



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

IMPACTO DEL CAMBIO INSTITUCIONAL
SOBRE LA ECONOMÍA
MEXICANA : 1982 2010

TESIS

PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA

Presenta:

TLACAELEL MENDOZA MUÑOZ

DIRECTOR DE TESIS:
MAURO RODRÍGUEZ GARCÍA



MAYO 2014



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

“Lo malo es que no estemos organizados, debería haber una organización en cada casa, en cada calle, en cada barrio, un gobierno, dijo la mujer, una organización, el cuerpo también es un sistema organizado, está vivo mientras se mantiene organizado, la muerte no es más que el efecto de una desorganización...”

José Saramago, Ensayo sobre la ceguera

“En fin, Sócrates, ríndete a mis razones; sigue los consejos de la que te ha dado el sustento, y no te fijas ni en tus hijos, ni en tu vida, ni en ninguna otra cosa, sea lo que sea, más que en la justicia, y cuando vayas a Hades, tendrás con que defenderte delante de los jueces. Porque desengáñate, si haces lo que has resuelto, si faltas a las leyes, no harás tu causa ni la de ninguno de los tuyos ni mejor, ni más justa, ni más santa, sea durante tu vida, sea después de tu muerte. Pero si mueres, morirás víctima de la injusticia, no de las leyes, sino de los hombres...”

Platón, Diálogos

Agradecimientos

La presente Tesis es un esfuerzo que, si bien ha sido el resultado de una evolución personal, no habría sido posible sin el apoyo directo o indirecto de diversas personas, las cuales, ya fuese leyendo, opinando, corrigiendo, alentando, interrogando, y sobre todo, acompañando en los momentos difíciles, influyeron positivamente en mi desenvolvimiento individual.

Agradezco en gran medida el apoyo profesional del Dr. Mauro Rodríguez García, por haber aceptado dirigir la presente investigación, por sus consejos, paciencia y tiempo dedicado a este trabajo; de igual forma, a los profesores Leonardo Lomelí Vanegas, Ángel de la Vega Navarro, Francisco Hernández y Puente y Karina Navarrete Pérez, por su tiempo y dedicación al revisar y comentar esta Tesis.

Gracias principalmente a mis padres, María Evelia Muñoz Hernández y Juan Manuel Mendoza Hernández, así como a mi hermano, Ehekatzin Mendoza Muñoz, por las acciones que indirectamente influyeron para poder desarrollarme profesionalmente, sobre todo, por la confianza y el cariño que han sustentado mi desenvolvimiento personal.

Agradezco de igual manera por sus comentarios, críticas y debates ideológicos a Anaid Karina Limón Rivera, sin su apoyo y compañía el resultado no hubiera sido el mismo; de la misma forma, agradezco la participación indirecta de mis compañeros y amigos Diego Villanueva Pliego, Gilberto Valadez Domínguez, Francisco Arturo González Villescás, Jorge Esteban Delgado Pujol, José Antonio Aguilar Herrera, Paulina Cervera Castañeda, Leonardo Ortigoza Romero, Jorge Manuel Ramos Flores y Mauricio Daniel Ramos Flores, sus comentarios y experiencias fueron de gran utilidad.

También son meritorios de mención, en general, los profesores de la Facultad de Economía que me inspiraron y contagiaron el estudio por esta magnífica ciencia, y en particular aquellos que cultivaron una profunda admiración de mi parte, principalmente al Dr. José Antonio Rojas Nieto y al Dr. Emilio Caballero Urdiales.

En deuda y eternamente agradecido con la Universidad Nacional Autónoma de México, su luz siempre iluminará mi camino.

“Por mi raza hablará el espíritu”.

Índice

Introducción	5
Capítulo 1	
Bases teóricas para analizar el cambio institucional en la economía mexicana	
1.1 El Estado y sus facultades en el ámbito económico	9
1.2 Distintas visiones de las facultades económicas del Estado	11
1.3 Herramientas de la intervención Estatal en la economía	13
1.4 El Estado y las instituciones	15
1.5 Las instituciones y su importancia en la economía	18
Capítulo 2	
Panorama Institucional y desempeño económico en México (1960-1982): Orígenes de la crisis y del cambio institucional	
2.1 Breve análisis macroeconómico del sistema económico mexicano (1960-1982)	21
2.2 Características de la estructura institucional (1960-1982)	31
2.3 Factores que desencadenaron la crisis	39
2.4 Las consecuencias de la crisis: Cambio en el paradigma económico y en la estructura institucional	44
Capítulo 3	
Cambio institucional: Las reformas estructurales y el Consenso de Washington	
3.1 Principales reformas estructurales como base para la “Nueva Estructura Institucional”	55
3.2 Orígenes e Implicaciones del Consenso de Washington	60

Capítulo 4

Desempeño de la Economía Mexicana a partir del cambio institucional

4.1 Nueva Estructura institucional (1982-2010)	64
4.2 Evaluación macroeconómica del desempeño económico de la nueva estructura institucional	78
4.3 Diferenciación entre la estructura institucional del antiguo paradigma (1962-1982) y la nueva estructura institucional (1982-2010)	89

Capítulo 5

Conclusiones	93
--------------	----

Introducción

La crisis de 1982 en la economía mexicana, representó el fracaso del paradigma económico keynesiano, no sólo en México sino en el mundo entero, si bien en distintos tiempos, y, a su vez, implicó la adopción de un nuevo sistema económico, el cual venía consolidándose como paradigma dominante desde algunos años antes, recordando que a finales de los años setenta se inicia el proceso de reestructuración de la economía global debido precisamente a los problemas que el sistema económico establecido provocó, por lo tanto, surge la necesidad de replantearse la dirección que debe tomar la economía.

Ante esta situación los integrantes del nuevo pensamiento económico diseñan una serie de medidas para consolidar las reformas de cambio estructural para solucionar los problemas económicos entonces vigentes. Estas reformas se arraigan como base del nuevo sistema económico a mediados de los años ochenta, principalmente como medidas para salir de la crisis. En el caso de la economía mexicana mediante el Programa inmediato de reordenación económica, el cual empezó a emplearse a mediados de 1982 (SHyCP, Enero de 1984).

De esta manera es importante señalar la importancia que adquiere la transformación institucional en este contexto, ya que, el cambio de paradigma económico, expresado claramente en el fallo del modelo de sustitución de importaciones y en la posterior crisis económica, implicó consecuentemente una transformación completa de los elementos sistémicos, sobre todo en lo que se refiere a la participación del Estado en la economía, es, en ese sentido cuando se hace patente la necesidad de analizar la transmutación en las instituciones, ya que este proceso puede mostrar claramente la nueva forma de organización.

Es así que, la presente investigación, realizará un análisis comparativo de las dos formas de organización incompatibles, teniendo como base de la misma el cambio en las instituciones; pero ¿por qué las instituciones?, como señala Douglass North, las instituciones son “Las reglas del juego en una sociedad más formalmente son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana. Por consiguiente, estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico” (North, 2006), por lo tanto, ante los conflictos individuales y sociales inherentes al comportamiento humano al ser miembro de una colectividad, los humanos tuvimos la necesidad de organizarnos en grupos, con el fin de encontrar una respuesta en común a tales problemas, sin embargo, debido también a la propia heterogeneidad humana, en particular a la prevaleciente dentro del sistema capitalista, los conflictos individuales o de grupo se han incrementado.

De esta manera, existen grupos sociales con marcados intereses, los cuales, en la búsqueda de un beneficio particular, chocan con los intereses de otros grupos sociales, por lo tanto, el papel de las instituciones es claramente marcado, principalmente cuando se toma un tercer actor involucrado: el Estado. En efecto, el Estado al ser, en una democracia, el depositario de la voluntad social, es el

principal encargado de mitigar lo máximo posible los conflictos de los diversos grupos sociales, lo cual logra mediante la creación o transformación de instituciones.

Como ya se señaló, las instituciones son una creación humana encaminada a resolver los distintos conflictos sociales, económicos y políticos; de igual manera el Estado es una organización humana que agrupa a diversos conjuntos sociales con características en común, sin embargo, el monopolio de la violencia y de la coercitividad ejercido por el Estado permiten colocar a dicho ente jerárquicamente por encima de los demás, de esta manera, al tratar de conseguir el mayor beneficio posible, los diversos grupos sociales tratarán de controlar al Estado para sí, con lo cual modificarán la propia estructura institucional, reacomodándola a sus intereses, esto sucede primordialmente cuando se agudizan los conflictos entre los grupos sociales, por ejemplo, en una crisis económica.

Por lo señalado en el párrafo anterior, considero importante realizar un análisis acerca de cómo se desarrolló la crisis de 1982, y por ende identificar aquellos sectores de la economía en donde tuvo un mayor impacto, dado que tal crisis sirve como punto de referencia para poder entender como comenzaron a darse las reformas que dieron origen al cambio estructural. Es decir, la coyuntura de la crisis es el parteaguas para explicar el proceso de cambio institucional; por lo tanto considero de suma importancia distinguir los principales sectores de la economía en los cuales la crisis fue un factor determinante para que se consolidaran los cambios institucionales, y que a su vez contribuyeron a dar un viraje dentro de las prescripciones de política económica imperantes, es así que para fundamentar el análisis del cambio institucional, y no sólo el de la crisis, se tendrán que distinguir aquellas instituciones en las que el cambio institucional derivado de la crisis trajo consigo transformaciones determinantes para regular la interacción de los agentes económicos. Por lo tanto es de vital importancia hacer un análisis histórico de la transformación de dichas instituciones, como el cambio en los derechos de propiedad de la banca, el cambio en los derechos de propiedad de la tierra, la paulatina reducción de aranceles, la limitación del gasto deficitario, entre otras; siendo estas instituciones las que fueron principalmente transformadas a raíz de la crisis, y que han tenido gran influencia sobre el desempeño económico. Además del análisis histórico se tendrá que hacer una evaluación cuantitativa respecto a los cambios introducidos en tales instituciones y su influencia en el desempeño económico.

Surge entonces la necesidad de introducir dentro de la investigación un análisis descriptivo acerca de cómo estaba constituido el paradigma económico previo a la crisis de 1982, es decir las principales características que daban forma al sistema económico imperante hasta antes de 1982.

Por lo tanto se deben identificar y describir las principales instituciones que conformaban a dicho paradigma, por ejemplo aquellas instituciones que daban forma al proteccionismo, a la intervención estatal, a la fijación salarial, a la fijación arancelaria, a la sustitución de importaciones, a la provisión de subsidios estatales, por señalar las instituciones más importantes. De esta manera se torna

importante realizar el mismo análisis descriptivo, y por ende surge la necesidad de un análisis comparativo, del paradigma surgido posterior a la crisis de 1982, y de igual manera realizar la misma tarea con las instituciones establecidas debido a las reformas estructurales introducidas por el cambio en el pensamiento económico dominante.

Al surgir un nuevo paradigma económico se hace necesario cambiar, derrocar o generar instituciones capaces de llevar a la práctica lo que las reformas expresan, por ende y recordando que las instituciones son las reglas de interacción entre agentes, en este caso agentes económicos, se requiere de nuevas reglas que modifiquen la relación económica de dichos agentes, y para poder transformar las reglas del juego es necesario el consenso de los diversos agentes económicos. Es ahí donde recae la importancia del Consenso de Washington, que al ser un organismo informal representante de intereses económicos particulares y por ende con un considerable poder coercitivo sobre los demás elementos que forman parte de la economía, dado que los agentes que conformaron tal organismo tienen la capacidad de influir de manera importante en las decisiones que afectan a la economía mexicana. Debido a que tales agentes son determinantes para el desarrollo de ciertas variables dentro de la economía mexicana (la disponibilidad de crédito, el comercio internacional, la carga de la deuda, etc.), este consenso tuvo la capacidad de tomar decisiones respecto al cambio institucional en la coyuntura que atravesaba la economía mexicana, y que obviamente ha afectado de una u otra manera las relaciones económicas, de ahí mi necesidad de entender cómo se fue dando el cambio institucional a raíz de la crisis de 1982, hasta llegar a un punto culminante en el Consenso de Washington, culminante en el sentido de que se hace explícita la intervención de actores externos a la economía mexicana como agentes de influencia al proceso de cambio institucional, y de igual manera examinar las repercusiones que dicho cambio institucional ha tenido sobre la economía mexicana.

Creo necesario señalar al Consenso de Washington como un punto importante dentro del contexto de cambio estructural, ya que se expresa de manera más clara la presión de agentes externos a la economía mexicana, y por ende la influencia en la toma de decisiones respecto al cambio institucional llevado a cabo. Por lo tanto la investigación tomará al Consenso de Washington como un agente decisivo para la instauración de un nuevo cambio institucional derivado de sus propias decisiones e intereses, recordando que se pueden identificar dos generaciones de reformas estructurales, y reconociendo que una primera generación se llevó a cabo debido a la crisis de 1982, y la segunda etapa de reformas estructurales que impactó en el proceso de cambio institucional fue llevada a cabo en el contexto contemporáneo al Consenso de Washington, y que por ende fue influenciado por este consenso de agentes externos.

Otra razón importante por la cual llevaré a cabo esta investigación es porque que las políticas llevadas a cabo a partir de las reformas estructurales y de la influencia del Consenso de Washington han tenido un impacto significativo en el desempeño de la economía mexicana. También considero necesario demostrar el papel

fundamental de la creación de instituciones y de regulaciones que permitan satisfacer las necesidades del interés público, debido a que dicho interés se ha visto afectado con los cambios institucionales provocados a raíz de las reformas estructurales, dado que las instituciones y regulaciones fungen el papel de organizar las reglas del intercambio con el fin de obtener la mayor satisfacción generalizada y posible, y por lo tanto se abre la posibilidad de que “las instituciones sean plenamente eficientes, en el sentido de que pueden restringir la conducta maximizadora para mantener e introducir nuevas instituciones, con el objeto de hacer más eficiente y seguro el intercambio económico y político, y de esta manera, concretar las ganancias derivadas de la cooperación” (Ayala, 1996)

Así, en el capítulo 1 se explicarán las bases teóricas sobre las cuales se encuentra sustentada la presente investigación, es decir, el origen e importancia de las instituciones como elementos claves para entender la conducta individual y social, resaltando sobre todo el rol que juega el Estado como agente dinámico encargado, en una economía mixta, de edificar la estructura institucional política, económica y social, enfatizando que, al ser una construcción humana y social que regula el comportamiento humano y social, esta estructura se encuentra supeditada a cambios, sobre todo, si el comportamiento de aquellos que detentan el poder o aquellos mismos son cambiados.

Dentro del capítulo 2 se brindará un panorama general con los antecedentes económicos e institucionales que precedieron al cambio institucional y que a su vez dieron origen a este, por lo tanto, se analizarán los factores que desencadenaron la crisis del capitalismo mexicano y los orígenes de la nueva ideología que sustentará la posterior transformación de la estructura institucional, siguiendo en la misma línea, en el capítulo 3 se señalará la importancia de como el controlar la estructura de dominación brinda las facilidades para moldear la estructura institucional de acuerdo a los intereses que el grupo en el poder persiga, en este caso de resaltaré la influencia de actores externos condensados en el Consenso de Washington, por lo tanto, se explicará el origen y las implicaciones que dicho consenso tuvo sobre la formación de la nueva estructura institucional.

Finalmente en el capítulo 4 se hará un análisis comparativo entre la antigua estructura institucional y las transformaciones que derivaron en una nueva estructura, enfatizando los resultados que esta última tuvo y como repercutió en las principales variables macroeconómicas.

Capítulo I

Bases teóricas para analizar el cambio institucional en la economía mexicana

1.1 El Estado y sus facultades en el ámbito económico

El Estado representa el poder encargado de generar limitaciones a la acción humana, es decir: “La causa final, fin o designio de los hombres (que naturalmente aman la libertad y el dominio sobre los demás) al introducir esta restricción sobre sí mismos (en la que los vemos vivir formando Estados) es el cuidado de su propia conservación y, por añadidura, el logro de una vida más armónica; es decir el deseo de abandonar esa miserable condición de guerra que, es consecuencia necesaria de las pasiones naturales de los hombres, cuando no existe poder visible que los tenga a raya y los sujete, por temor al castigo a la realización de sus pactos y a la observancia de las leyes naturales del comportamiento humano” (Hobbes, 1980); esas restricciones a la conducta pueden obtenerse por la vía coercitiva, la visión Hobbsiana, y por otro lado existe un pacto social que le otorga tales facultades al Estado, la visión Roussouiana; así, como señala Douglass North “Existen dos tipos generales de explicación del Estado: una teoría del contrato y una teoría de la explotación o teoría depredadora” en la primera se señala que “...Dado que, para que haya crecimiento económico es esencial un contrato que limite la actividad de cada individuo respecto a los demás, el enfoque de la teoría del contrato ofrece una explicación del desarrollo de unos derechos de propiedad eficientes que fomentarían el crecimiento económico...”, mientras que la teoría depredadora considera que “...el Estado es el agente de un grupo o clase; su función es extraer los ingresos del resto de los habitantes en beneficio de este mismo grupo. El Estado depredador especificaría un conjunto de derechos de propiedad que maximizaría los rendimientos del grupo en el poder, sin considerar su impacto sobre la riqueza de la sociedad en su totalidad...” (North, 1984).

Ambas hacen énfasis en que “si no se ha instituido un poder o no es suficientemente grande para nuestra seguridad, cada uno fiará tan sólo, y podrá hacerlo legalmente, sobre su propia fuerza y maña, para protegerse contra los demás hombres” (Hobbes, 1980), por lo que es el Estado, por un lado, el ente encargado de asegurar la relación armónica y mutuamente beneficiosa entre los individuos de una sociedad (desde el punto de vista del contrato) y por otro lado el agente encargado de mantener los ingresos hacia un grupo de individuos establecido, el cual es el que tiene control de este, evitando lo más posible conflictos con el resto de la población (desde el punto de vista del Estado depredador).

Ante tal panorama se abren una serie de consideraciones con las cuales se establece las determinadas funciones que el Estado habrá de fungir en los distintos panoramas social, político y económico; este último es el que se interesa resaltar y en el cual se encontrará basada la presente investigación, de tal manera

que a continuación se dará los sustentos por los cuales el Estado juega un papel decisivo en el ámbito económico.

Las relaciones humanas, como se señala en la obra de Hobbes, requieren de un ente supremo para guiar y mediar dichas relaciones, de tal manera que, el ámbito económico no queda exento de esta afirmación, dado que “la violencia entre los grupos es un factor intrínseco en las relaciones sociales en el ámbito económico” (Rodríguez, octubre-diciembre 2007), esto es, que existe una inestabilidad inherente a la propia dinámica del sistema económico producto del proceso de acumulación individual prevaleciente en el sistema capitalista; así, los individuos al organizarse en grupos sociales lo hacen con el incentivo de obtener un mayor beneficio individual, debido a que se necesita de la interacción social para poder realizar las actividades económicas que satisfacen las necesidades individuales, dado que, “...en ausencia de relaciones sociales el individuo carecería de información suficiente para solucionar problemas cotidianos relacionados con la satisfacción de necesidades y aspiraciones diversas, lo que haría inciertas sus decisiones. Por ello, requiere asociarse con otros individuos, interacción que revela a las personas un ámbito complejo e incierto debido a sus diferentes capacidades y limitaciones para procesar información que proporciona el medio.” (Rodríguez M. , 2006).

