las Contradicciones del Sistema Político Mexicano*, Ed. Óceano, México, 1995, 282 pp.

Millán Julio, *La Cuenca del Pacífico*, Nacional Financiera, FCE, México, 1992, 204 pp

Mirza Hafiz, *Southeast Asia: Sociology Of "Developing Societies"*, Ed. J Taylor y A Turton, Monthly Review Press, NY & London, Impreso en China, 1988.

Myers R. H., en Lawrence J. Law, (Ed.), *Models Of Development, a comparative study of economic growth in South Korea and Taiwan*, The Institute of Contemporary Studies, ICS Press, San Francisco, Calif. USA, 1990, 260 pp.

Naya Seiji y Takayama Akira, Eds., *Economic Development in East and Southeast Asia, Essays in Honor of Professor Shinichi Ichimura*, ASEAN Economic Research Unit, Institute of Southeast Asian Studies, Singapore, 1990, 334 pp.

Ojeda Mario, *México El Surgimiento De Una Política Exterior Activa*, Ed. SEP, México, 1986, 229 pp.

Oppenheimer Andrés, *México: En la frontera del Caos*, Vergara Editores, México, 1996, 368 pp.

Ortiz Martínez Guillermo, *La Reforma Financiera y la Desincorporación Bancaria*, FCE, México, 1994, 356 pp.

Ortiz Wadygmar Arturo, *El Fracaso Neoliberal en México*, México, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1988, pp.

Ortiz Wadygmar, *Política Económica de México 1982-1994 Dos Sexenios Neoliberales*, 2a edición, Ed. Nuestro Tiempo, S.A., México, 1994, 165 pp.

Oshima Harry T., *Strategic Processes in Monsoon Asia's Economic Development*, The John Hopkins University Press, London, England, 1993.

Pazos Luis, *Hacia dónde va Salinas*, Ed. Diana, México, 1989, 200 pp.

_____, *La Estatización de la Banca*, Ed. Diana, México, 1982, 120 pp.

Puente Aceves Luis Gonzaga, *Fundamentos, Semejanzas y Diferencias entre el modelo de industrialización exportador en México y en los países del Sudeste Asiático*, UNAM, FCPyS, México, Tesina de Licenciatura, 1995, 159 pp.

Ramírez López Berenice, *Las Relaciones Económicas de México con América Latina 1970-1990*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1991, 181 pp.

Rana Pradumna, *Exports and Economic Growth in the Asian Region*, Asian Development Bank Economic, Staff Paper No. 25, Manila, 1985.

Rebolledo Juan, *La Reforma del Estado en México*, FCE, México, 1993, 272 pp.

Rogozinski Jacques, *La privatización de empresas paraestatales*, FCE, México, 1994, 206 pp.

Rossell Mauricio y Aguirre Pedro, *Asia Oriental: Democracia y Desarrollo*, Ed. Diana, México, 1995, 368 pp.

Roumasset James A. y Barr Susan, (Ed.), *The Economics of Cooperation: East Asian Development and the case for Pro-Market Intervention*, Westview Press Inc., Colorado, USA, 1992, 175 pp.

Rozental Andrés, *La política exterior de México en la era de la modernidad*, FCE, México, 1993, 195 pp.

Rubio Luis, *¿Cómo va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio?*, FCE, México, 1992, 335 pp.

Rubio Luis y Fernández Arturo (editores), *México a la hora del cambio*, Editorial Cal y Arena, México, 1995.

Rubio del Cueto Ernesto, *Ideas sobre los grandes temas del Comercio Exterior de México*, Litógrafos Unidos, México, 1991, 107 pp.

Sanders Sol, *México: Chaos on our Doorstep*, Madison Books, New York, 1989, 232 pp

Taylor John & Turton Andrew, *Southeast Asia: Sociology Of "Developing Societies"*, Monthly Review Press, NY & London, Impreso en China, 1988, 280 pp.

Toledo Beltrán Daniel, *El japon de la Posguerra*, Coordinación de Humanidades, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1986, 24 pp.