Al igual que las relaciones entre individuos generan conflictos por la pugna de un mayor beneficio para cada uno de ellos, los distintos grupos sociales, originados por la necesidad de menguar tales conflictos individualistas, también entran en conflicto entre ellos por la misma razón, de tal manera que, se necesita un ente que se ubique jerárquicamente por encima de ellos para que este pueda actuar como mediador y poder otorgar los mayores beneficios posibles a cada grupo, sin la necesidad de que los grupos sociales entren directamente en conflicto. Sin embargo, cabe señalar, que el Estado al estar conformado por los distintos grupos sociales, estos, dada la lógica señalada anteriormente, buscarán obtener un mayor nivel de beneficio que los demás grupos sociales, ya que como señala North “...el Estado, en su doble función de tercero en discordia en todo contrato y de fuente final de coacción, se convierte en un campo de batalla por el control de su proceso interno de decisión. Todas las partes quieren tener capacidad para distribuir la riqueza y la renta, en interés de su propio grupo...” (North, 1984).

Otra concepción que señala el porqué de las atribuciones económicas del Estado (aunque también políticas y sociales) se encuentra plasmada en el pensamiento de Friedrich Engels, esta forma de pensamiento no se distancia mucho de la señalada anteriormente, ya que, al igual que el pensamiento surgido en la obra de Hobbes y de Rousseau, Engels señala que el Estado surge como organismo para conciliar los antagonismos resultantes de la lucha de clases inherente al sistema económico predominante, y enfatiza la necesidad de la existencia del Estado en una sociedad en la que existen conflictos de clase, al resaltar que: “Una sociedad de este género (con antagonismos claramente marcados) no podía existir sino en medio de una lucha abierta e incesante de estas clases entre sí o bajo el dominio de un tercer poder que, puesto aparentemente por encima de las clases en lucha,

suprimiera sus conflictos abiertamente y no permitiera la lucha de clases más que en el terreno económico, bajo la forma llamada legal” (Engels, 1971); así, bajo los conflictos propios del sistema económico y de la sociedad en general, el Estado adquiere la facultad de participar en la economía para mitigar los conflictos que los individuos tengan entre sí, ya que tales conflictos generan inestabilidad en el sistema económico, por lo tanto la facultad indirecta del Estado es mantener la estabilidad económica de los agentes por medio de la reducción de los conflictos inherentes entre ellos.

En este sentido, la participación del Estado en la economía, es una necesidad ante los conflictos implícitos dentro de las relaciones económicas, sociales y políticas de toda sociedad, dado que, “el mecanismo de mercado por sí sólo no puede realizar todas las funciones económicas. La política pública es necesaria para guiar, corregir y complementar al mercado en algunos aspectos” (Musgrave, 1997), de tal manera que, existe dentro del mismo funcionamiento económico la necesidad de la aparición de un ente jerárquico que se encuentre por encima de los demás actores y que funja un papel preponderante para guiar el comportamiento de los agentes, retomando a Musgrave, tal guía por parte del Estado puede clasificarse principalmente por medio de las siguientes funciones:

- La provisión de bienes sociales o el proceso por el que el uso total de los recursos se divide entre bienes privados y sociales y por el que se elige la combinación de bienes sociales. Esta provisión puede ser denominada función de asignación de la política presupuestaria.
- El ajuste de la distribución de la renta y la riqueza para asegurar su adecuación, o lo que la sociedad considera un estadio “equitativo” o “justo” de distribución, aquel denominado función de distribución.
- La utilización de la política presupuestaria como un medio de mantener un alto nivel de empleo, un grado razonable de estabilidad de precios y una tasa apropiada de crecimiento económico que considere los efectos sobre el comercio internacional y la balanza de pagos. Nos referimos a todos estos objetivos como función de estabilización. (Musgrave, 1997)

1.2 Distintas visiones de las facultades económicas del Estado

Existen distintas visiones acerca del papel que debe jugar el Estado en el ámbito económico, pero principalmente estas visiones se pueden dividir en tres: 1) La completa intervención del Estado, 2) La nula intervención del Estado, es decir la dirección de la economía únicamente por parte de la dirección del mercado y 3) La economía mixta, aquella que combina la participación del Estado con la participación del mercado. La primera visión surgió como teoría predominante en el siglo XVIII, en esta se proponía al Estado como ente que debía fomentar activamente el comercio y la industria (Stiglitz, 2000), y se consolidó con pensadores como Marx, el cual señalaba la propiedad estatal de los medios de producción como medio de desarrollo económico y repudiaba la propiedad privada

de los medios de producción (Stiglitz, 2000); la segunda visión surgió en 1776 en “La riqueza de las naciones”, escrito de Adam Smith que señalaba que el Estado debía jugar un papel limitado, así como que “la competencia y el ánimo de lucro llevaba a los individuos a servir al interés público, así, Smith sostenía que la economía era llevada, como por una mano invisible, a producir lo que deseaba y de la mejor forma posible” (Stiglitz, 2000), por lo tanto la participación del Estado en la economía era innecesaria.

La tercera visión, la cual rige en la gran mayoría de las economías, es aquella en la que una parte de las actividades económicas es realizada por el sector privado, mientras que otra parte es realizada por el sector público, “además de que este influye en la conducta del sector privado mediante toda una variedad de reglamentaciones, impuestos y subvenciones” (Stiglitz, 2000), de tal manera que existe una combinación de las acciones del sector público y del sector privado que influyen en el desempeño de la economía.

Cabe señalar que la formación de la denominada economía mixta surge en un contexto en el cual existe un panorama de crisis en la economía global (Depresión económica de 1929) y, ante la incapacidad del sector privado de poder dar una salida satisfactoria a dicha crisis, principalmente enfocado en el problema del desempleo, surge un nuevo paradigma dentro del cual el Estado asume la capacidad de poder generar gasto público encaminado a la creación de empleo para poder mitigar el proceso de crisis del sistema capitalista, así, el funcionamiento del sector público dentro del ámbito económico “incluye no sólo la financiación sino también una fuerte incidencia en el nivel de asignación de los recursos, la distribución de la renta y el nivel de actividad económica” (Musgrave, 1997); a su vez es pertinente señalar que el principal punto de enfoque de la “Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero” de John Maynard Keynes es precisamente explicar y dar una solución al problema de por qué la economía por sí misma no generaba los empleos necesarios para hacerla funcionar, solución que se da mediante la intervención del gobierno en la economía mediante el gasto público, se hace este señalamiento debido a que gran parte del funcionamiento de las economías mixtas se encuentra explicado en la obra de Keynes.

Tomando en cuenta el desarrollo anterior, se puede observar claramente que el rango de acción del Estado, dadas sus facultades económicas y el contexto prevaleciente, puede decantarse concretamente por una intervención mixta con énfasis en una u otra divergencia de carácter teórico, esto es, una economía mixta con una mayor intervención estatal, o una economía mixta con un mayor peso del sector privado, ya que, independientemente del grado de intervención del Estado en la economía, este siempre se va a encontrar presente, dado que, el desarrollo del sistema capitalista implica inherentemente la existencia de conflictos de clase, o conflictos sociales, por lo tanto, el Estado, con el monopolio de la violencia, coexistirá simbióticamente con los conflictos de clase, como su factor mitigante.

1.3 Causas y Herramientas de la intervención Estatal en la economía

Una vez señaladas las distintas visiones existentes sobre el papel que debe desempeñar el Estado en la economía y su acción real, es decir, como ente intermediario en los diversos conflictos sociales, es pertinente explicar cuáles son las causas que llevan a que el Estado intervenga en esta.

En primer lugar, sucede que la actuación pura del mercado como asignador eficiente de recursos puede en gran medida no lograr brindar el mismo beneficio a todos los individuos que conforman una sociedad, sobretodo porque el supuesto de que los mercados funcionan de manera eficiente, eficiente en el sentido Pareto, suele no cumplirse en el mundo real, ya que “a menudo parece que los mercados producen una cantidad excesiva de unas cosas, como contaminación del aire y del agua, y demasiado de otras cosas, y demasiado poca de otras, como ayuda a las artes o a la investigación sobre la materia o sobre las causas del cáncer. Y los mercados pueden dan lugar a situaciones en las que algunas personas tienen demasiada poca renta para vivir” (Stiglitz, 2000), debido a que, según Stiglitz, “el mercado sólo es totalmente eficiente en unos supuestos bastante restrictivos” por ejemplo, la competencia perfecta, la eficiente asignación de recursos, la nula existencia de externalidades y la información perfecta y completa. La teoría neoinstitucionalista económica señala que existen cinco elementos que la simple acción del mercado no puede mitigar y que pueden ser considerados como fallos del mercado:

- 1- Información incompleta y asimétrica
- 2- La presencia o existencia de bienes públicos
- 3- La existencia de los costos de transacción (debidos a la presencia de externalidades).
- 4- El establecimiento de los derechos de propiedad y los contratos, y
- 5- El establecimiento de los mecanismos de coordinación económica, entre agentes y mercados, empleados para la organización de la producción y el intercambio. (Ayala, 1996).

En segundo lugar, dado el comportamiento individualista de los agentes económicos, se supondría que el Estado surge como mediador entre las relaciones de intercambio de los agentes, es decir, su campo de acción se enfocaría en regular o limitar el comportamiento económico de cada agente dentro de su rol en el sistema económico, de tal manera que restringiría la conducta maximizadora y egoísta de los agentes para así poder obtener un mayor beneficio a nivel social, esto quiere decir, que el Estado actuaría como guardián del interés público, dado que este representa lo que la sociedad realmente querría y demandaría, por lo tanto, el interés público es clave para identificar los posibles problemas y soluciones relacionados con el desempeño económico.

En ese sentido radica la importancia de la existencia de las instituciones, ya que, al ser expresión concreta del Estado, la principal finalidad de estas sería corregir las fallas del mercado, dado que, los conflictos inherentes al funcionamiento del sistema económico capitalista, son precisamente producto de las fallas del mercado. Así, en palabras de North, "...Los servicios básicos que el Estado ofrece son las reglas del juego. Evolucionen, bien como un cuerpo de tradiciones no escritas, bien como una Constitución escrita, tienen dos objetivos: uno, especificar las reglas fundamentales de competencia y cooperación, que proporcionarán una estructura de derechos de propiedad (es decir, especificar la estructura de propiedad en los mercados de factores y productos) para maximizar las rentas correspondientes al gobernante ; dos, dentro del marco del primer objetivo, reducir costes de transacción para favorecer al máximo de producción social y, de este modo, incrementar el rendimiento de los impuestos que corresponden al Estado..." (North, 1984).

Una vez establecidas las principales causas por las cuales el Estado actúa directamente dentro del sistema económico (Corregir los fallos del mercado y regular el comportamiento de los agentes económicos en relación a la interacción con otros agentes), es necesario señalar cuales son las herramientas del Estado para llevar a cabo dichas funciones.

Stiglitz realiza una división de tales atribuciones de la siguiente manera: 1) en primer lugar, y la cual es su herramienta más importante y sobre la cual se profundizará más adelante debido a que en gran medida es un punto de suma importancia para entender la investigación, ya que las demás actividades que realiza el Estado y sus herramientas giran en torno a esta, es que en sociedades con un sistema político democrático, el Estado se encuentra encargado del establecimiento de un marco jurídico dentro del cual se realizan todas las transacciones económicas, 2) Se encarga también de la producción de determinados bienes y servicios, 3) Regula y concede subvenciones a la producción privada, 4) Compra bienes y servicios, y 5) Redistribuye la renta, es decir la realización de transferencias (Stiglitz, 2000). Es mediante estos aspectos que el comportamiento del Estado influye de manera directa en el comportamiento de los diversos agentes económicos y por ende en el funcionamiento de la economía en general.

Anteriormente se señaló que la forma en la que influye el Estado en el comportamiento económico es mediante el uso de diversas herramientas que permiten cumplir las funciones antes señaladas, de igual manera, se mencionó que existe una herramienta principal entorno a la cual giran las demás; esta es el marco jurídico, el cual le da la capacidad al Estado de mediar la relación entre agentes económicos, ya que una relación sin el poder coercitivo del Estado, el cual está sustentado en el marco jurídico, implicaría que dentro de una relación entre agentes alguna de las partes utilizará sus mayores capacidades para obtener un beneficio mayor en detrimento de otro agente. Es en este momento cuando se introduce el concepto "institución" ya que la creación del marco jurídico está asociado con la creación de instituciones, las cuales no son otra cosa que

“las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre, que dan forma a la interacción humana. Por consiguiente, estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico” (North, 2006). Sin embargo, cabe señalar que, “un conjunto cualquiera de reglas sólo se transforma strictu sensu en instituciones, cuando su conocimiento es compartido y su cumplimiento es aceptado voluntariamente (o no) por los miembros de una comunidad o sociedad” (Ayala, 1996). De tal manera se puede afirmar que, la interacción de los distintos agentes económicos está regulada o limitada por instituciones.

Ante tal afirmación cabe señalar que pueden existir instituciones privadas e instituciones públicas, estas últimas se distinguen porque, “...En primer lugar, en una democracia las personas responsables de dirigir las instituciones públicas son elegidas o nombradas por otra persona elegida o nombrada. La legitimidad de la persona que ocupa el cargo emana, directa o indirectamente, del proceso electoral. En cambio, los responsables de la administración de General Motors son elegidos por los accionistas de la compañía y los responsables de la administración de fundaciones privadas (como la Rockefeller o la March), por un patronato permanente. En segundo lugar, el Estado posee determinados derechos de coerción de los que carecen las instituciones privadas.” (Stiglitz, 2000).

La idea de que las instituciones influyen de manera directa en el desempeño económico se encuentra plasmada fundamentalmente en un conjunto de teorías agrupadas en la escuela neoinstitucionalista o neoinstitucionalismo económico, la cual tiene por objeto de estudio como “diferentes conjuntos de instituciones (reglas) y organizaciones económicas, creadas y operadas por el Estado, afectan la conducta económica de los individuos, sus elecciones y preferencias, la asignación y distribución de recursos, y en general, las condiciones económicas de la producción y el intercambio” (Ayala, 1996), sin embargo, la formación y transformación de tales instituciones puede explicarse de igual manera usando otros enfoques teóricos, menos bastos y específicos en lo que se refiere al tema concreto de las instituciones, pero igualmente ilustrativos con respecto al proceso económico inherente al mismo.

1.4 El Estado y las instituciones

El Estado como ente emergido de la propia organización social tiene la facultad de establecer las relaciones entre los distintos agentes económicos, políticos y sociales, así, la organización social es el factor primigenio que da origen a las mismas instituciones, ya que, “La adopción y validación de criterios comunes por grupos sociales para la solución de problemas, da lugar a la creación de una ideología en tanto constituye una visión del mundo respecto a fenómenos sociales; ergo, la ideología se torna en mecanismo que ahorra al individuo la necesidad de experimentar soluciones para un problema, pues la experiencia presente o pretérita de los demás le informa cómo actuar, y así, simplifica sus elecciones.” (Rodríguez M. , 2006), esto no es otra cosa más que los conflictos surgidos entre agentes u organizaciones de agentes generan los incentivos para delimitar tales

conflictos, delimitación, que sólo se da por medio de la organización social y consecuentemente la formación e instauración de instituciones.

Es conveniente en este punto realizar una separación importante del carácter intrínseco de las instituciones y su relación con el Estado; como se ha señalado el origen de las instituciones se encuentra en la existencia de conflictos que surgen de la propia relación política, económica y social de los individuos, sin embargo hay instituciones, que dados los conflictos específicos que median estas, las mismas se encuentran expresadas de manera intrínseca en el comportamiento de los individuos, ya que, tales instituciones han sido adoptadas históricamente (por ejemplo las normas de moralidad), pero, existen otro tipo de instituciones que requieren de un poder coercitivo jerárquicamente explícito que pueda hacer cumplir el carácter específico de la institución, es ahí donde se expresa de manera clara el papel del Estado como agente que establece, regula y vigila el funcionamiento de las instituciones.

Con base en lo anteriormente señalado, y retomando el razonamiento del Dr. Mauro Rodríguez, que a su vez sintetiza la argumentación de Douglass C. North con respecto al surgimiento de las instituciones, este se puede explicar de la siguiente manera: “en ausencia de interacción social el individuo carecería de información suficiente para solucionar problemas cotidianos relativos a la satisfacción de necesidades y aspiraciones diversas, lo que haría inciertas sus decisiones. Por ello, requiere asociarse con otros individuos, nexo que le revela un ámbito complejo e incierto debido a sus diferentes capacidades para procesar información que proporciona el medio. Sin embargo, al relacionarse las personas perciben y adquieren experiencias que les lleva a construir una visión del mundo, distinta entre ellas debido a sus diversas percepciones. Empero, al reiterarse la interacción, la experiencia condiciona la toma de decisiones y estandariza el comportamiento social una vez se forman percepciones y opiniones comunes sobre la validez o conveniencia de actuar de un modo determinado, hecho que lleva a la creación de normas” (Rodríguez, octubre-diciembre 2007). Así, las instituciones son una reacción organizada a los conflictos sociales que se generan entre los individuos, teniendo como premisa básica, la creación de una institución como punto de partida para mediar tales conflictos, y que, a su vez, tenga el suficiente poder coercitivo para lograrlo, esta institución, no es otra que el propio Estado.

Sin embargo, y teniendo en cuenta la concepción institucionalista, se puede observar que, las instituciones son producto de organizaciones entre agentes que “se relacionan y organizan en grupos para emprender acciones colectivas, y desenvolverse como actores colectivos” (Ayala, 1996), y que, al afectar de manera directa el comportamiento económico de los distintos agentes, las instituciones generan así mismo incentivos y desincentivos para que los individuos, a través de las organizaciones, se involucren en la creación, modificación o desaparición de las mismas, dado que las instituciones son diseñadas para resolver los problemas surgidos entre los distintos agentes económicos, por lo tanto, “...aunque una institución apacigua la violencia en las

relaciones sociales, no erradica el conflicto. Con el tiempo se alteran las condiciones que la establecieron, y la violencia reaparece bajo nuevas formas, aunque con la misma esencia, hecho que cuestionara a la propia institución; empero esta será el referente mental –ideológico- y vehículo de expresión social del conflicto. Esos cambios hacen a la institución disfuncional a sus fines. Con ello, la institución no desaparece y, por el contrario, se torna en el medio para su propia transformación. Por tanto, las instituciones no son permanentes en la historia, pese a su larga duración en el tiempo.” (Rodríguez M. , 2006).

Así, a pesar de que las instituciones surgen como reglas para mejorar el beneficio social, existen grupos con la capacidad de influir de manera determinante en la formación de instituciones, de tal manera que, tales grupos generan instituciones ineficientes, es decir, instituciones incapaces de brindar bienestar colectivo y cuyo único propósito es proporcionar una utilidad individual mayor al grupo que la creó, por lo tanto la gran mayoría de las instituciones estará influenciada por un grupo de individuos cuyo afán es maximizar su utilidad individual en detrimento del bienestar colectivo, dado que, “una institución es eficiente en la medida en que genera condiciones estables para las elecciones económicas de los individuos; al mismo tiempo, propicia la coordinación de decisiones colectivas”, siendo que, “la efectividad de una institución no sólo depende de sus objetivos y aceptación, sino también de su capacidad para estimular un comportamiento cooperativo de los individuos en el intercambio” (Ayala, 1996), dado que el Estado es un organismo estructurado formado por diversos grupos este influye de manera directa en el origen y comportamiento de las instituciones.

Para resaltar la relación entre el Estado y la economía es pertinente señalar el origen de las instituciones, el cual se encuentra sustentado en la violencia social propia del sistema económico capitalista, y en la divergencia de intereses entre los diversos agentes económicos, así “establecer instituciones formales requiere de un tercer actor: el Estado, organismo que las plasma en diversos ordenamientos, desde la constitución, leyes, códigos legales, reglamentos, estatutos y contratos” (Rodríguez, octubre-diciembre 2007), además, el monopolio de la violencia ejercido por el Estado le permite mitigar los conflictos individuales y disminuir la inestabilidad económica al estar jerárquicamente por “encima” de los demás agentes económicos. Sin embargo, es pertinente, señalar la influencia de los grupos de poder dentro del Estado, y su intrínseca capacidad de generar instituciones, ya que, “...Las instituciones son un conjunto de reglas, procedimientos de aceptación de las mismas, y normas éticas y morales de comportamiento que se diseñan para restringir el comportamiento de los individuos con el objetivo de maximizar la riqueza o la utilidad de los gobernantes y sujetos principales de una sociedad...” (North, 1984), todo esto mediante la especificación de la estructura de los derechos de propiedad y el control de la fuerza coercitiva.

Los grupos de poder particulares de cada sistema económico son la derivación directa de las condiciones histórico-estructurales específicas de cada uno, tanto en

el plano interno como en el plano externo, y de igual manera el grado de influencia que estos tengan para con el comportamiento económico, así, "...se considera el desarrollo (económico) como el resultado de la interacción de grupos y clases sociales que tienen un modo de relación que les es propio y por tanto intereses y valores distintos, cuya oposición, conciliación o superación da vida al sistema socioeconómico. La estructura social y política se va modificando en la medida en que distintas clases y grupos sociales logran imponer sus intereses, su fuerza y su dominación al conjunto de la sociedad." (Cardoso & Faletto, 1977).

Por lo tanto, el funcionamiento del Estado, dado los conflictos sociales existentes y la existencia de un grupo hegemónico, se encuentra supeditado a los intereses propios del grupo dominante, de esta manera, el funcionamiento económico en general no puede entenderse sin la existencia de un término utilizado por Cardoso y Faletto en su libro, este es, las "estructuras de dominación", así, la puesta en marcha del sistema económico se encontrará directamente ligada a los intereses de la estructura de dominación imperante en una determinada coyuntura.

1.5 Las instituciones y su importancia en la economía

Dado que el sistema económico es una estructura formada por la interacción entre los distintos agentes económicos, lo cual supone, la relación implícita de dichos agentes, y por ende, teniendo en cuenta la naturaleza del comportamiento humano, es decir, el comportamiento individualizado en la búsqueda de la máxima satisfacción posible, surge una serie de conflictos debido a que los intereses de cada agente económico divergen entre sí, por lo tanto, se requiere de la existencia de convenciones sociales para mitigar los problemas surgidos debido a la divergencia de intereses, convenciones que, para que efectivamente tengan la capacidad de resolver los conflictos entre los agentes económicos, tienen, en la mayoría de las veces que ser de carácter coercitivo.

Sin embargo, la resolución de conflictos entre los agentes económicos no es la única capacidad que tienen las instituciones de influir en el ámbito económico, estas también pueden generar incentivos para que los agentes económicos tengan un determinado comportamiento, es decir, sirven como factores reguladores del comportamiento y como elemento mediante el cual se provee a los agentes de información que moldea la manera en la que estos han de actuar; en ese sentido, es imprescindible señalar la capacidad que tienen las instituciones para generar certidumbre en los ámbitos económico, político y social, el cual es un elemento importantísimo en los procesos de producción y de distribución.

De esta manera las instituciones permiten no sólo estabilizar el comportamiento económico mediante la mitigación de los conflictos individuales, sino que además son inherentes a la consecución de un desempeño económico prospero, es decir, el desempeño económico necesita de instituciones para su funcionamiento; en palabras de José Ayala Espino "Las naciones no producen dentro de sus fronteras aquello que la dotación original de recursos permite, como lo predice la teoría convencional, sino lo que las políticas y las instituciones permiten" (Ayala, 1999).

Como se ha puntualizado antes, la creación o, en su defecto, modificación de instituciones (reglas del juego) repercuten en el comportamiento de los individuos, en sus relaciones con otros individuos y por ende en el desempeño económico en general, ya que, se puede concebir al “Estado como una organización dotada de poderes suficientes, para actuar como el garante del interés público en un doble sentido: primero, restringiendo la conducta maximizadora y egoísta de los agentes económicos a través del mantenimiento y vigilancia de las instituciones públicas; y segundo, creando nuevas instituciones, en cualquier lugar o circunstancia, donde las instituciones privadas obstruyan o cancelen las posibilidades para obtener las ganancias derivadas de la organización, la cooperación y el intercambio. Esta perspectiva analítica enfatiza la intervención del gobierno como un factor regulador del intercambio y correctivo de los fallos del mercado y no sólo como agente ético y externo” (Ayala, 1999). La participación del Estado en la economía mediante la creación de instituciones que corrijan los fallos del mercado y regulen el comportamiento y la relación entre agentes se puede expresar de la siguiente manera:

$$\text{Desempeño económico} = f(T, W, K, Q_1, \dots, Q_n)$$

En la función anterior Q_n representa los diferentes conjuntos institucionales, por ejemplo, derechos de propiedad, contratos, y así sucesivamente, cuya definición depende fundamentalmente del Estado (Ayala, 1996).

De tal manera que para poder explicar el funcionamiento de una economía, en el caso específico de esta investigación se abordará a la economía mexicana, se tiene que tomar en cuenta el papel desarrollado por las instituciones, más aún, cuando el contexto en el cual se encuentra una economía, en el caso específico de la crisis de 1982, se propicia el debate acerca del papel que deben jugar las instituciones en el desempeño económico, así como la creación o eliminación de las mismas para dar respuesta a ciertos fenómenos económicos.

Fundamentalmente abordando el contexto específico de la crisis de 1982, que es el que precisamente propicio el cambio institucional posterior, debido a que “...una crisis general de la economía es acompañada de una intensificación de la violencia entre grupos sociales debida a su diversidad de intereses en el plano económico, intereses que dicha crisis afecta de forma adversa. En tal contexto, los grupos sociales con capacidad de acción política pugnarán por acceder al poder político del Estado, ámbito desde el cual y con base en el establecimiento de arreglos, crea condiciones para impulsar formas definidas de crecimiento económico que favorezcan sus intereses.” (Rodríguez, octubre-diciembre 2007).

Para esto se debe de tomar en cuenta que, dada la estructura del Estado mexicano, el papel que han desempeñado los distintos grupos sociales, políticos y económicos que lo configuran ha ido evolucionando, sobretodo, y como se observará a lo largo de esta investigación, se ha consolidado un grupo que representa al sector más poderoso económica, social y políticamente, es decir, el gran empresariado nacional, pero influido de manera importante por el gran capital extranjero (de ahí la importancia de en tender el rol jugado por el Consenso de

Washington), pero teniendo en cuenta que “De acuerdo con una visión histórica de conjunto, podría afirmarse que el punto nodal del desarrollo de nuestro país lo constituye la forma peculiar en que política y economía confluyen en el problema. Es tal el papel dinámico que el elemento político juega en el desarrollo de México, que las fuerzas productivas modernas y en general la economía de mercado parecen ser creación del Estado constituido como entidad nacional.” (Córdova, 1972), esto es la conjunción particular en el sistema económico mexicano entre la situación política y la situación económica.

Pero fundamentalmente la investigación se centra en el estudio analítico del sexenio que va de 1988 a 1994, cuando se inicia dicho proceso de consolidación, en el cual se plantea modernizar al país, entendiéndose por modernizar, el proceso de sacar al país de la crisis que se estaba sufriendo y de ingresar al nuevo modelo económico que se estaba instalando alrededor del mundo, o entendido dentro del discurso empresarial “...abrirse al exterior, tener una economía sin regulaciones ni trabas para permitir la expansión y la asociación de la gran empresa con el capital extranjero, dando paso firme a la más libre competencia. En el corto plazo, abrir camino a la modernización exigía abatir la inflación, lo que a su vez significaba eliminar el déficit público, o sea, reducir en forma drástica el gasto corriente, la inversión pública y el servicio de la deuda...” (Concheiro, 1996); así, el principal objetivo era reducir la participación del Estado en la actividad económica, lo que implicó de manera implícita la modificación de las instituciones existentes, y por ende, las repercusiones que estas tuvieron en la economía, las cuales serán analizadas a lo largo de la presente investigación.

Capítulo II

Panorama Institucional y desempeño económico en México (1960-1982): Orígenes de la crisis y del cambio institucional.

2.1 Breve análisis macroeconómico del sistema económico mexicano (1960-1982)

Para poder explicar las transformaciones ocurridas en el sistema económico, político y social en México, que tuvo como resultado final la reestructuración económica de finales de los ochenta y su posterior consolidación en la década de los años noventa y de lo que va del siglo veintiuno, es necesario realizar una retrospectiva descriptiva de las condiciones económicas, sociales y políticas que llevaron a la transfiguración del paradigma ideológico imperante; en el presente apartado se pretende abordar específicamente lo referente a las condiciones económicas que caracterizaron el periodo de pre-reestructuración, mientras que, en el apartado posterior se tocarán las condiciones institucionales (políticas y sociales), para más adelante analizar el contexto de cambio ideológico ocurrido a principios de la década de los ochenta.

Es necesario llevar a cabo un análisis de las condiciones de las principales variables macroeconómicas para poder observar el punto de ruptura del paradigma económico, social y político; y además, para poder realizar un análisis comparativo entre las circunstancias del periodo previo a la reestructuración institucional y el periodo posterior a esta; así, es importante para entender el proceso de reconfiguración y sus consecuencias ulteriores ilustrar la evolución de las variables macroeconómicas más representativas, lo cual se llevará a cabo considerando la importancia jerárquica de cada variable, sin dejar de lado el análisis histórico-económico pertinente.

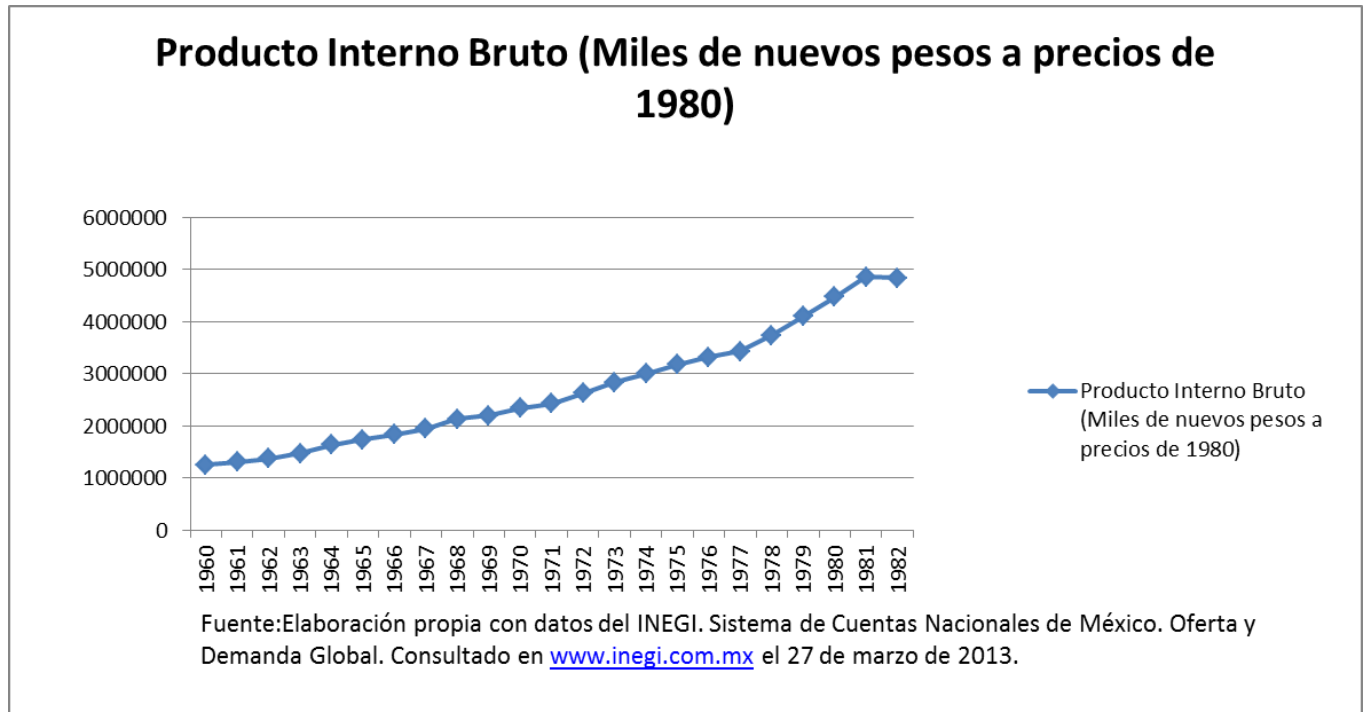
En la década de 1960 México se encontraba en un panorama económico relativamente favorable, se hallaba dentro del periodo denominado “crecimiento estabilizador” durante el cual la economía mexicana presentó importantes tasas de crecimiento, sin que esto tuviera efectos desequilibrantes en las variables macroeconómicas, por ejemplo, la tasa de crecimiento promedio anual de 1960 a 1970 fue de alrededor de 6.5% (véase cuadro 1 y gráfica 1), lo que generó un contexto propicio económicamente hablando, ya que, aunado al crecimiento alto y sostenido del PIB, la tasa promedio anual de inflación fue de 3% , mientras que el tipo de cambio se mantuvo fijo (Moreno-Brid & Ros, 2010), de esta manera el bienestar general de la población se elevó significativamente, como lo ejemplifican claramente Moreno-Brid y Ros en su trabajo, ...“Los salarios reales se incrementaron, en promedio, a una tasa de 4.5% anual de 1955 a 1970. De 1960 a 1970 el número de televisiones pasó de 17.5 a 58.5; el de teléfonos aumentó de 14.1 a 29.6, y el de automóviles, de 12.9 a 24.1, por cada mil habitantes en los tres casos.” (Moreno-Brid & Ros, 2010).

Cuadro 1
Producto Interno Bruto y su tasa de crecimiento (1960-1970)

Año	PIB (Miles de nuevos pesos a precios de 1980)	Tasa de crecimiento del PIB con respecto al año anterior
1960	1252293	
1961	1306383	0.043
1962	1364631	0.045
1963	1467653	0.075
1964	1629151	0.110
1965	1729324	0.061
1966	1834746	0.061
1967	1942169	0.059
1968	2125185	0.094
1969	2197837	0.034
1970	2340751	0.065

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Oferta y Demanda Global. Consultado en www.inegi.com.mx el 27 de marzo de 2013.

Gráfica 1



De esta manera el entorno económico que vivía el país se encontraba en un escenario favorable para la acumulación de capital, "...La inversión incrementó su

participación en el PIB de 14.8% en 1955 a 20% en 1970 y la participación de la producción manufacturera pasó de 17.5 a 23.3% durante este periodo...” (Véase cuadro 2 y 3), lo que permitió que canalizaran fuertes inversiones del Estado hacia la industrialización del país, obtenidas principalmente de fuentes externas, como lo señala Antonio Gómez Oliver, “...durante todo el periodo, el país parece haber encontrado fuentes crecientes de financiamiento, provenientes, fundamentalmente de instituciones oficiales...” (Gómez Oliver, 1981), esta situación de obtención de crédito se debió fundamentalmente a que la situación económica de México se encontraba estable, ya que además de los factores ya mencionados (crecimiento acelerado, baja tasa de inflación y tipo de cambio fijo), se sumó la reforma financiera para incrementar el ahorro forzoso y de esta manera financiar la creciente industrialización (encaje legal), además de la estabilidad en el crecimiento de la oferta monetaria, dado que como ya se señaló se dio prioridad al financiamiento por medio del endeudamiento.

Cuadro 2. Estructura del PIB (en porcentajes)

	1940	1945	1955	1970
Agricultura^a	19.4	17.9	18.7	11.6
Minería	6.4	5.1	4.8	4.8
Manufacturas	15.4	15.9	17.5	23.3
Construcción	2.5	3.4	3.7	4.6
Electricidad	0.8	0.7	0.9	1.8
Servicios^b	55.5	56.9	54.4	53.9

Nota: Basado en precios constantes de 1960.

a: incluye ganadería, silvicultura y pesca

b: incluye el residuo

Fuente: (Moreno-Brid & Ros, 2010)

Cuadro 3. Inversión fija como porcentaje del PIB.

	Privada	Pública	Total
1940	4.4	4.2	8.6
1945	6.1	6.0	12.1
1950	6.7	6.7	13.5
1955	10.1	4.7	14.8
1960	10.2	5.0	15.2
1965	10.3	6.0	16.4
1970	13.4	6.6	20.0

Nota: La inversión y el PIB medidos a precios constantes de 1970.

Fuente: (Moreno-Brid & Ros, 2010)

Sin embargo, a pesar de poseer una de las tasas de crecimiento más importantes de la historia económica del país, empiezan a observarse ciertos desequilibrios estructurales que irán afectando el desempeño económico del mismo; el principal de ellos fue el desequilibrio externo, así mientras el déficit acumulado de la cuenta corriente de la balanza de pagos sólo fue de 474.1 millones de dólares entre 1940-1955, entre 1956-1970 alcanza una cifra de 5035.5 millones de dólares, en donde

sólo para el año 1970 el déficit fue de 945.9 millones de dólares (Guillén Romo H. , 1984) (Véase Cuadro 4), a través de dicho cuadro se puede observar claramente el desequilibrio externo existente, sobre todo en lo que se refiere a importación de mercancías y servicios, variable que tiene una tendencia a la alza a lo largo de todo el periodo, y que, siendo más observadores, hallamos que esta misma variable se eleva entre más se eleve la exportación de mercancías y servicios, lo cual señala claramente el fracaso o agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, es decir, la extinción de tal patrón vigente de acumulación capitalista.

Cabe señalar que, a pesar del importante desequilibrio externo que empezaba a manifestarse, este no es afectado por el desenvolvimiento de la economía global, la cual no sufrió en dicho periodo de altibajos importantes, así, la economía mexicana no recibe algún “shock” externo importante. Por lo tanto, el incremento de la deuda externa en tal periodo se debe primordialmente a que el gobierno mexicano optó por atraer créditos externos para financiar tal deuda en vez de hacer modificaciones al tipo de cambio (institución coyuntural en dicho periodo), factor determinante en el inicio del cambio institucional a darse a final de la década de los setenta.

El periodo comprendido entre 1970-1982 se encuentra caracterizado por fluctuaciones económicas importantes que llevarán a una transformación profunda del patrón de acumulación capitalista, transformación que llevaría a la posterior renovación del mismo y por ende de la estructura institucional hasta entonces conformada; en el periodo anterior se observaron los últimos frutos del “desarrollo estabilizador” y a su vez del modelo de sustitución de importaciones, en este periodo se hace patente el fallo o el agotamiento del tal modo de desarrollo, caracterizado por una tasa de crecimiento elevada, bajos niveles de precios, tipo de cambio fijo, incremento sustancial en el nivel de vida de la población, altos niveles de gasto público (subsidios, transferencias, inversión pública), pero a su vez por un constante crecimiento del desequilibrio externo producto de que la oferta nacional no respondía a los niveles de demanda nacional, y además a una creciente necesidad de financiamiento externo, lo que llevaría a un constante endeudamiento con el exterior.