Valenzuela José C. (comp.), *México: ¿Fin de un Régimen?*, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Ixtapalapa, México, 1995, 220 pp.

Villareal René, *El Desarrollo Industrial de México: Una perspectiva histórica*, F.C.E., México, 1984, 550 pp.

_____, *La Contrarrevolucion Monetaria*, F.C.E., México, 1986, 259 pp

_____, *Liberalismo Social y Reforma del Estado: México en la era del capitalismo posmoderno*, FCE, Nacional Financiera, México, 1993, 397pp.

Vogel Ezra, *The Four Little Dragons*, Harvard University Press, Cambridge Mass., United States of America, 1991, 138 pp.

White Gordon, (Ed.), *Developmental States in East Asia*, The Institute of Development Studies University of Sussex, MacMillan Press, Hong Kong, 1988, 112 pp.

Woronoff Jon, *Asia's "Miracle" Economies*, M.E.Sharpe, Inc. Second Edition, New York, USA, 1992, 412 pp.

ENSAYOS Y ARTÍCULOS

Burns John P., "Diminishing Laissez-Faire", en Steven Goldstein (Ed.), *MiniDragons*, Westview Press, Boulder, San Francisco, Oxford, USA, 1991, 104-143 pp.

Cypher James M., "México: ¿Fragilidad financiera o crisis estructural? en *Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*, UNAM, Vol. 27, No. 107, México, Octubre/Diciembre 1996, 355 pp.

Deyo Frederic C., "Singapore: Developmental Paternalism" en Steven Goldstein, (Ed.), *MiniDragons*, Westview Press, Boulder, San Francisco, Oxford, USA, 1991, 64-103 pp.

Dowling Malcolm, "Structural Change and Economic Development in Developing Asia in the 1990's", en *Essays in Honor of Professor Shinichi Ichimura*, ed. por Seiji Naya y

Akira Takayama, Unidad de Investigaciones Económicas de ASEAN, ISEAS, Singapur, 1990, 332 pp.

Gold Thomas B., "Taiwan: In Search of Identity", en Steven Goldstein, (Ed.), *MiniDragons*, Westview Press, Boulder, San Francisco, Oxford, USA, 1991, 22-64 pp.

Guillén Arturo, "Interpretaciones sobre la Crisis en México" en *Mexico Ante La Crisis*, Siglo XXI editores, 4a Ed., México, 1991, 153-165 pp.

Jiménez Torres Manuel, "Reestructuración Productiva", en Godinez A., Gallardo A.y Turner E., (coord), *Perspectivas de la Empresa y la Economía Mexicana*, Universidad Autónoma Metropolitana, Atzacozalco, México, 1995, 404 pp.

Kwack Sung Yeung, "South Korea's success story" en Lawrence J. Law (Ed.), *Models Of Development, a comparative study of economic growth in South Korea and Taiwan*, The Institute of Contemporary Studies, ICS Press, San Francisco, Calif. USA, 1990, 260 pp.

Lee Chong-Sik, "South Korea: The Challenge of Democracy", en Steven Goldstein, (Ed.), *MiniDragons*, Westview Press, Boulder, San Francisco, Oxford, USA, 1991, 144-182 pp.

Ross Jaime, "Crisis Económica: Un Analisis General" en Pablo González Casanova y Hector Aguilar Camín (Coord.), *Mexico Ante La Crisis*, Siglo XXI editores, 4a Ed., México, 1991, 135-155 pp.

Sales Sarrapy Carlos, "La reforma económica" en Luis Rubio y Arturo Fernández (editores), *México a la hora del cambio*, Editorial Cal y Arena, México, 1995.

Felipe Zermeño, "La crisis agrícola" en *México: ¿Fin de un Régimen?* Compilador José C. Valenzuela, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, México 1995, 220 pp.

HEMEROGRAFÍA

Abella Armengol Gloria, "La Política Exterior en la Administración de Carlos Salinas de Gortari: la propuesta del cambio estructural", *Relaciones Internacionales*, No. 62, Coordinación de Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, Abr/Jun 1994, 53-70 pp.