Cuadro 4. Balanza de Pagos de México (1956-1970)
Millones de dólares

Año	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
I. Balanza de Mercancías y Servicios	-93.9	-263.7	-241.9	-130.5	-300.5	-195.3	-102.2	-170	-351.9	-314.4	-296.1	-506.3	-632.2	-472.7	-945.9
A. Exportación de Mercancías y servicios	1323.7	1257.7	1267.5	1319.8	1371.8	1463.4	1586.8	1709.3	1847.9	1989.1	2181.2	2206.6	2506.3	2976.1	2933.1
B. Importación de Mercancías y Servicios	-1417.6	-1520.9	-1509.4	-1450.3	-1672.3	-1658.7	-1707	-1879.3	-2199.8	-2303.5	-2477.3	-2712.9	-3138.5	-3448.8	-3879
II. Errores y Omisiones	-33.6	117.6	62	51.7	108.1	-88.9	9	72	-141.6	212.2	89	200.1	302.2	-172.3	498.7
III. Capital a Corto Plazo	68.1	-30.3	-63.8	9.3	74.3	2.4	96.6	-57.7	62.8	-29.8	\	\	\	\	\
IV. Capital a Largo Plazo	120.6	162.8	166.4	125.5	109.5	260.3	224.7	265.4	462.3	111	213.2	346	379	692.9	503.9
V. Derechos especiales de giro	\	\	\	\	\	\	\	\	\	\	\	\	\	\	45.4
VI. Variación de la reserva de la Banca Central	61.2	-13.6	-77.3	56	-8.6	-21.5	16.9	109.7	31.6	-21	6.1	39.8	49	47.9	102.1

Fuente: (Guillén Romo H. , 1984)

Ante tal panorama, la década de 1970, y los primeros años de 1980 se caracterizan por el intento desesperado de las autoridades mexicanas de revertir los efectos que la crisis del patrón nacional de acumulación está trayendo consigo, sumado esto a la recesión de la economía capitalista global, tenemos así que la tasa promedio de crecimiento del periodo fue de 6.3% (Véase cuadro 5 y Gráfica 1), un poco menor que la del periodo pasado, pero con factores coyunturales importantes, sobre todo, en 1982 donde se observa que la tasa de crecimiento fue de -0.6%, síntoma inequívoco del colapso del patrón de acumulación vigente, sin embargo tales síntomas se hacen más evidentes si observamos el comportamiento de otras variables; un ejemplo que ilustra claramente esto es la inflación, cuando el periodo anterior se caracterizó por un riguroso control en el nivel de precios, el periodo de 1970 a 1982 se va a caracterizar por una aceleración de esta variable, como señala Guillén Romo en su trabajo, "...la inflación se aceleró para llegar a una media anual de 14.2%. Por lo que toca a la inflación, la aceleración fue particularmente neta a partir de 1973, de tal suerte que la media de aumento de los precios entre 1973 y 1976 llegó a 18.8%." (Guillén Romo H. , 1984).

Cuadro 5. Producto Interno Bruto y su tasa de crecimiento (1970-1982)

Año	PIB (Miles de nuevos pesos a precios de 1980)	Tasa de Crecimiento del PIB con respecto al año anterior
1971	2428821	0.03762468
1972	2628684	0.08228807
1973	2835328	0.0786112
1974	2999120	0.05776827
1975	3171404	0.05744485
1976	3311499	0.04417444
1977	3423780	0.0339064
1978	3730446	0.08956942
1979	4092231	0.0969817
1980	4470077	0.09233252
1981	4862219	0.08772601
1982	4831689	-0.00627903

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Oferta y Demanda Global. Consultado en www.inegi.com.mx el 27 de marzo de 2013.

El incremento generalizado de precios fue acompañado por la acentuación de los desequilibrios externos e internos, la deuda pública continuo elevándose, a la par que el incremento constante de la deuda externa, debido principalmente a que se quería continuar con el modelo del “desarrollo estabilizador” e impulsar el sector agrícola e industrial nacional, así, el déficit público entre 1971 y 1976 representó en promedio el 5.6% del PIB, en donde el promedio del déficit de los organismos paraestatales representaba por si solo el 1.9% del PIB (Guillén Romo H. , 1984), así, en vez de elevar el nivel de precios de los bienes y servicios públicos, el gobierno optó por incrementar el endeudamiento, lo que a su vez incrementó la cantidad de masa monetaria en circulación, de tal manera que la tasa de crecimiento anual de la deuda pública externa entre 1971 y 1976 fue de 29.8%, pasando de un monto de 4545.8 millones de dólares en 1971 (12.6% del PIB) a 19600.2 millones en 1976 (24.7% del PIB) (Guillén Romo H. , 1984), de igual manera los déficit comercial y de la cuenta corriente continuaban incrementándose, llegando a elevarse en seis veces el primero y en más de cuatro el segundo (Moreno-Brid & Ros, 2010) (Véase cuadro 6).

De tal manera que, con el escenario de los déficit en balanza de pagos y público, el incremento de los intereses por servicio de la deuda, la aceleración de la inflación y la baja tasa de crecimiento, se decidió por realizarse en 1976 una devaluación, con el fin primordial de corregir el desequilibrio exterior, pero trayendo consigo: disminución de salarios, caída de la inversión pública, y contracción aún más del crecimiento, además de, por supuesto, no mitigar el déficit externo.

Estos sucesos condujeron a la necesidad de adquirir recursos para el pago de la deuda, y para financiar los compromisos internos y externos de la economía, por lo tanto, ante la incapacidad autónoma de adquirir tales recursos, México se ve obligado a pactar con el FMI una serie de medidas que se aplicarán al contexto mexicano en los siguientes tres años como condición de recibir recursos y de renegociar la deuda, así, el FMI fijó ciertos objetivos fundamentales de política económica que deberían de cumplirse en ese periodo: tener un déficit del sector público que no supere el 3% del PIB por medio de la disminución del gasto público, se recomienda la fijación de topes cuantitativos a la expansión del crédito sobre todo del sector público, se propone devaluar la moneda nacional siguiendo el modelo de paridad de poder de compra entre monedas basado en las diferencias acumuladas que durante un periodo de referencia se registraron entre la inflación interna y la inflación de los países con los que se lleva a cabo la mayor parte del comercio exterior, así como la eliminación de cualquier restricción al movimiento de capitales y mercancías, se busca un freno del crecimiento a mediano y largo plazo de los salarios reales y, cada vez más a menudo, una disminución en el corto plazo (Guillén Romo H. , 1990).

Sin embargo, un fenómeno crucial en la historia económica contemporánea de México pospondrá la entrada en vigor de tales medidas que posteriormente serán

Cuadro 6. México: Comercio y Balanza de Pagos (miles de millones de dólares)

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Exportaciones (bienes y servicios)	3.4	4.2	5.2	6.5	6.8	8	8.7	11.2	15.3	23.6	29.1	27.2	27.2
Bienes	1.4	1.7	2.1	2.9	3.1	3.7	4.6	6.1	8.8	15.1	19.4	21.2	22.3
Servicios^a	2	2.5	3.1	3.6	3.7	4.3	4.1	5.1	6.5	8.5	9.7	6	4.9
Importaciones (bienes y servicios)	3.9	4.7	6.1	8.8	9.9	9.9	8.6	11.5	17.1	26.2	34.3	21.8	12.8
Bienes	2.3	2.8	3.9	6.1	6.7	6.3	5.7	7.9	12	18.8	23.9	14.4	8.6
Servicios^b	1.6	1.9	2.2	2.7	3.2	3.6	2.9	3.6	5.1	7.4	10.4	7.4	4.2
Balanza Comercial	-0.5	-0.5	-0.9	-2.3	-3.1	-1.9	0.1	-0.3	-1.8	-2.6	-5.2	5.4	14.4
Ingresos del extranjero	-0.5	-0.5	-0.6	-0.8	-1.3	-1.7	-1.8	-2.2	-3.1	-4.6	-7.3	-10.3	-9.1
Balanza de Cuenta Corriente	-0.9	-1	-1.5	-3.2	-4.4	-3.7	-1.6	-2.7	-4.9	-7.2	-12.5	-4.9	5.3
Balanza de Capital a Largo Plazo	0.7	0.8	1.9	2.8	4.4	4.7	4.3	4.7	4.6	6.8	11.7	10.4	7.3
Balanza de Capital a Corto Plazo	0.2	-0.4	0.2	1	1.1	0.4	-2	-1.4	-0.1	5.1	10.2	-1.8	-8.4
Errores y Omisiones	0.2	0.8	-0.4	-0.6	-0.9	-2.4	0	-0.1	0.7	-3.6	-8.4	-8.4	-0.9
Banco de México^c	0.2	0.3	0.1	0	0.2	-1	0.6	0.4	0.5	2.3	1.1	-4.7	3.3

a Incluye plata y oro no monetarios.

b Incluye oro no monetario.

c Incluye Derechos especiales de giro.

Fuente: (Moreno-Brid & Ros, 2010)

la base sobre la que se construya la nueva estructura institucional, en 1976 la explotación de los nuevos recursos petrolíferos descubiertos unos años antes en la península de Yucatán le permitirán al gobierno mexicano gozar por un tiempo de cierta autonomía en la aplicación de políticas públicas, y a su vez le permitirán tener acceso a ciertos recursos financieros con la garantía de la producción petrolífera.

Así, las prescripciones del FMI fueron sustituidas por la continuación del modelo del “desarrollo estabilizador”, por lo que en vez de realizarse un cambio con el fin de mitigar el creciente déficit en cuenta corriente se continuo incrementando la deuda y el servicio de la deuda a expensas de los niveles de producción del petróleo, así, durante este periodo (1977-1979), la tasa de crecimiento medio del PIB fue de 6.0%. Este promedio fue el resultado de un crecimiento lento en 1977 (3.4%), y de un crecimiento particularmente importante en el periodo 1978-1981 (8.6%) (Moreno-Brid & Ros, 2010), de igual manera continuo la aceleración de la inflación, en 1977 su tasa de crecimiento fue de 20.7 con respecto a diciembre del año anterior, mientras que para el periodo 1978-1981 el promedio fue de 23.5%, y para 1982 de 98.8% (Véase cuadro 7), a su vez la participación de los salarios en el PIB y el consumo privado comenzó a declinar (Véase cuadro 7).

Sin embargo, como ya se empezaba a notar, a pesar de las importantes tasas de crecimiento que se tuvieron debido al auge de los recursos petroleros, se manifestó un importante desajuste en la Balanza de Pagos, y en la Balanza Comercial (incremento de la deuda y déficit comercial) (Véase cuadro 6), de igual manera, y debido también al auge petrolero, la inversión pública estuvo claramente cargada a la producción petrolera, en detrimento de la producción manufacturera, lo que sumado al agotamiento del modelo de industrialización por sustitución de importaciones y las instituciones que lo conformaban (tipo de cambio fijo, aranceles y barreras comerciales, inversión pública destinada al sector manufacturero, subsidios y privilegios fiscales, entre otras), implicó un incremento de las importaciones de bienes de capital, lo que ahondo el problema de la deuda e inhibió el crecimiento económico financiado con los recursos petroleros.

Al incremento de los recursos petroleros debe sumársele el incremento de las tasas de interés internacionales, las cuales también jugaron un papel importante en las posteriores efectos económicos, dado que, al contratar la mayor parte de la deuda a una tasa de interés variable, y a corto plazo, el pago por el servicio de la deuda se volvió cada vez más pesado (Véase cuadro 6). Así, en 1981 se inicia la caída de los precios del petróleo, mientras se mantiene el incremento en las tasas de interés y, por lo tanto, el ascenso constante de los intereses por el servicio de la deuda, lo que provocó una gran cantidad de fuga de capitales que se consolidó en 1982 con la caída del PIB en 0.6%, situación que rebasó a las instituciones coyunturales vigentes, y que por tanto fue percibida como una necesidad de realizar reformas estructurales para revertir tal panorama, en dicho contexto, resulta, precisamente, adecuado realizar una análisis de las estructuras institucionales que caracterizaron dicho periodo de auge y caída de la economía mexicana, análisis que se llevará a cabo a continuación.

Cuadro 7. Comportamiento Macroeconómico (Promedio anual para cada periodo)

	1971- 1976	1977	1978- 1981	1982	1983
Tasa de crecimiento del PIB (%)	6a	3.4	8.6b	-0.5	-5.3
Inflación (%)c	14.9a	20.7	23.5b	98.8	80.8
Tipo de cambio nominald	13	22.7	23.3	57.2	150.3
Tipo de cambio reale	90.1	107.6	88.5	121	162.7
Salario realf	118.6	136.4	144.4	146.6	107.8
Participación de los salarios en el PIB	37.2	38.9	37.3	35.8	28.8
Composición Porcentual del PIB					
Consumo Privado	70.6	69	68.4	69	67.3
Consumo Público	8.4	8.6	8.9	9.3	9.7
Inversión privada fija	13.1	11.7	12.9	11.7	9.4
Inversión pública fija	7.4	7.2	9.8	9.3	6.6
Acumulación de inventarios	2.5	3.5	3.9	0.5	1
Exportaciones	8	8.8	9.1	10.2	12.1
Importaciones	9.8	8.8	13	10.1	6.2

a: 1970-1976

b: 1977-1981

c: Fin de año (diciembre-diciembre). Índice de precios al consumidor

d: Pesos por dólar

e: Se usan los índices de precios al consumidor de Estados Unidos y de México

f: Salario promedio anual (para toda la economía) deflactado por el índice de precios al consumidor (INEGI, Cuentas Nacionales de México, e INEGI, 1999^a)(Índice 1970=100)

Fuente: (Moreno-Brid & Ros, 2010)

2.2 Características de la estructura institucional (1960-1982)

Para comprender el proceso de transformación de la estructura institucional, y como este repercutió dentro de la economía mexicana, es decir, como se cambiaron las instituciones preexistentes por instituciones nuevas y con base en esto se consolidó un nuevo patrón de acumulación capitalista, es necesario explicar cómo se encontraba conformada la estructura institucional anterior y su relación con la forma de acumulación capitalista previa, por lo tanto a lo largo de este acápite se describirá la relación simbiótica entre el patrón de acumulación prevaleciente durante el periodo previo al cambio institucional (1960-1982) y las instituciones que lo sistematizaban; de esta manera, el objetivo de dicho apartado es mostrar las particularidades más sobresalientes que determinaban tal estructura institucional, para posteriormente en el capítulo 4 realizar un análisis comparativo entre los resultados macroeconómicos mostrados por cada conjunto de instituciones, las que conforman el periodo 1960-1982 y las que forman parte del periodo 1982-2010, realizando claramente el papel que el elemento político juega dentro de la forma de organización económica y social del México contemporáneo, principalmente mostrando la prevalencia de ciertos grupos de poder en las casi tres décadas desde la transformación institucional más profunda.

Como ya se ha afirmado anteriormente, las instituciones son la forma en la que el Estado limita, condiciona, o promueve el comportamiento de los individuos dentro de una sociedad, esta forma de incidir en el comportamiento de los agentes se formaliza mediante la creación de un marco jurídico que será ejercido para aplicarse de manera coercitiva por medio del propio Estado, aunque cabe señalar que existen instituciones no formalizadas, es decir, no plasmadas dentro del marco jurídico de un Estado; así, las instituciones se expresan de manera clara en las leyes que rigen dentro de un país en un contexto determinado; pero debido a que en sí mismas son creaciones de la interacción social humana están supeditadas a la transformación, debido al contexto en el cual una determinada sociedad se encuentre, y dado que, al buscar la propia satisfacción de sus necesidades, el individuo se organizará socialmente para lograrlo, lo que a su vez originará la existencia de diversos grupos sociales que buscarán alcanzar sus objetivos, por lo tanto para conseguir el beneficio buscado, estos grupos sociales tratarán de hacerse con el poder para transformar la estructura institucional en su favor, la cual intentará hacer que los demás grupos sociales la acepten, es decir, "...la formación del régimen político exige el surgimiento y la maduración de un grupo dirigente en la sociedad, que adquiere ese carácter al oponerse y derrotar al grupo hasta entonces dominante, por tanto, accede al control político del Estado, para lo que requiere disponer de un proyecto de nación e irradiarlo a otros grupos sociales, con algunos de los cuales establece compromisos..." (Rodríguez M. , 2006).

De esta manera la estructura institucional, es decir, todas las instituciones que caracterizan un determinado contexto, son producto del cambio de los intereses del grupo en el poder, o de cambios de grupo de poder que ejercen la supremacía política del Estado, sin embargo, debido a que la aceptación de una estructura

institucional implica un cierto grado de aceptación generalizada, el cambio suele ser paulatino y transformando en primer lugar las instituciones nodales que se amolden a los intereses del grupo en el poder, y en segundo lugar las instituciones que aquí llamaremos secundarias, es decir, aquellas que no repercuten de manera directa a los intereses de grupo.

Así, la estructura institucional predominante se amolda a los intereses del grupo en el poder, y por ende, al patrón de acumulación capitalista preponderante; es pertinente realizar una afirmación relacionada con la enunciación anterior, dado que la estructura institucional económica, política y social de cualquier Estado se encuentra permeada por el contexto de la forma de acumulación imperante en el mundo, debido a que las relaciones económicas entre países han permitido la interacción de grupos de interés de distintas nacionalidades, y, por lo tanto, existen grupos de interés no nacionales que, dado su poder económico y político, influyen en la transformación de la estructura institucional en pro de su beneficio, por lo tanto, el cambio institucional se encontrará en función de la evolución de las relaciones de producción globales, así, mientras nos encontremos dentro del sistema capitalista de producción, las instituciones se transformarán en correspondencia con las relaciones dentro del mismo sistema capitalista, evidentemente, sin dejar de lado las particularidades propias de la forma de organización social, política y económica de cada país.

De esta manera, la estructura institucional que se encontraba instaurada en el periodo de 1960-1982 estaba basada en los intereses del grupo en el poder y a su vez en las relaciones capitalistas prevalecientes, sin embargo, hay que resaltar que tal estructura institucional pasaba por su etapa de consolidación y de decaimiento, ya que, de la misma manera las relaciones capitalistas de producción, al final de tal periodo, sufrieron una alteración que llevó al sistema a entrar en crisis y a la necesidad de transformar la estructura institucional.

Anteriormente se dijo que las instituciones prevalecientes en el periodo 1960-1982, se encontraban en una fase de consolidación y decaimiento, lo anterior se afirma teniendo en cuenta que tales instituciones fueron en gran medida producto de la transformación de una estructura institucional previa; como ya se ha señalado, el cambio institucional se da cuando se lleva a cabo un cambio en los intereses del grupo en el poder o cuando se cambia de grupo hegemónico, a grandes rasgos, cuando se transforman las relaciones capitalistas de producción; de esta manera, la estructura institucional imperante durante las más de dos décadas señaladas, fue producto de la destrucción y cambio de instituciones establecidas previamente, para obtener el origen de tal ruptura y cambio es necesario remontarnos hasta el fin de la Revolución mexicana, periodo en el cual encuentra su raíz y su fundamento la estructura institucional no sólo de 1960 a 1982, sino aún en cierto grado la actual.

Así, la institución fundamental que cimienta el marco jurídico general durante el periodo de estudio es la Constitución Política de 1917, la cual es producto de la ruptura y transformación de la estructura institucional previa, es decir, de las instituciones instauradas durante la última mitad del siglo XIX, y por lo tanto, esta

tiene su origen en la sustitución de los intereses de los grupos en el poder y de cambios dentro de los mismos grupos de poder; de tal manera que, existe una sucesión de raíz dentro de la estructura del poder político, debido a que la Revolución mexicana fue planteada "...como un movimiento que perseguía la destrucción de la estructura porfirista y la implantación de un régimen político que garantizara, a través del derecho, las libertades ciudadanas y la participación efectiva del pueblo en la designación de sus gobernantes..." (Córdova, 1972), de ahí el sustento político del surgimiento de grupos con intereses distintos a los del grupo en el poder y que se organizaron con el fin de lograr tales objetivos con la Revolución.

Si bien el sustento político que llevó a que los diversos grupos se organizarán en torno a un movimiento único para sustraer el poder político ejercido por un grupo con intereses antagónicos fue uno de los puntos nodales que originó la Revolución mexicana, es pertinente diferenciar entre instituciones políticas e instituciones económicas dadas sus características estructurales distintas, retomando al Dr. Mauro Rodríguez, tenemos que "...En particular, las instituciones políticas debían normar la lucha por el poder, en tanto que las instituciones económicas definirían derechos de propiedad y la conducta social en los espacios de acumulación..." (Rodríguez M. , 2006). Por lo tanto, es de gran importancia señalar que existían intereses económicos en torno a estos grupos y en torno al movimiento mismo, esto se ejemplifica claramente en la instauración misma de la Constitución de 1917, fundamentalmente en los artículos 27, 28 y 123, ya que estos se constituyeron, en palabras de Córdova, como "...un arma poderosísima para dismantelar el sistema propietario fundamental del porfirismo, levantado principalmente sobre la propiedad de la tierra...", aparte de ser no sólo "...un medio formidable para extender y consolidar el mercado interno nacional; sino además, y sobre todo, este artículo ha puesto en manos del Ejecutivo un instrumento discrecional para convertirse en director o cuando menos en árbitro de los sectores urbanos o modernos de la producción.", y por lo tanto, han servido como base para "...la institucionalización de la economía y para la imposición del proyecto nacional de desarrollo surgido de la revolución." (Córdova, 1972), de esta forma, la estructura institucional fue transformada en la medida en la que los intereses de los distintos grupos sociales fueron agrupándose en torno a la dirección del Estado.

Es importante hacer un señalamiento dentro del contexto de instauración de la estructura institucional emanada de la revolución; la organización política, social y económica prevista para su aplicación y desarrollo posterior al triunfo revolucionario no hubiera sido capaz de llevarse a cabo sin la aplicación de instituciones no establecidas dentro del marco jurídico que facilitaron tal instauración, en efecto, el establecimiento y posterior consolidación de las instituciones surgidas debido al triunfo de ciertos grupos sociales en la revolución fue en gran medida producto de la consolidación de un régimen político estable y capaz de conglomerar los intereses de los distintos grupos sociales en pugna, así, surgen a la par de la naciente institucionalización, e inclusive anteriormente, instituciones que denominaremos informales, ya que no estaban formalizadas en

leyes, y las cuales permitieron el consenso y la aceptación de los intereses de la mayoría de las organizaciones sociales.

Dentro de tales instituciones informales encontramos ejemplos claros que muestran su importancia dentro de la consolidación de la estructura institucional, sobre todo como pilar fundamental de la instauración de un régimen político estable, entendiendo por régimen político aquel que "...se integra por instituciones y organismos que regulan socialmente la lucha por acceder al gobierno, de manera que se reproduzca con estabilidad en el tiempo..." (Rodríguez M. , 2006); de esta manera son tales instituciones informales las que dan forma a la interacción armónica y estable dentro de una sociedad.

Así, dentro de tales ejemplos tenemos fundamentalmente la congregación de los distintos grupos sociales bajo el seno del Estado, el cual fue un acuerdo mutuo con beneficios claros, por un lado el Estado se beneficiaba de la agrupación en torno suyo de la mayoría de los grupos sociales, y por ende, del consenso de estos, por otro lado, los diversos grupos sociales recibían beneficios de su estrecha relación con el Estado, Arnaldo Córdova revela claramente esta simbiosis, y su importancia para la estabilidad del régimen político a largo plazo, "En la práctica las reformas sociales fueron empleadas como instrumentos de poder; primero: constituyeron un eficacísimo dique contra toda clase de explosiones revolucionarias que tuvieran raíces sociales; segundo: hicieron del Estado un Estado comprometido (aunque a su arbitrio) con los intereses de las clases populares y dieron pábulo fácil a que se pensara y teorizara la Revolución como revolución "socialista" y al Estado como Estado del pueblo; tercero: fueron blandidas como un arma muy efectiva contra las viejas y las nacientes clases poseedoras; cuarto: permitieron a los dirigentes del Estado movilizar a las masas con holgura para los más diversos fines; quinto: daban al *statu quo* un consenso tan sólido, que ni las más violentas convulsiones internas llegarían a ponerlo realmente en peligro." (Córdova, 1972), lo anterior puede resumirse en dos de las más importantes instituciones informales que formaron parte de la estructura institucional previa a 1982, el colaboracionismo y la promesa de cumplir las reformas sociales insertas en la Constitución de 1917.

Como puede inferirse la estructura institucional previa a 1982, tanto instituciones formales como informales, tiene en gran medida su origen en la Constitución de 1917 y en las organizaciones sociales emanadas de la Revolución, sin embargo, a pesar de que la mayoría de las instituciones fueron formalizadas a partir de dicha Constitución, su aplicación y establecimiento generalizado no fue posible sino hasta que las instituciones informales (en especial el colaboracionismo, la promesa de aplicación de reformas sociales, y más tarde el presidencialismo) permitieron la consolidación de un régimen político estable que a su vez se comprometiera con los diversos grupos sociales.

De esta manera mientras los intereses del grupo en el poder conglomeraron y correspondieron a los intereses de los distintos grupos sociales la estructura institucional se mantuvo prácticamente intacta, es decir, la relativa estabilidad política y económica se encontraba en función del mantenimiento de la estructura

institucional mientras estuviera en concordancia con los intereses del grupo en el poder, por lo tanto, la estructura institucional prevaleciente en el periodo previo al cambio paradigmático de 1982, es en esencia la misma que surgió producto de la Revolución, evidentemente con algunos cambios coyunturales que le fueron dando forma, es decir que, en palabras del Dr. Mauro Rodríguez "...En estos años (1960-1982) notamos, por tanto una débil creación de instituciones formales; el impulso al crecimiento tuvo lugar con reformas a las instituciones formadas en años precedentes, inclusive en el caso de una importante institución informal, el procesamiento de arreglos entre gobernante y grupos sociales." (Rodríguez M. , 2006).

Por lo tanto, puede afirmarse que la estructura institucional, formal e informal, se encontraba en esencia sustentada en el pacto social, político y económico originado en la Revolución, pero consolidado hasta finales de los años veinte; sin embargo, como ya se señaló con anterioridad, la transformación misma de las relaciones sociales de producción, y el choque intrínseco de los intereses de clase dentro del sistema capitalista, llevaron a una reconsideración de la estructura institucional, es decir, el entorno coyuntural llevó a la necesidad de realizar reformas que permitieron reacomodar tales intereses alineándolos con los intereses del grupo en el poder, por lo tanto existen instituciones que surgieron durante el periodo 1960-1982, como producto de la coyuntura vivida en dicho periodo; instituciones que, a pesar de ser coyunturales, jugaron un papel decisivo en el desarrollo político, social y económico del país, y que, por lo tanto, su desaparición, transformación o adecuación de acuerdo al cambio en el patrón de acumulación capitalista provocó repercusiones importantes en la economía mexicana que posteriormente se analizaran con más detalle.

Como ya se ha aseverado anteriormente la base institucional que daba forma a la interacción política, social y económica en México en el periodo 1960-1982, se encontraba sustentada en la Constitución de 1917, resaltando, por su importancia sobre todo económica, los artículos 27, 28 y 123 de dicha Constitución, además, por supuesto, en las instituciones informales, tales como el colaboracionismo, el cumplimiento de las promesas electorales, y los pactos y acuerdos entre los diversos grupos; sin embargo, dado la especificación temporal, es pertinente señalar las instituciones coyunturales más importantes que ayudaron a sustentar la estructura institucional del periodo señalado, pero teniendo en cuenta que ante el panorama económico y social observado en tal periodo, y considerando la diferenciación de coyunturas dentro del mismo espacio temporal de tales panoramas, es necesario hacer una separación de tales contextos, teniendo por una parte el periodo que va de 1960 a 1970 (el denominado desarrollo estabilizador), y por otra el que va de 1970 a 1982.

De esta manera, además de encontrarse sustentados ambos periodos por la estructura institucional vigente desde la Revolución, cada uno tiene sus instituciones particulares surgidas, precisamente, debido a la peculiaridad contextual de cada espacio temporal, se señalan a continuación las principales instituciones características de cada subperiodo.

Durante el desarrollo estabilizador (1960-1970) la política económica, como ya se señaló en el acápite anterior, se caracterizó por darle prioridad al crecimiento económico, con estabilidad de precios, promoviendo a su vez el modelo de sustitución de importaciones, contexto en el cual se refleja la necesidad de ciertas instituciones específicas que permitirían el desenvolvimiento de las variables económicas destinadas a cumplir unos objetivos específicos; se tiene así que se mantuvo fijo el tipo de cambio como condición para el progreso económico, este se estableció en 12.50 pesos por dólar, otra institución importante que va de la mano con la fijación del tipo de cambio fue el adquirir créditos externos en lugar de hacer variar el tipo de cambio para mitigar el creciente desequilibrio externo, producto a su vez de otra institución imperante en tal periodo, fue el alto nivel de proteccionismo, dado que, dentro del modelo de sustitución de importaciones se promovió la producción nacional en detrimento de la externa; sin embargo, la falta de desarrollo en productividad y en tecnología provocó un deterioro de los términos de intercambio que llevó al sector externo a estar constantemente en déficit, lo cual obligó al Estado a la necesidad de financiarse de manera externa.

En la misma línea seguida por las instituciones anteriores nos encontramos con la política fiscal, dado que el Estado fue el promotor directo del modelo de sustitución de importaciones, y además de querer aumentar el ahorro y la inversión se optó por incrementar el gasto público, recurriendo tanto al financiamiento interno como externo, y a elevar los subsidios, tanto a bienes y servicios públicos, como a las importaciones. Siendo, fundamentalmente esas instituciones coyunturales las que operarían durante dicho lapso de tiempo, y que por ese hecho, se modificarían en el subperiodo consecuente, que se describirá a continuación.

Como ya se señaló en el apartado anterior, el subperiodo que aquí se ha establecido de 1970 a 1982, se encuentra caracterizado por una serie de desequilibrios que afectaron el desempeño de la economía mexicana en su conjunto, desequilibrios que ya empezaban a manifestarse en el subperiodo anterior pero que vendrían a consolidarse en estos años; a diferencia de la década precedente, los años setenta se caracterizaron por una moderación en la tasa de crecimiento y un incremento generalizado de los precios en relación con el subperiodo previo (para más detalles véase primer acápite de este capítulo), lo cual sumado al desequilibrio externo producto del alto endeudamiento por parte del Estado llevó al país a una situación de vulnerabilidad, frente al exterior principalmente, así, se incrementó la dificultad de que el Estado continuara gastando en la manera en la que lo había venido haciendo e incrementándose el monto por los créditos pedidos con anterioridad; de igual manera en esta década se observa claramente el fracaso del modelo de sustitución de importaciones, con lo cual se eleva aún más el déficit; en resumen se observa la incapacidad de responder asertivamente por parte de las instituciones coyunturales del periodo anterior.

Ante tal panorama surgen como respuesta, en la misma vía de pensamiento seguida desde la década de 1940, dos instituciones que serán representativas de dicho contexto, y que además serán relevantes para entender los cambios

posteriores, estas instituciones son por un lado, ante la posición del Estado de no mover el tipo de cambio dado su objetivo fijo de promover el desarrollo económico por medio de la sustitución de importaciones y dado la necesidad de obtener recursos para el mismo propósito, en vez de incrementar los precios de los bienes y servicios de las empresas paraestatales y de eliminar los diversos subsidios para disminuir el gasto público, se optó por el endeudamiento vía la venta de valores gubernamentales y a su vez se incrementó la masa monetaria para brindar de mayor liquidez a la economía.

En este punto es importante realizar algunas consideraciones relevantes para entender la estructura institucional prevaleciente en dicho periodo; por un lado en la gran mayoría de los países subdesarrollados se vivían problemas similares, el modelo de sustitución de importaciones había fracasado llevando a prácticamente todos los países a vivir una situación de endeudamiento constante, por otro lado, pero ligado directamente con este hecho, en general el sistema capitalista mundial sufría de una crisis de acumulación dadas las características del paradigma económico dominante en ese momento (keynesianismo), esto es que, el “Estado benefactor” permitió que existieran pactos entre la clase trabajadora y la clase capitalista, con lo cual se menguó la tasa de ganancia de estos últimos; por lo tanto, no sólo el sector privado se vio afectado, los ingresos del sector público cada vez se limitaron más y se condicionaron a créditos provenientes del sector privado, sobre todo extranjero. Ante tal situación, el paradigma económico vigente alrededor del mundo empezó a declinar, se fue incrustando un nuevo paradigma que cambiaría las bases del patrón de acumulación, y por ende, la organización social y las instituciones producto de ésta.

En el mismo sentido, se inicia a mediados de los setenta la instauración de un nuevo paradigma económico que sustituirá al antiguo, por lo tanto, la estructura institucional emanada del anterior patrón de acumulación capitalista será transformada en función de las bases teóricas del nuevo paradigma, pero más en esencia, debido a los intereses de los grupos en el poder que buscan fortalecer su posición respecto a la década anterior; las reformas estructurales empiezan a sucederse a lo largo de América Latina, debido principalmente a los problemas coyunturales heredados del modelo anterior, así, las instituciones que surgen en esta etapa son producto directo del cambio paradigmático que empezaba a forjarse, y obviamente de los problemas coyunturales observados anteriormente.

Ante tal contexto surgen instituciones cuyo fin es iniciar la reestructuración económica por el camino del nuevo paradigma, en gran medida impuestas por las circunstancias del sistema capitalista en general, una primera institución implementada dentro de tal contexto fue la devaluación del peso en 1976, que surgió como respuesta al elevado nivel del déficit externo que presentó México en ese año, a partir de entonces la política económica mexicana entró en un proceso de transformación compatible con el nuevo paradigma económico y guiado por los intereses de los grupos en el poder, a su vez influidos directamente por factores externos.

Si bien la base de la estructura institucional de este subperiodo seguía sustentada en la Constitución de 1917 y en el régimen surgido de la Revolución mexicana, y dado que, las primeras instituciones coyunturales fueron en gran medida respondiendo al problema contextual pero sin desviarse mucho de los objetivos propuestos en la misma línea que la década anterior, es importante destacar que a partir de 1976 se inicia la instalación paulatina de las bases que cimentarán la estructura institucional posterior, es decir, se inicia, so pretexto de la reestructuración económica e impuesto desde afuera, el proceso de cambio institucional. Es precisamente porque las instituciones surgidas a finales de los setenta e inicios de los ochenta emergen como “medidas para reestructurar y ajustar la economía mexicana” en una situación determinada, y que son consideradas dentro de la estructura institucional previa al cambio institucional, ya que si bien, tienen bases suficientes para ser consideradas ya directamente como el principio del cambio institucional, estas responden únicamente al contexto pre-crisis que se estaba viviendo; sin embargo son importantes en cuanto a que por sí mismas señalan la crisis institucional que adolecía la estructura política, económica y social vigente en México.

Sin embargo, es pertinente realizar su separación debido a que responden a un origen particular, y dentro del cual se observa el inicio de un cambio tanto en los intereses del grupo en el poder como dentro de los mismos grupos que detentan el poder, lo cual significa que, “La depuración de capitales, resultado inherente a la crisis económica, y la inyección de cuantiosos recursos durante los años del boom petrolero, hicieron que desde la segunda mitad de la década de los setenta se produjera un impulso sin precedente en el proceso monopolizador de la economía mexicana. Ello implicó, entre otras cosas, una mayor concentración del capital, que llevaría a la reorganización y desarrollo de los grupos industriales” (Concheiro, 1996), en resumen, la coyuntura significó la reagrupación de ciertos grupos empresariales entorno a la estructura de dominación.

Continuando con el panorama contextual, dada la necesidad de financiamiento que sufría la economía mexicana, el país se ve en la necesidad de firmar algunos acuerdos con el Fondo Monetario Internacional (FMI) con el fin de obtener tales recursos, sin embargo, y en gran medida debido al cambio en el patrón de acumulación del sistema capitalista a escala global, tales recursos fueron condicionados en la medida en la que se aplicarán una serie de consideraciones propuestas por el FMI.

En efecto, inmediatamente después a la devaluación se firma en 1976 un acuerdo de estabilización por un periodo de tres años con el FMI (SHyCP, 1980), lo cual implicaba, dado el pensamiento económico imperante en tal organismo internacional, que las condiciones propuestas para poder obtener el financiamiento seguirían la línea del nuevo paradigma económico (ortodoxo), el cual a grandes rasgos pugnaba por una reducción sustancial del déficit público, además de una disminución del aparato gubernamental, es decir, una reducción del gasto público, y un incremento en la misma proporción de las actividades del sector privado, teniendo como idea central la plena libertad del mercado como panacea a todos

los problemas económicos. De esta manera, el diagnóstico que los expertos del FMI encontraron en México fue que "...se había producido un proceso inflacionista, provocado por un exceso de demanda, resultado de fuertes gastos públicos (financiados con creación monetaria) y de aumentos de salarios, que había conducido a la devaluación del peso." (Guillén Romo H. , 1984), por lo tanto, se fijaron ciertos objetivos que debía cumplir el gobierno mexicano durante el periodo de 1977-1979 para poder tener acceso al financiamiento, así, se instauraron una serie de instituciones coyunturales, que posteriormente serian el punto de partida de la nueva estructura institucional, a grandes rasgos tales consideraciones eran: la reducción del déficit público, la limitación del endeudamiento externo, la elevación de los precios de los bienes y servicios públicos, la limitación del crecimiento del empleo en el sector público, la apertura de la economía hacia el exterior y la represión de los aumentos salariales (Guillén Romo H. , 1984).

Sin embargo, hubo un acontecimiento que modifico la situación económica del país y le permitió exceptuar las recomendaciones de política económica ideadas por el FMI, el descubrimiento de importantes recursos petroleros y su posterior explotación a finales de los setenta permitieron que las medidas propuestas por el FMI fueran pospuestas hasta inicio de los años ochenta cuando se agudizo el problema del endeudamiento externo, dados los recursos petroleros obtenidos, el gobierno mexicano tuvo acceso a fuentes de financiamiento externo que le permitieron continuar con su política de crecimiento acelerado, sin embargo el incremento de la tasa de interés variable y la baja en el precio del petróleo elevaron nuevamente la deuda, llevándolo a un escenario peor que el anterior, con lo cual se optó, ya en 1981 por seguir las especificaciones del FMI con el fin de obtener recursos financieros.