Acosta Carlos, "Paso a paso Miguel de la Madrid entregó el país a los empresarios", *PROCESO*, México, noviembre 21 de 1988, 6-10 pp.

_____, "La desconfianza , el temor y la irritación, dentro y fuera del país envuelven al Presidente", *PROCESO*, No. 950, México enero 1995, 6-13 pp.

Bhagwati Jagdish, "The Capital Myth", en *Foreign Affairs*, Vol 77, No. 3, USA, mayo-junio 1998, 7-13 pp.

Cardona Rafael, "La sutil frontera entre la reflexión y la depresión", en *Época*, No. 289, México, dic. 1996.

Castillo Heberto, "MMH: Herencia de Tempestades", *PROCESO*, México, noviembre 14 de 1988.

Dabat Alejandra, "La coyuntura mundial de los noventa y los capitalismo emergentes", en *Comercio Exterior*, Vol. 44, No 11, México, noviembre 1994, 939-949 pp

Dávila Aldás Francisco R., "La crisis económica de México y los nuevos retos en el futuro escenario internacional", *Relaciones Internacionales*, No. 67, Coordinación de Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, julio-septiembre 1995, 45-61 pp.

Emerson Donald K., "Americanizing Asia?", en *Foreign Affairs*, Vol 77, No. 3, USA, mayo-junio 1998, 20-33 pp.

Feldstein Martin, "Refocusing the IMF", en *Foreign Affairs*, Vol 77, No.2, USA, marzo-abril 1998, 20-33 pp.

Jung Kim Dae, "Culture Destiny", en *Foreign Affairs*, Vol 73, No.6, USA, Nov-Dic 1994, 189-194 pp.

Kraar Louis, "The Growing Power of Asia", *Fortune International*, The Time Inc. Magazine Company, Zofingen, Suiza, Vol. 124, No. 8, octubre 7, 1991, p 32

Krugman Paul, "The Myth of Asia's Miracle" en *Foreign Affairs*, Vol 73, No.6, USA, Nov-Dic 1994, 62-78 pp.

Marcos Giacomán Ernesto, "Las exportaciones como factor de arrastre del desarrollo industrial", en *Comercio Exterior*, Vol. 38, No.4, México, abril de 1988, p. 275

Lizarraga Rebeca, "TLC, Generador de más empleo", *EL FINANCIERO*, México, 11 de enero de 1993.

López de Guerrero Milagros y Mermestein Daniel, "Vientos del Este", en la revista *Cambio 16*, México, 20 de diciembre de 1993, No. 1152, pp.28-35.

Manning Robert y Stern Paula, "The Myth of the Pacific Community", en *Foreign Affairs*, Vol 73, No.6, USA, Nov-Dic 1994, 79-93 pp.

Manrique Irma, "Carteras vencidas: grave desorden financiero", en *Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*, IIE, Vol. 27, No.107, UNAM, México, Octubre/Diciembre 1996, 355 pp.

Marcos Giacomán Ernesto, "Las exportaciones como factor de arrastre del desarrollo industrial", en *Comercio Exterior*, Vol. 38, No.4, México, abril de 1988, p. 275.

Radelet Steven y Sachs Jeffrey, "Asia's Reemergence", en *Foreign Affairs*, Vol. 76, No. 6, USA, Nov-Dic 1997, 44-59 pp.

Suarez Dávila Francisco, "Los verdaderos términos del debate económico en el México de hoy", en *Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, Vol. 27, No. 107, México, Octubre/Diciembre 1996, 355 pp.

_____, Statement for the meeting of Economic Policy Committee OECD, marzo 1998.

_____, "Política Económica de Estado en un Mundo Global: Opciones para México", en *El Mercado de Valores*, Nacional Financiera, México, abril 1998.

_____, "De la Emergencia Financiera a la Recuperación Económica", en *El Mercado de Valores*, No. 12, Nacional Financiera, México, diciembre, 1995, 19-23 pp.

Tornel Arturo, "Compromiso con el crecimiento justo y ordenado, el ingreso a la OCDE", en *EL Universal*, México, 4 de abril de 1994, p. 30.