De esta manera, la estructura institucional quedó nuevamente supeditada a las transformaciones especificadas por el FMI, a pesar de que aún a finales de los setenta las instituciones continuaban orientadas al crecimiento económico acelerado y lo que política y socialmente esto implicaba (continuación de pactos entre los diversos grupos sociales), sin embargo, en 1981 México ingresa en un escenario de crisis que detonará el cambio institucional en concordancia con el nuevo patrón de acumulación capitalista y por ende, con los nuevos intereses del grupo en el poder; en el siguiente apartado se analizarán los factores que desencadenaron la crisis de 1982, y por ende, aquellos que llevaron a la necesidad de transformar la estructura institucional.

2.3 Factores que desencadenaron la crisis

A continuación se van a resumir los factores económicos, políticos y sociales que llevaron a la crisis de 1982; como ya se ha señalado en los apartados anteriores, a partir de 1982 se observa una ruptura del paradigma económico, político y social imperante en el país, es decir, se plantea el agotamiento del patrón capitalista de producción vigente; por lo tanto, no basta con señalar la situación vivida en 1982 para explicar la crisis, ya que más bien, las características económicas

observadas en tal fecha no son sino el producto de un proceso previo de contradicciones dentro del sistema capitalista mexicano.

El régimen emanado de la Revolución mexicana se encuentra caracterizado por el papel central jugado por el Estado, y su capacidad de conglomerar dentro de sí los más diversos intereses de los grupos sociales existentes; de igual manera, a partir del triunfo de la Revolución mexicana, y ante la necesidad de impulsar el desarrollo capitalista nacional, se observa la adopción de un modo capitalista sustentado en la capacidad del Estado de desarrollar tales fuerzas productivas, es decir, el Estado fue el principal promotor del modo de producción capitalista, pero, ante la necesidad de dar cabida dentro de tal proceso de desarrollo a los grupos anteriormente conglomerados en la Revolución mexicana (obreros y campesinos principalmente), el capitalismo que desarrolló el Estado mexicano fue un capitalismo que evitó a toda costa el conflicto directo entre los intereses del capital y los intereses de los otros grupos sociales; por lo tanto, y debido a la naturaleza misma del capitalismo, es decir, el desarrollo intrínseco de conflictos distributivos entre el capital y la fuerza laboral (obreros y campesinos principalmente), al detentarse tal forma de producción y asociación, inherentemente se propiciaron, desde su concepción misma, una serie de contradicciones que el Estado no logró menguar, debido precisamente a la necesidad de mantener un cierto orden estable entre los diversos grupos sociales.

Por lo tanto, tales conflictos propios de la forma de producción capitalista, generaron una creciente necesidad de que fuera el Estado quien rigiera la forma de producción con el fin de evitar ahondar los conflictos de clase, sin embargo, tal forma de actuar del Estado llevó a este a obrar como capital privado en la mayoría de las veces; esto no quiere decir que el capital privado no tuviera participación dentro del escenario productivo nacional, lo que se quiere enfatizar es que importantes montos de inversión fueron realizados por el Estado con el fin de impactar a los más diversos grupos, pero a su vez sin dejar de lado su papel como inversor público.

Así, al ser el principal promotor del modo de producción nacional, el cual se encontraba basado en la industrialización por sustitución de importaciones, la forma en la que actuó el Estado mexicano se encontró sustentada en los grupos que lo dirigían, es decir, en aquellos grupos sociales, políticos y económicos que resultaron victoriosos de la Revolución mexicana, esta forma de actuar por parte del Estado mexicano se encauzó principalmente, por un lado a la utilización del mismo aparato estatal para enriquecer a los grupos que lo dirigen, y por otro lado, a la manutención de un nivel de vida aceptable y en relativo ascenso (salario real) (Véase cuadro 7), aunado a la obtención de la seguridad social, lo cual, propició el apoyo de gran parte de los grupos sociales.

De esta forma, para mantener tal tipo de comportamiento, el Estado mexicano optó por el crecimiento económico acelerado y no por el desarrollo homogéneo de todos los actores económicos, entendido este como un mejoramiento de las condiciones y las capacidades de todos los individuos de manera cualitativa y no cuantitativa, es decir, más puntualmente, como señala Arthur Lewis, "...el

desarrollo económico consiste en que se aumenten las posibilidades humanas de elección..” (Lewis, 1963), lo cual, el Estado mexicano no pudo brindar, precisamente debido a las presiones de los diversos grupos sociales, que veían afectados sus intereses si se protegían los de los otros grupos, es decir, el conflicto de clases se mantuvo intacto pese al esfuerzo por parte del Estado de menguarlo mediante su acción como promotor principal del desarrollo capitalista.

El Dr. Miguel Ángel Rivera Ríos ilustra de manera clara el proceso de contradicciones que se comienzan a desarrollar dentro del sistema capitalista mexicano debido a la forma como el Estado mexicano actúa, de la siguiente manera, “El arribo a la década de los setenta fue precedido por un amplio marco de contradicciones entre las cuales, según hemos visto, destaca el hecho de que las políticas de fomento al capital propias del llamado periodo “estabilizador” estaban, desde 1965-1966 aproximadamente, en una fase de evidente deterioro marcado por el incremento tanto del déficit fiscal como de los intercambios con el exterior. El deterioro de dicha estrategia cumple un papel clave para comprender los cambios de orientación de la política de intervención estatal, al inicio de la década del setenta, ya que el deterioro de la tasa de ganancia era ya un hecho al inicio de estos años pese a todos los avances logrados en el periodo del desarrollo estabilizador” (Rivera, 1986), en efecto, de tal afirmación podemos obtener los dos puntos medulares de la crisis en puerta: 1) Se empiezan a observar las principales características y consecuencias de la crisis que va a afectar al país, (endeudamiento interno y externo), las cuales perjudicaron principalmente a los grupos con menores ingresos, y 2) Se observa el punto central que hará estallar la crisis, se sale de control al papel de árbitro del Estado mexicano debido a la caída de la tasa de ganancia, con lo cual además de los síntomas que padece la economía mexicana se sumarán las presiones del capital privado nacional y extranjero para incrementar la tasa de ganancia.

Es decir, se advierte el agotamiento del patrón de acumulación capitalista vigente debido a su misma naturaleza, esto es así debido al ahondamiento de los conflictos de clase que el Estado no pudo mitigar, y que además exacerbó, debido a que en la etapa final del proceso no consiguió conglomerar los intereses en torno a él como lo había logrado en la década de los cuarenta y parte de los cincuenta, pero que por lo mismo, se veía venir conforme al papel que el Estado asumió, sobre todo por no definir una estructura institucional clara que promoviera el desarrollo capitalista de manera autónoma, esto es, que no existió un acuerdo entre los distintos grupos sociales liderados por el Estado con el fin de promover el desarrollo capitalista nacional; para esto, se tenía que concertar una serie de pactos en donde se especificara el actuar de cada grupo con el fin de alcanzar un nivel superior dentro del capitalismo nacional (promover las distintas fases del desarrollo capitalista, desde las más básicas hasta las más complejas), y a su vez delimitar los intereses y beneficios de cada grupo.

Dado que lo anterior no ocurrió, se observa que, ante la caída de la tasa de ganancia, debida en gran parte al fracaso del patrón de acumulación vigente, esto es, a sus consecuencias más inmediatas (endeudamiento interno y externo), se

manifiestan una serie de disconformidades ante la forma en la que el Estado se había desenvuelto hasta entonces, sobre todo de parte de las élites económicas, las cuales ante el umbral de la crisis (la caída de la tasa de ganancia en concreto), se concentran en obtener una mayor participación en la estructura de dominación que les permita llevar a cabo las transformaciones económicas, políticas y sociales conforme a sus intereses, y por ende, a elevar su beneficio particular.

De esta manera, la crisis Mexicana puede verse analizada desde dos grandes perspectivas, la primera, y que ya ha sido descrita en los párrafos anteriores, es enfatizando los elementos políticos que giran en torno al Estado mexicano, y que se resumen en los pactos que este asumió con los demás grupos sociales, dado que tales pactos implicaban una serie de relaciones jerárquicas entre el Estado y los demás grupos sociales, los cuales terminaron por agotarse debido al funcionamiento mismo del sistema capitalista y su intrínseco comportamiento inestable; la segunda, hace un énfasis más específico en los elementos económicos, resaltando el patrón de acumulación capitalista introducido en México a raíz de la conformación del régimen emanado de la Revolución mexicana, el cual, dado que el fin de su estructuración era impulsar el desarrollo industrial nacional, fue denominado modelo de sustitución de importaciones, dentro del cual, el papel del Estado fue primordial para permitir cierto nivel de avance en la sustitución de importaciones; sin embargo, tal patrón de acumulación no correspondió a la forma en la que la economía nacional fue evolucionando, en gran parte debido a la forma en la que el Estado distorsionó en cierta medida las relaciones sociales de producción.

Continuando con el análisis estrictamente económico tenemos que desde el establecimiento de la sustitución de importaciones como patrón de acumulación capitalista, el papel del Estado fue creciendo cuantitativamente, sus gastos se elevaron, como ya se observó en los apartados anteriores, de tal manera que el impulso principal al desarrollo productivo provenía de lo que pudiera hacer el Estado, así el modelo de sustitución de importaciones se planteó como la medida a largo plazo para obtener recursos tanto para el Estado mismo como para el resto de la sociedad, era la panacea no sólo como generador de recursos, sino también como distribuidor de los mismos.

En este sentido es pertinente retomar una idea planteada por Héctor Guillén Romo, y que es, sustancialmente, el problema que terminó por colapsar el modelo de sustitución de importaciones, él señala,..."el problema de países como México no es un problema de insuficiencia de ahorro, sino de insuficiencia de divisas. Creemos que las limitaciones impuestas por la disponibilidad de divisas y no por el ahorro interno, han sido el factor crítico determinante del crecimiento económico mexicano. La gran restricción ha sido la insuficiencia crónica de la capacidad para importar." (Guillén Romo H. , 1990), así, tenemos que dentro de la misma evolución del sistema productivo mexicano se encuentra su propia limitante, y es que, a pesar de que el modelo de sustitución de importaciones fue ideado para incrementar los ingresos de la economía mexicana, incluidas las divisas, esto no fue así, debido en gran medida al papel que el Estado asumió, el cual,

fundamentalmente, no generó las condiciones para la instauración de empresas de bienes de capital, es decir, el desarrollo del capitalismo nacional fue incompleto, lo cual, ahondó el problema de disponibilidad de divisas y condujo a la búsqueda de recursos por otras fuentes (principalmente el endeudamiento), además de incrementar la polarización en la distribución del ingreso, ambos factores detonaron el fin de los pactos entre el Estado, los empresarios y los trabajadores (obreros y campesinos).

Ante la aseveración anterior, es importante señalar los factores que impidieron el completo desarrollo de un capitalismo nacional, o en otros términos de un proceso de industrialización pleno; Hirschman señala que es importante que el proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) se lleve a cabo como una política de desarrollo y no como una medida para contrarrestar los efectos de una crisis o de un problema en la balanza de pagos, lo cual no hará otra cosa que profundizar el problema, además, si se sigue un esquema sistemático, jerárquico y secuenciado de las etapas de la ISI eso “da lugar a la falta de aprendizaje, a la ausencia de innovaciones tecnológicas y al clima poco favorable para realizar inversiones de efecto hacia atrás o a aquellas que fomentan las exportaciones” (Hirschman, 1968), en gran medida esto se debe a que el proceso de industrialización en América Latina en general y en México en particular, se llevó a cabo de manera tardía, lo cual fue un obstáculo para la organización económica, social y política del mismo, por lo tanto, las propias condiciones estructurales del país no generaron las situaciones favorables para la instauración plena de tal patrón de acumulación.

Se observa así que desde la concepción misma de cómo se iba a plantear el modelo de sustitución de importaciones en la economía mexicana no fueron tomadas en cuenta las limitaciones económicas que posteriormente derrumbarían tal modelo, y además, no se renovaron los pactos políticos que dieron forma a la estructura institucional post-revolucionaria, con lo que, se puede afirmar, que la crisis mexicana consolidada en 1982 es producto de la forma en la que se aplicó el patrón de acumulación capitalista denominado modelo de sustitución de importaciones, y a su vez, del agotamiento de los pactos dentro de las relaciones políticas en la sociedad mexicana producto de las mismas contradicciones (distributivas) dentro del sistema capitalista; es decir, la nula adecuación de las instituciones políticas y económicas de acuerdo a la evolución del contexto mexicano y su unilateralidad entorno al funcionamiento del Estado y no en torno a los intereses de los demás grupos sociales (empresarios, obreros y campesinos), por lo que, se puede considerar a tal crisis como una crisis de compatibilidad entre la estructura institucional y los conflictos entre los grupos sociales, factor que parece repetirse en el periodo siguiente y que se analizará más adelante.

2.4 Las consecuencias de la crisis: Cambio en el paradigma económico y en la estructura institucional

El agotamiento del patrón de acumulación capitalista, vigente desde el periodo pos-revolucionario, alcanza su cenit, en México, en 1982, sin embargo, como ya se ha señalado anteriormente, este hecho no es sino un resultado de un largo proceso de contradicciones dentro del sistema capitalista; proceso que no sólo se vivió en México, alrededor del mundo el denominado paradigma keynesiano (no sólo económico, sino también político e inclusive social) se encontraba en crisis, la mayor parte de los países en desarrollo estaban endeudados con el capital privado de los países desarrollados, y a su vez estos se situaban en una situación de recesión, y, al igual que en México, esta había sido el producto de un proceso que no empezó en 1982 sino años atrás, es más, en muchos países en desarrollo el punto culminante de la crisis se manifestó algún tiempo antes que en México, por lo tanto, empezaban a plantearse las reformas necesarias para evitar una caída más pronunciada, dado que el modelo instaurado posteriormente a la posguerra y que tantos beneficios había traído a la sociedad en particular y al sistema capitalista en general estaba en franco agotamiento.

Las consecuencias de la crisis hablaban por sí solas, para 1982 el Producto Interno Bruto se había reducido entre 0.5 y 0.6%, la inflación alcanzó el 98.8% promedio anual ese año, los ingresos del extranjero se redujeron en más de diez mil millones de dólares, mientras que el déficit en Cuenta Corriente era de casi cinco mil millones de dólares (Véase Cuadros 6 y 7), en resumen el panorama era nada alentador; durante el periodo previo al “boom” petrolero se había comenzado a experimentar una situación parecida, aunque de menor magnitud, y se empezó a idear una serie de propuestas para “recomponer” el funcionamiento de la economía, ideas que tenían su origen de ser en un paradigma diametralmente opuesto al keynesiano, así, como se recordará, en 1976, México necesitaba de fondos para cumplir con el servicio de la deuda y a la vez continuar por el sendero del crecimiento, con lo cual, y ante el contexto vivido, tuvo la necesidad de conseguir financiamiento firmando convenios con el FMI con la condicionante de aplicar ciertas medidas de política económica para revertir la crisis venidera, sin embargo, ante el “shock” positivo del petróleo tales medidas fueron dejadas de lado; el problema fue que para 1982 el “shock” petrolero había sido negativo y las consecuencias del endeudamiento eran mayores, con lo que el FMI y sus políticas de “salvamento” aparecían nuevamente en el horizonte.

Como ya se mencionó, las políticas económicas (pero también políticas e inclusive sociales) del FMI se encontraban en discordancia con las políticas hasta entonces seguidas por el Estado mexicano, las cuales, sin entrar en mayores detalles, estaban en su gran mayoría agrupadas en el paradigma keynesiano; así, con la imposición de las políticas del FMI se inicia un proceso de cambio estructural, no sólo en el ámbito económico, sino que a su vez en el ámbito político y social (se puede decir que se realizó una transición entre la vieja estructura institucional y lo que aquí se denominará nueva estructura institucional, que es aquella impulsada a

partir de la crisis de 1982), a continuación se realiza un breve análisis sobre el origen ideológico de tales cambios, con lo cual se hará más fácil analizar la forma en la que la estructura institucional fue transformada, cambio que será examinado inmediatamente después.

A finales de la década de los setenta alrededor del mundo se inicia la aplicación de una serie de medidas económicas, políticas y sociales que cambiarán estructuralmente el paradigma ideológico imperante, en China se apertura el modelo de planificación centralizada, con lo que dicho país ingresa al sistema capitalista, en Estados Unidos se cambia la forma de operar de la política monetaria, la Reserva Federal adquiere como objetivo primordial la lucha contra la inflación dejando de lado metas como el empleo o el desarrollo, en Gran Bretaña sucedió un cambio parecido, mientras que en Chile ante el golpe de Estado en contra del presidente Salvador Allende la dictadura militar opta por una serie de medidas económicas encaminadas a liberalizar la economía y a reducir el papel del Estado en ella, es así, como se inicia alrededor del mundo la aplicación del denominado paradigma “neoliberal”, el cual, es establecido como sustitución del desprestigiado paradigma keynesiano.

Para entender la naturaleza de la estructura institucional que se establecerá con el neoliberalismo es necesario entender la naturaleza misma de la teoría neoliberal, sobre todo, sus bases morales, así, retomando a David Harvey, se tiene que el neoliberalismo es “... una teoría de la práctica de la economía política que propone que el bienestar humano puede ser mejorado por medio de la liberalización de las libertades y habilidades emprendedoras de los individuos dentro de una estructura institucional con fuertes derechos de propiedad privada, libertad de mercado y libertad de comercio. En donde el rol del Estado es crear y preservar una estructura institucional apropiada para tales prácticas.” (Harvey, 2005), es así, que la libertad individual se convierte en el pilar que da sustento al mercado, el cual, según esta perspectiva, es la institución más capaz de distribuir los recursos existentes en una sociedad sin que existan distorsiones que afecten negativamente a los individuos, como sería el caso cuando el Estado interviene en las relaciones económicas, políticas y sociales.

El neoliberalismo ha tenido el éxito de utilizar como estandarte uno de los principales valores de la sociedad civilizada, la libertad, en efecto, la bases morales del neoliberalismo se encuentran en estrecha concordancia con este concepto, dado que el neoliberalismo “...se encuentra basado en la idea de que el orden del mundo ideal debe ser una “libre” y “equitativa” competición entre individuos. Esta competencia se encuentra siempre bajo amenaza de grupos que tratan de protegerse a sí mismos del rigor y las consecuencias de tal competencia, y buscan obtener más de lo que ellos deben compartir. La intervención pública es entonces legitimada cuando se trata de reestablecer las condiciones de competencia equitativa y “nivelar el campo de juego”. Por lo tanto, la competencia tiene un aspecto dual, moral y económico: mejora la eficiencia global del sistema económico permitiendo a los mejores individuos contribuir más

a la prosperidad, esto recompensa a los individuos de acuerdo a sus méritos, para sacar lo mejor de ellos y permitirles mejorar.” (Amable, 2011), vista desde tal perspectiva, la estructura institucional establecida desde el periodo de la post-guerra choca frontalmente con los principios neoliberales, dado que el Estado asumió el papel principal dentro de tal estructura inhibiendo o incentivando el comportamiento de los individuos en la búsqueda de un bienestar “colectivo”.

Dentro del contexto de la crisis, la cual que se manifestó con el deterioro de aspectos económicos, políticos y sociales de los individuos, del paradigma Keynesiano y por ende de sus instituciones, el neoliberalismo surgió como la respuesta a tales problemas, sobre todo teniendo en cuenta que se tenía al Estado como el principal responsable de la situación vivida, de esta manera, y ante la coyuntura de la crisis, sumado a las presiones financieras por parte del FMI y de otros organismos internacionales, se da a conocer a finales de 1982 la carta de intención en donde se hace patente la aplicación de medidas dictadas por el FMI encaminadas a revertir los problemas de la crisis, pero de igual manera a iniciar un proceso de cambio estructural con el fin de implantar el paradigma neoliberal, el cual, a grandes rasgos, se inició con la reducción del déficit público y con la apertura comercial, pero que se consolidaría con la privatización de empresas públicas y con un incremento de los flujos comerciales externos e internos (Ingreso al GATT y posteriormente firma del TLCAN), lo cual terminaría por transformar la estructura institucional.

Se asiste entonces, con la llegada del nuevo sexenio en diciembre de 1982, a la consolidación del proyecto neoliberal en México, pero principalmente a la reorganización del capital en torno a tal proyecto, es así, que no sólo la estructura institucional se vio transformada debido al cambio de paradigma económico, sino que además, tal estructura se vio de igual manera afectada por el cambio en las relaciones sociales, y es que, la asunción del paradigma neoliberal como eje del proyecto de desarrollo nacional apuntaló a la clase capitalista mexicana y extranjera como el grupo social-político rector de tal proyecto de desarrollo, observable, principalmente en el papel del nuevo Estado neoliberal, el cual tiene como objetivo “...mantener el orden de mercado; así, se abstiene de interferir en la producción e intercambio, pero sanciona los ataques contra la competencia. La intervención del Estado debe constantemente reestablecer las condiciones necesarias para el triunfo de la más viable competencia equitativa y no proteger privilegios establecidos o intereses creados.” (Amable, 2011); quedando de manifiesto la forma en la que ha de actuar la nueva estructura institucional, es decir, interfiriendo por los intereses de aquellos individuos con la capacidad de competir en el mercado.

De esta manera, y ante la adopción de la ideología neoliberal como núcleo rector de la reestructuración económica, política y social, es que se desarrolla a su amparo una nueva estructura institucional diametralmente opuesta a la anterior, recordando que, al buscar conseguir los objetivos emanados del triunfo revolucionario, se concebía un pacto social entre los diversos grupos con el fin de concordar o por lo menos paliar, la disparidad de oportunidades entre los diversos

grupos sociales (redistribución del ingreso o disminución de la polarización del mismo), lo cual, se encontraba asociado “...por un lado, a la inversión pública para aumentar la capacidad productiva y, por otro, de apoyo al consumo ya fuera mediante aumentos salariales o a través de transferencias directas de recursos” (Valencia & Aguirre, 1998); en resumen, la estructura institucional previa a 1982 giraba en torno a las dos anteriores medidas, a su vez sustentadas en la ideología de la demanda efectiva.

Obviamente, con los cambios de paradigma ya mencionados se inicia una transformación concreta, de la ya citada transformación a nivel abstracto, las instituciones surgidas del movimiento revolucionario son sustituidas por nuevas en concordancia con la nueva estructura institucional.

Como ya se mencionó anteriormente, si bien, el Estado mexicano jugó un papel fundamental al tratar de disminuir la brecha de ingresos entre los distintos grupos sociales, este a su vez se encontraba supeditado a los intereses de las élites económicas, las cuales, aunque en un principio aprobaron la política económica de la industrialización por sustitución de importaciones, esto se debió, más que a un pacto con el Estado para impulsar el desarrollo generalizado del país, a una afinidad, en principio, de dicha política con sus intereses, la cual, al agotarse tal patrón de acumulación (caída en la tasa de ganancia, incremento de la importación de productos manufacturados, aumento de la deuda externa e interna, etc.), propició la necesidad de optar por un modelo de acumulación que mitigase tales efectos, aunque fuera a expensas de los sectores de la sociedad menos favorecidos, es decir, aquellos con nulo capital, o con un capital bajo en comparación con los integrantes de las élites económicas.

Por lo señalado anteriormente, a partir de 1982 se asiste a una transición de la forma de acumulación capitalista, teniendo en cuenta que, “una etapa de acumulación se materializa en una economía cuando se crean o reforman instituciones que, agrupadas en redes, ordenan y mitigan la violencia para dotar de estabilidad a las relaciones sociales inmersas en los diversos espacios del proceso de acumulación del capital” (Rodríguez M. , 2006), así, se puede aseverar que, para 1982, se intensifica el proceso de transformación de la estructura institucional, y, por ende, el agotamiento de la antigua estructura y del paradigma que la sustentaba.

Por lo tanto, y teniendo como premisa la aseveración citada del Dr. Mauro Rodríguez, para 1982, se presencia de igual manera el surgimiento de una inestabilidad económica, política y social que la estructura institucional previa a dicho año no pudo mitigar, y que por lo tanto, permitió la adopción ideológica neoliberal, acorde, a su vez, con los intereses de la estructura de dominación, y su posterior consolidación mediante la reforma institucional en su más amplio sentido.

Para entender la magnitud del cambio institucional acelerado a partir de 1982, y sus posteriores “transformaciones menores” en el tiempo, es necesario señalar sus particularidades; a diferencia de la profunda transformación realizada como resultado del triunfo revolucionario y plasmada fundamentalmente en la

Constitución de 1917, el cambio institucional llevado a cabo a finales de la década de los setenta y principios de los ochenta se caracteriza por ser una transformación principalmente económica, es decir, los mayores cambios se llevaron a cabo en el ámbito económico, lo anterior no quiere decir que la estructura institucional política y social no haya sido reformada, sino que, la principal reestructuración institucional fue de carácter económico, tomando en cuenta los factores políticos y sociales que influyeron en ésta, lo que para ésta investigación es de suma importancia, ya que, las estructuras de dominio son las que finalmente llevan a cabo el cambio institucional en concordancia con sus intereses, lo cual quedó plasmado en la reforma política de 1977, la cual manifestaba a grandes rasgos, en palabras de Octavio Rodríguez Araujo, “la intención principal de institucionalizar la oposición en México al mismo tiempo que recuperar la credibilidad en el sistema político del país deteriorada, casi a nivel de crisis, por décadas de uso y abuso de sistemas de control y de dominación útiles en otro momento -cuando el Estado mexicano tenía la popularidad de masas característica de la etapa comprendida entre 1920 y 1940, aproximadamente.” (Rodríguez O. , 1981), la cual si bien planteaba una recomposición del régimen político mexicano, no era una transformación del grado de la producida por la Revolución, sin embargo, sus alcances económicos y sociales no fueron deleznable.

Siguiendo el argumento anterior, tenemos que, como ya se ha insistido con anterioridad, aunque la reforma política fue importante dado que cambió en cierta medida las instituciones políticas, y a su vez, estas transformaciones tuvieron algún impacto sobre las transformaciones de las instituciones económicas, su transmutación se debe más a la necesidad de volver a consolidar un régimen político estable, recordando que, a la nascente crisis económica, se le sumaba de igual manera una inestabilidad política y social producto de la exclusión política, esto es, de la concentración del poder en cierta élite establecida desde el triunfo mismo de la Revolución, así, se puede aseverar, que de igual manera que la crisis económica y sus posteriores consecuencias, sobre todo los cambios que ésta trajo, fueron una manifestación del agotamiento del patrón de acumulación capitalista, la reforma política representaba asimismo la necesidad de una transfiguración en la estructura de dominación del Estado mexicano, lo que visto, desde esta perspectiva, sí influye de manera directa en el cambio de las instituciones económicas y su adecuación a los intereses de las élites que asumirán el mando y que se involucrarán en la vida política del país debido en cierta medida a la apertura política que trajo la reforma.

De esta manera, es decir, ante las élites económicas incluyéndose cada vez más en el desenvolvimiento político de la sociedad mexicana, siendo estas afectadas por la crisis económica de 1982, el cambio institucional, más precisamente, la transformación de las instituciones económicas afines a los intereses de tales élites, se hace más evidente.

Sin embargo, el agotamiento de la estructura institucional visto desde el ámbito estrictamente político y su posterior reformulación, no se debió únicamente al

papel jugado por las élites económicas y políticas que asumirán en cierta medida y explícitamente la estructura de dominación, sino que al mismo tiempo, los movimientos de grupos sociales menos favorecidos también impulsará la misma transformación, aunque si bien es cierto que tales movimientos sociales se encontraban inmersos en un ala política distinta a la de las élites, la presión que ejercerán, causada en gran medida por la crisis económica, pondrá al Estado entre la espada y la pared, o, más precisamente, entre las élites que quieren ejercer explícitamente el poder político y la mayoría de los gobernados que verán incrementarse la polarización del ingreso y el estancamiento de su nivel de vida, ante tal manifestación de descontento de la mayoría de los grupos sociales, asistimos, con tal reestructuración, a la caída del *Estado corporativo presidencialista* (Soria V.M., 2000)¹.

Así, la estructura institucional (económica principalmente) sustentada en el triunfo revolucionario y en la Constitución de 1917 se ve afectada por el proceso de agotamiento del patrón de acumulación capitalista por sustitución de importaciones; sin embargo, hay que señalar que, si bien se realizaron importantes cambios dentro de tal estructura muchos de los elementos de la Constitución de 1917 siguen vigentes, obviamente se reformaron aquellos que en mayor medida daban pie a la estructura institucional previa a 1982; para tener una idea clara de qué instituciones primordiales se modificaron a raíz del proceso de cambio institucional, a continuación se describirán las instituciones políticas y económicas que el autor considera la columna vertebral que sostenía la forma de desarrollo anterior a 1982, tales instituciones seguirán siendo analizadas a lo largo de la investigación, dado que el autor considera han sido los cambios institucionales que mayor impacto han tenido en el desempeño económico de México.

La estructura institucional económica se reformó como premisa para librar la crisis emanada del patrón de acumulación capitalista por sustitución de importaciones, sin embargo, como ya se ha mencionado, no se eliminaron de golpe todas las instituciones económicas, simplemente se transformaron y adecuaron aquellas que eran la columna vertebral de la antigua estructura institucional para volverlas el eje sobre el que girara la nueva estructura institucional.

Anteriormente se señaló la existencia de instituciones no plasmadas en el marco jurídico de una sociedad o que no necesitan un ente coercitivo para ser aplicadas, es decir, instituciones informales, las cuales son “las reglas no escritas, que se van acumulando a lo largo del tiempo, y quedan registradas en los usos y costumbres... Estas son un fruto de la evolución de los códigos de conducta, de los valores, las ideas y tradiciones de las sociedades. Estas instituciones son autocumplidas, en el sentido de que no se requiere de una fuerza exógena para obligar su cumplimiento...” (Ayala, 1999), dentro de las cuales pueden incluirse los acuerdos “de palabra”, es decir que la ley no impone, entre los agentes económicos.

¹ Citado por (Rodríguez M. , 2006)

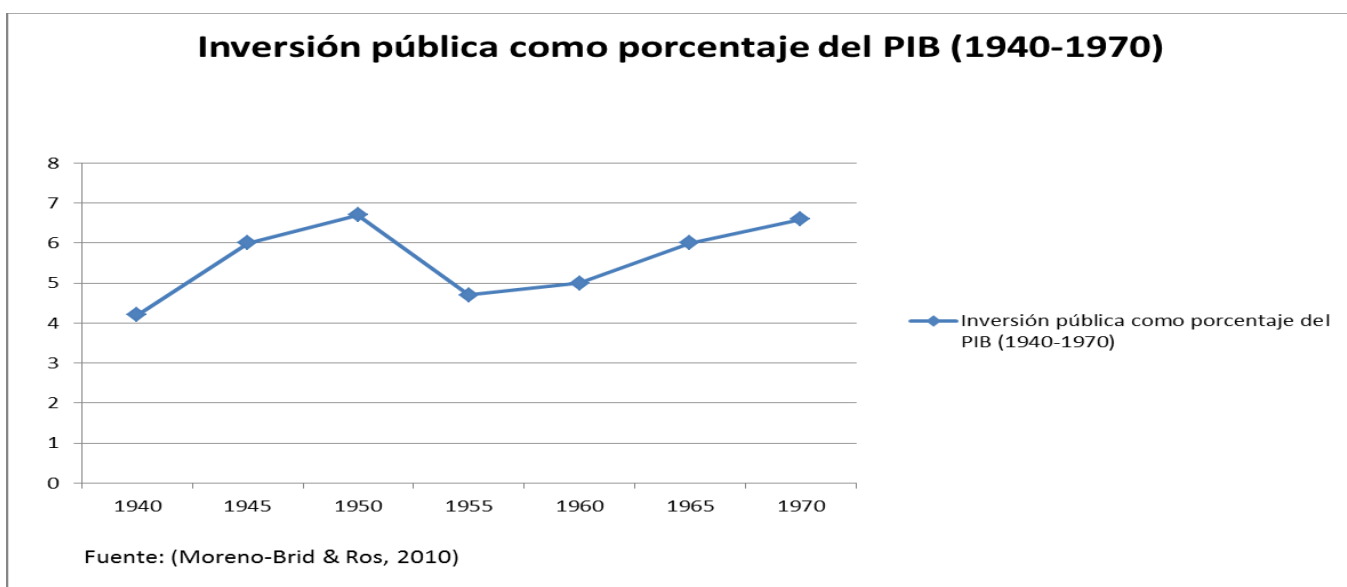
La mención de las instituciones informales es importante porque la existencia de acuerdos no obligatorios para generar coordinación en la búsqueda de un bien común es implícita de un sistema democrático, entendido este como, “la forma de organización del poder público, orientada a prevenir, dentro de lo posible, el abuso de poder por parte de quienes lo detentan, para conciliar en algún grado satisfactorio la contradicción natural entre los intereses particulares de los gobernantes y el interés global de la comunidad social.” (Sartori, 1988), por lo tanto, la conciliación de intereses por medio de acuerdos, sean informales o no, es necesaria dentro de una sociedad, más aún, cuando en tal sociedad existe un grado exacerbado de polarización económica, principalmente, aunque también política y social, todo esto se encontraba manifestado en los primeros años de gobierno postrevolucionario, la existencia de acuerdos entre la clase gobernante y los grupos de poder, tanto empresarios como trabajadores y campesinos, llevó precisamente al establecimiento de leyes formales que permitirían establecer una estructura institucional acorde con los intereses coordinados de los diversos grupos sociales.

Al realizar nuevamente un recuento de la forma en la que se desarrolló la estructura institucional tanto formal como informal salta inmediatamente a la vista que, una vez consolidado el patrón de acumulación por sustitución de importaciones, el papel jugado por empresarios, trabajadores y campesinos se fue menguando, sin embargo, algunos grupos de los primeros con capacidad económica suficiente pudieron influir y presionar al Estado mexicano para compartir la estructura de dominación, papel que, ni trabajadores ni campesinos pudieron obtener, así, ante la ascensión en el poder político por parte de los grupos empresariales y su necesidad de impulsar sus utilidades ante la crisis vivida, el viraje que experimentó la estructura institucional fue claramente marcado; para el autor es importantísimo tal cambio en las instituciones informales, es decir, la exclusión política de los grupos con ingresos menores, cuando al terminar la Revolución la coordinación de intereses parecía ser la forma más sensata y de beneficio común para organizar el Estado mexicano, por lo tanto, la reestructuración de dicha institución informal (el acuerdo político homogéneo) hacía una suerte de “acaparamiento político” por parte de la élites económicas, explica, sumado evidentemente al agotamiento del patrón de acumulación por sustitución de importaciones, el consiguiente cambio institucional, principalmente económico.

Una de las principales transformaciones que se dan en la estructura institucional económica es la clara reducción del papel que tiene que jugar el Estado dentro de ésta, así, sustentada en la ideología neoliberal, el campo de acción del Estado se ve limitado, sobre todo, con el razonamiento de culpabilidad de la crisis dejado en hombros del propio Estado. El papel que había venido jugando el Estado mexicano era claro, la necesidad de capitalizar al país en el periodo posterior a la Revolución o más precisamente el aglutinamiento de las fuerzas empresariales, obreras y campesinas entorno a “plantear el desarrollo de la industria nacional sustentada en empresarios adherentes a la rectoría del Estado para instaurar actividades fabriles en la industria pesada y disminuir la dependencia respecto de

otros países” (Rodríguez M. , 2006), esto implicó la organización de un Estado fuerte con la capacidad de ser el principal promotor del desarrollo económico y, por lo tanto, “...El grupo dirigente, por su parte a la vez que reconocía y protegía los derechos de los trabajadores, promovía el desarrollo empresarial” (Rodríguez M. , 2006), así, tenemos que, la inversión pública como porcentaje del PIB pasó de 4.2% en 1940 a 6.6 en 1970 (Véase cuadro 3 y Gráfica 2), mientras que la misma variable se incrementó de un promedio de 7.4% en el periodo 1971-1976 a un promedio de 9.8% en el periodo 1978-1981, para en 1982 tener un valor de 9.3%.