Yergin D., Eklof D. y Edwards J., "Fueling Asia's Recovery" en *Foreign Affairs*, Vol 77, No. 2, USA, marzo-abril 1998, 34-50 pp.

Worthy Ford S., "Keys to Japanese success in Asia", *Fortune International*, The Time Inc. magazine Company, Zofingen, Suiza, Vol. 124, No. 8, octubre 7, 1991, 75-80 pp.

Zepeda Martínez Mario, "Financiamiento de la estabilización versus financiamiento del desarrollo: lecciones desde México", en *Problemas del Desarrollo, Revista Latino-*

americana de Economía, Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, Vol. 27, México, octubre-diciembre 1996, p.

FOREIGN AFFAIRS, varios números, entre 1994 y 1998.

FORTUNE Americas, diversos números, a partir de 1997 y 1998.

EL HERALDO DE MÉXICO, Sección Economía y Finanzas, diversas fechas, a partir de 1993 hasta 1998.

EL FINANCIERO, Sección de Economía: diversos ejemplares, a partir de 1993 a 1998.

REFORMA, Sección de Negocios, Finanzas y editoriales. Varios ejemplares de 1995 a 1998.

DOCUMENTOS

APEC Business Advisory Council, "Report to the APEC economic leaders 1996", Asia-Pacific Economic Cooperation Secretariat, Singapore, 1996, 68 pp. y 1997, 60 pp

ASEAN, *Economic Outlook 1997-98*. Asian Development Bank, Singapore, 1997, 34-80 pp.

World Economic Outlook, *Asian Crisis*, FMI, 1998.

Artículos transitorios de la "Ley de Inversión Extranjera", cuadernos de SECOFI, 1993,

De la Madrid Hurtado Miguel, "Sexto Informe de Gobierno", en *Comercio Exterior*, Bancomext, México, Vol. 38, No. 9, septiembre 1988, pp. 772-773

Diario Oficial de la Federación, 22 de diciembre de 1989 y 24 de diciembre de 1993.

Informe Anual BANCO DE MÉXICO, 1990.

Ley de Comercio Exterior y Ley Aduanera en *Compendio de Disposiciones sobre Comercio Exterior*, 5a Ed., México, Ediciones Fiscales ISEF, 1996.

Salinas de Gortari Carlos, "Mensaje de toma de posesión", Presidencia de la República, Dir. Gral. de Comunicación Social, México, 1 diciembre 1988, 26 pp.

_____, "I Informe de Gobierno", en *Comercio Exterior*, Bancomex, Vol. 39, No 11, México, noviembre 1989.

_____, "Plan Nacional de Desarrollo" 1989-1994, Presidencia de la República, en *Comercio Exterior*, Bancomex, Edición especial, México, mayo, 1989.

_____, "Segundo Informe de Gobierno", *Comercio Exterior*, Bancomex, México, Vol. 40, No. 11, México, noviembre 1990.

_____, Discurso presentado en la "II Reunión Cumbre Antidrogas en San Antonio", en Texas, EEUU, el 27 de Febrero de 1992. En *Textos de Política Exterior*, No. 113, SRE, México, 1992.

_____, "Tercer Informe de Gobierno", en *Comercio Exterior*, Bancomex, Vol. 49, No 11, México, noviembre 1991

_____, "Cuarto Informe de Gobierno", en *La Jornada*, noviembre 1992.

_____, "Quinto Informe de Gobierno", en *Comercio Exterior*, Bancomex, México, Sol. 43, No. 11 noviembre 1993.

_____, "Sexto Informe de Gobierno", en *Excelsior*, noviembre 1994.

Zedillo Ernesto, "Informe sobre la situación económica, las finanzas y la deuda pública en el primer trimestre de 1995", *El Mercado de Valores*, México, Nacional Financiera, No. 6, junio 1995, p. 35

_____, "Acuerdo para superar la Emergencia Económica", *El Mercado de Valores*, México, Nacional Financiera, No.2, febrero 1995, p. 9

_____, "Lessons for a recovery", discurso presentado ante la sesión plenaria del Foro Económico Mundial en Davos, enero 1998.