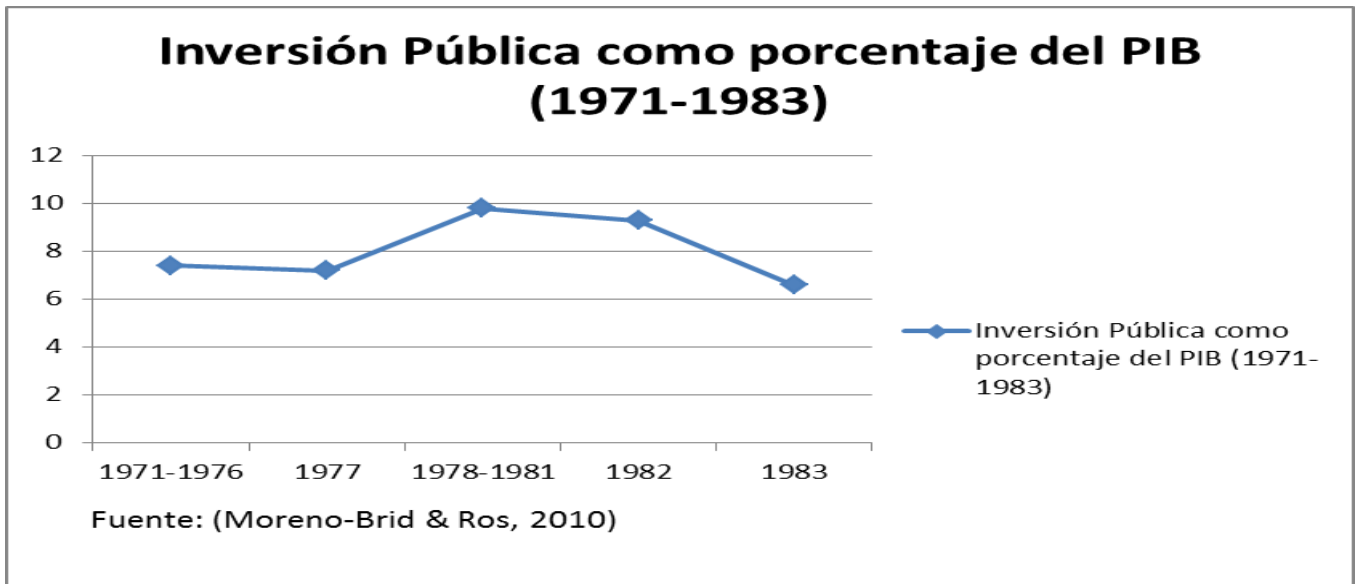
Gráfica 2



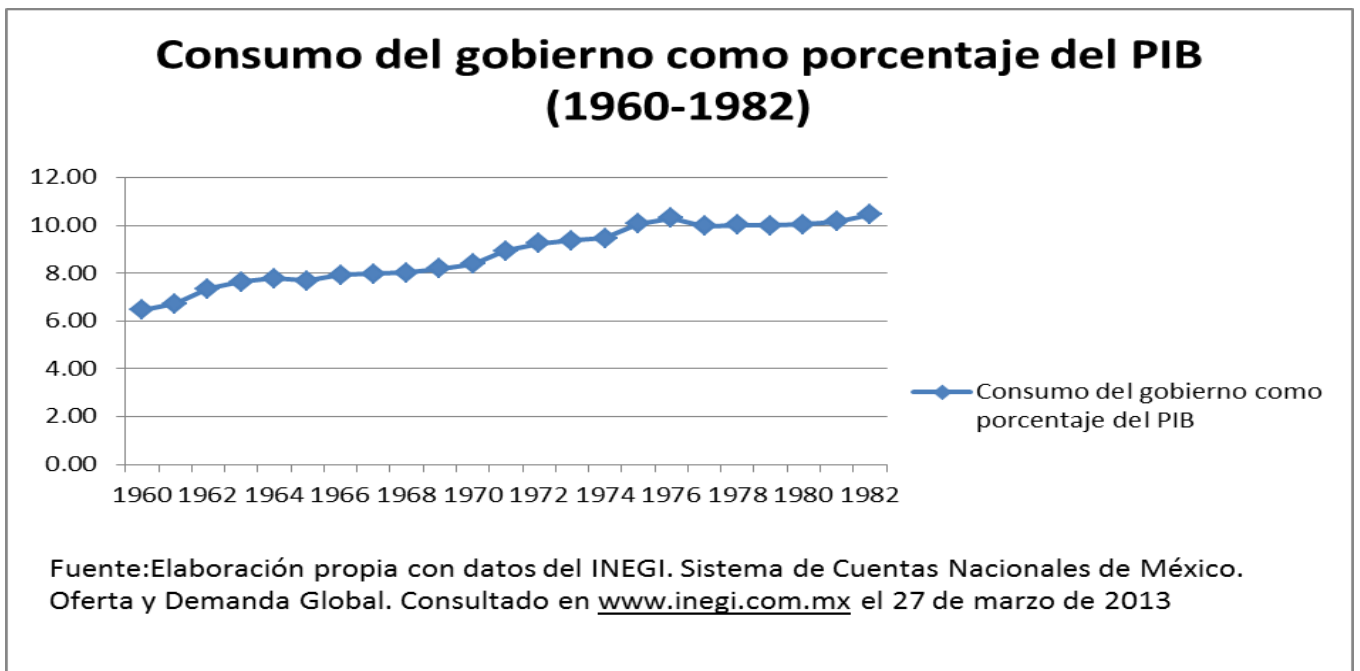
La inversión pública fungió hasta mediados de los setenta como el principal motor que impulsó el desarrollo, o más precisamente, el crecimiento de la economía, siendo esta y el papel del consumo del gobierno (véase cuadro 8 y gráfica 4) variables importantes que explican, por un lado, la forma de comportamiento del patrón de acumulación capitalista por sustitución de importaciones, siendo el Estado mexicano el principal impulsor del mismo, y por otro, la crisis de la deuda externa e interna (también véase la Balanza de Pagos, cuadros 4 y 6).

Así, la estructura institucional fundamentada en la intervención del Estado en la economía, dado el agotamiento del patrón de acumulación por sustitución de importaciones quedaba en entredicho, además del papel decisivo que jugó el gasto público (inversión y consumo público), entendido dentro de este la propiedad de empresas paraestatales, los subsidios en precios a ciertos grupos sociales y las transferencias a los mismos, encontramos otras instituciones económicas medulares que fueron objeto de cambio debido a su choque ideológico con el nuevo paradigma dominante.

Gráfica 3



Gráfica 4



De esta manera, el eje que regía las relaciones económicas previo a 1982 se tenía que transformar, desde la perspectiva de la estructura de dominación, eran tales instituciones las culpables de originar la crisis vivida por la economía mexicana, por lo tanto, además del ataque directo contra el gasto público deficitario, la fijación del tipo de cambio, la utilización del Banco de México como principal agente financiero del Estado (por medio de emisión monetaria), el proteccionismo exacerbado para promover la sustitución de importaciones, así como cambios en los derechos de propiedad y laborales, fueron las instituciones medulares que se transformaron, ya que estas daban forma al patrón de acumulación previo a 1982, la superación de la crisis y la estructura de dominación encabezada por los grupos empresariales reclamaban de facto la transmutación de tales instituciones.

En el siguiente capítulo se analizarán las principales reformas realizadas a la estructura medular de la red de instituciones vigentes hasta 1982, es decir, los primeros cambios llevados a cabo, aún sin que estos se consoliden o se vuelvan instituciones, esto es, se analizará la base sobre la cual se cimentará la “Nueva Estructura Institucional”, tomando en cuenta que, ya analizados los factores internos que propiciaron la consolidación de una estructura de dominación y de sus instituciones, se hará énfasis en describir y analizar los factores externos determinantes en la formación de la propia estructura institucional, esto es, que se explicitarán aquellos elementos externos agrupados en torno al Consenso de Washington, principalmente, que influirán para modificar las instituciones del Estado mexicano de acuerdo a sus intereses como aliados del grupo en el poder.

Cuadro 8

Consumo de gobierno como porcentaje del PIB			
Año	Consumo del Gobierno (Miles de nuevos pesos a precios de 1980)	PIB (Miles de nuevos pesos a precios de 1980)	Consumo de gobierno como porcentaje del PIB
1960	81081	1252293	6.47
1961	87820	1306383	6.72
1962	100348	1364631	7.35
1963	112277	1467653	7.65
1964	127033	1629151	7.80
1965	132953	1729324	7.69
1966	145456	1834746	7.93
1967	155060	1942169	7.98
1968	170536	2125185	8.02
1969	180187	2197837	8.20
1970	196539	2340751	8.40
1971	217086	2428821	8.94
1972	243435	2628684	9.26
1973	266100	2835328	9.39
1974	283717	2999120	9.46
1975	319654	3171404	10.08
1976	341592	3311499	10.32
1977	341556	3423780	9.98
1978	373819	3730446	10.02
1979	409645	4092231	10.01
1980	448744	4470077	10.04
1981	494839	4862219	10.18
1982	504881	4831689	10.45

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Oferta y Demanda Global. Consultado en www.inegi.com.mx el 27 de marzo de 2013

Capítulo III

Cambio Institucional: Las reformas estructurales y el Consenso de Washington

3.1 Principales reformas estructurales como base para la “Nueva Estructura Institucional”

Tras la crisis económica de 1982 se inició un proceso de reestructuración en la configuración institucional del Estado mexicano y en la propia conformación del capitalismo nacional, tal proceso fue guiado y vigilado por los ideólogos internos y externos del nuevo paradigma impuesto, la instauración del nuevo modelo de acumulación se sustentó principalmente en las medidas que el FMI venía aplicando ya en diversos países con una situación similar a la de México (Latinoamericanos sobre todo), y posteriormente se fue consolidando con la generación y afianzamiento de las nuevas instituciones promulgadas en años posteriores, en este capítulo se describirá y analizará la generación de la “Nueva Estructura Institucional” teniendo como premisa básica las denominadas reformas estructurales, que sirvieron para implantar las nuevas instituciones, posteriormente en los apartados 3.2 y 3.3 se tratará acerca de la influencia explícita de agentes externos en el diseño e implementación de las nuevas instituciones, teniendo como eje ideológico el denominado “Consenso de Washington”, recalcando que para la consolidación de la “Nueva Estructura Institucional” (NEI de ahora en adelante), fue necesario para la estructura de dominación contar con el apoyo de tales agentes externos, dejando para el capítulo 4 el análisis de lleno de la NEI y su impacto en el desempeño económico de México.

Debido al problema del endeudamiento exterior y a las presiones inflacionarias que desembocarían en la crisis de 1982, el Estado mexicano se vio en la necesidad de solicitar un financiamiento para paliar los intereses generados por el servicio de la deuda, ante la incapacidad de proveerse asimismo los recursos para cumplir con tales requerimientos, el gobierno mexicano tuvo que firmar una serie de cartas y acuerdos con el FMI que para poder acceder a los recursos que este le ofrecía, y además para que dichos acuerdos le sirvieran como aval ante otras instituciones financieras, privadas principalmente.

Ante las presiones de la deuda, la inflación, y los requerimientos del FMI, se empezaron a llevar a cabo una serie de medidas de “ajuste” para poder cumplir con los requerimientos de tal organización y poder controlar los problemas de endeudamiento e inflación, así, desde mediados de 1981 se inicia con ciertas medidas de ajuste económico, “...Se redujo en 4% el gasto público programado, se elevaron los aranceles, se aumentó el tipo de interés interno, se instrumentaron medidas de encaje y depósitos especiales para restringir la liquidez del sistema y aumentar las transferencias financieras del sector privado al público y se aceleró el deslizamiento del peso mexicano” (SHyCP, 1982), con tales medidas se inicia el proceso de reformas estructurales para modificar la anterior estructura institucional, y sienta, a su vez, las bases para cimentar la NEI.

Como ya se señaló, los ajustes requeridos por el FMI para que México pudiera acceder al financiamiento necesario para hacer frente a sus problemas de endeudamiento fueron condicionantes para el posterior encausamiento hacia la implantación del nuevo modelo, sin embargo, las medidas emprendidas desde 1981 sirvieron para abrir el camino a los nuevos ajustes que además de garantizar la provisión de recursos financieros, ayudaría al país a salir de la crisis, tales ajustes se comenzaron a implementar a raíz de la Carta de Intención Firmada con el FMI por parte del gobierno mexicano y que suscribió:

“...El programa de ajuste buscará elevar el ahorro interno tanto público como privado. Con este esfuerzo se racionalizará el gasto del sector público, y se aumentarán y reestructurarán sus ingresos, mediante medidas tributarias y de precios y tarifas de las entidades paraestatales... Con el fin de hacer compatibles los objetivos en materia de finanzas del sector público con los de producción, de empleo, de balanza de pagos e inflación se ha estimado que su déficit financiero, como proporción del producto interno bruto no debe ser mayor a 8.5% en 1983, a 5.5% en 1984 y a 3.5% en 1985. En consecuencia con este esfuerzo y con vistas a reducir la dependencia en el financiamiento del exterior, el endeudamiento público externo neto no excederá de 5 000 millones de dólares en 1983 y se continuará la tendencia a reducir su uso como proporción del producto interno bruto en los siguientes dos años” (SHyCP, 1982).

Las medidas de ajuste planteadas por el FMI continúan en los puntos 24 y 25 de la misma señalando que:

24. “La política de precios controlados se manejará con flexibilidad con vistas a no desalentar la producción y el empleo, y con el ánimo de propiciar márgenes razonables de utilidad. Se racionalizarán los subsidios a la producción y el consumo de forma tal que se reorienten hacia los grupos de menores ingresos que se busca proteger de los efectos nocivos de la inflación.” (SHyCP, 1982).

25. “El sistema cambiario actual fue establecido en condiciones de crisis y las autoridades mexicanas lo irán adecuando conforme lo aconsejen la experiencia y las circunstancias internas y externas. Dentro de los objetivos de una política cambiaria flexible se buscará mantener un nivel adecuado de competitividad de las exportaciones de bienes y servicios, desestimular las importaciones no indispensables y desalentar los movimientos especulativos de capital, todo esto con el propósito de fortalecer la balanza de pagos y reconstruir las reservas internacionales” (SHyCP, 1982).

Es evidente el rumbo que empieza a tomar el proceso de cambio estructural, como se indicó en el capítulo anterior, fueron las instituciones medulares que daban forma al patrón de acumulación anterior las que fueron modificadas principalmente, ante las medidas señaladas en la Carta de intención con el FMI de 1982 se observa cuáles son las instituciones a transformarse y aquellas que las reemplazarán, sobre todo, existe un énfasis en disminuir la intervención del gobierno en la economía, por medio de la reducción del gasto público y por medio de la reducción de subsidios y transferencias hechas por el gobierno, el punto es sustituir la inversión pública por inversión privada, o en términos neoliberales, por aquella que pueda competir en el mercado; de igual manera se plantea la flexibilidad del tipo de cambio en vías a liberalizar el comercio y eliminar las barreras arancelarias y proteccionistas, se inicia la gestación entonces de la NEI.

Cómo parte del proceso de cambio, e independientemente de las condiciones impuestas por el FMI, el gobierno mexicano aplicó distintas medidas para proseguir con la transformación estructural, siguiendo con la idea de describir y analizar las principales reformas estructurales, es importante mencionar un cambio fundamental que se lleva a cabo más allá de las prescripciones del FMI, pero que sigue dentro de la misma línea ideológica. Continuando con la reducción de la intervención estatal dentro de la economía, las reformas estructurales implantadas para modificar la naturaleza del Banco de México son importantes de señalar, dado que, el Banco de México fungió un papel trascendental dentro del modelo de sustitución de importaciones, y su transmutación, siguiendo el pensamiento neoliberal, permitió consolidar la estructura institucional en términos financieros y monetarios de esta NEI.

Durante el gobierno de Miguel de la Madrid se inician a sentar las bases para implementar las reformas estructurales en el Banco de México, una primer reforma importante fue la creación del Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (FICORCA), organismo que permitió que las empresas mexicanas con pasivos denominados en divisas extranjeras pudieran renegociar su deuda externa, y además, quedaran protegidas contra el riesgo eventual de futuros ajustes del tipo de cambio, quedando de manifiesto la necesidad de proteger los intereses de los empresarios, y empezando a manifestarse uno de los principales roles que asumió el Banco de México a partir de ese momento, la estabilidad del tipo de cambio; poco después, más precisamente en 1985 se expide una nueva ley orgánica del Banco de México, la cual expresaba a grandes rasgos “la facultad de fijar límites adecuados al financiamiento que pudiera otorgar la Institución. Otras características notables de esa Ley fueron que otorgó al Banco la posibilidad de emitir títulos de deuda propios para efectos de regulación monetaria, y liberó a la reserva monetaria de restricciones para que la misma pudiera ser usada sin cortapisas para los fines que le son propios.” (Banco de México. Semblanza Histórica); tales reformas estructurales sentarían las bases de la posterior autonomía y reestructuración de las funciones del Banco de México.

Como se habrá intuido, el proceso de “ajuste” económico y de cambio estructural inicia su proyección al inicio del sexenio delamadridista (1983-1988), pero ya con una clara idea del camino que habrá de tomar dicho proceso establecido en las cartas de intención del gobierno mexicano y en las propias reformas impulsadas desde dentro mismo del gobierno, de tal manera que, el punto crucial en donde queda plasmada la línea a seguir por parte de la política económica es la toma de posesión del propio Miguel de la Madrid y la promulgación del Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), en él se expresan claramente los lineamientos que se seguirán para llevar a cabo el “ajuste” y la reforma estructural, principalmente se observa una reducción importante del gasto público, lo que denota concordancia con el paradigma ideológico imperante y con los intereses de las élites económicas y políticas.

De esta forma el PIRE expresa a grandes rasgos los siguientes puntos en materia de “ajuste” y reforma económica:

- *Disminución de crecimiento del gasto público*

La reordenación económica plantea la austeridad en el gasto público, racionalizando su monto y ajustándolo a la capacidad de absorción de la economía y a la fortaleza del ahorro interno; se reordena para preservar los servicios sociales, reorientar la inversión, atender el pago de la deuda y atender el crecimiento del gasto corriente, para aumentar el ahorro público.

- *Reforzamiento de las normas que aseguren disciplina adecuada, programación, eficiencia y escrupulosa honradez en la ejecución del gasto público autorizado.*

Se reglamenta estrictamente el ejercicio presupuestal para evitar dispendio, desperdicio o corrupción. La responsabilidad financiera, administrativa y normativa son criterios primordiales para vigilar y evaluar el desempeño de los servidores públicos.

- *Protección y estímulo a los programas de producción, importación y distribución de alimentos básicos para la alimentación del pueblo.*

Se busca mejorar y racionalizar la intervención del Estado en la producción, procesamiento, distribución y consumo de la alimentación popular para asegurar la alimentación del pueblo.

- *Aumento de los ingresos públicos*

Para frenar el crecimiento del déficit y el consecuente aumento desproporcionado de la deuda. Se incrementaron los precios de los bienes y servicios que produce el sector público, y simultáneamente se está exigiendo mayor eficacia y productividad a la empresa pública.

- *Canalización del crédito a las necesidades del desarrollo nacional*

Reestructurando las instituciones de crédito para asegurar su control efectivo por la Nación, a través del Estado y la participación social en su manejo y evaluación.

- *Reivindicación del mercado cambiario bajo la autoridad y soberanía monetaria del Estado*

Se busca recuperar el mercado cambiario para el sistema financiero nacional y mantener un tipo de cambio realista que aliente al exportador y propicie la captación de divisas necesarias para el abastecimiento de bienes y servicios de la planta productiva; eliminar subsidios cambiarios irracionales que afecten a la salud de las finanzas públicas. (Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, 1983)

Además de tales puntos señalados en el PIRE, se añade en el Plan Nacional de Desarrollo una reforma importantísima que guiará junto con las reformas al Banco de México la política monetaria:

- *Abatir la inflación y la inestabilidad cambiaria*

La adecuación de la demanda al potencial de la oferta se ha apoyado en la reducción del déficit del sector público, el desaliento y penalización al consumo suntuario por la vía fiscal y la revisión de las tasas de interés para fomentar el ahorro privado, así como de los precios y tarifas que significan un reacomodo del gasto de las familias, principalmente las de más altos ingresos. (Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, 1983).

La expresión de tales reformas estructurales expresa claramente el papel del nuevo Estado neoliberal, al desregular la economía e incentivar la acción del mercado como único agente asignador de recursos, de inversión y como principal promotor del crecimiento económico, es decir, sólo las acciones de los agentes particulares tendrá cabida en esta nueva reorganización, dado que la acción estatal es ineficiente y perjudica a los demás agentes, con lo cual se cimentan las bases para la posterior privatización de las empresas públicas; de igual manera se hace patente la existencia de agentes externos con intereses particulares en la economía mexicana; el Plan Nacional de Desarrollo de 1983-1988 señala que el camino es claro, “recuperar la capacidad de crecimiento sobre bases diferentes”.

Las nuevas bases de las reformas estructurales y de la NEI son muy claras y pueden resumirse a dos términos, desregulación y liberalización, ambos conceptos reflejan precisamente la esencia de la ideología neoliberal de competitividad y nula acción estatal, o mejor dicho, una acción estatal en favor de propiciar tal comportamiento.

Héctor Guillén Romo (Guillén Romo H. , 1990) puntualiza de manera diáfana los tres principales objetivos perseguidos por estas nuevas reformas, y al mismo tiempo, sobre los que estará cimentada la NEI:

- Generar un superávit en la cuenta corriente de la Balanza de Pagos
- Abatir la inflación

- Reducir el déficit del sector público como porcentaje del PIB

De esta manera, como se señaló, se clarifica el rumbo que irá tomando la NEI, y los pilares sobre los que se encontrará sostenida, por ende, las reformas estructurales sirvieron de base para el posterior desarrollo y consolidación de la NEI; por lo tanto, es preciso hacer un señalamiento importante, si bien, estamos manejando a las reformas estructurales como el embrión de la NEI, dichas reformas se continuarán asentando en la medida en la que la propia NEI se desarrolle, es decir, las reformas estructurales son la misma nueva estructura pero sin llegar a estar consolidadas, recordando que, “Un conjunto cualquiera de reglas sólo se transforma, *strictu sensu*, en institución cuando se comparte su conocimiento y se acepta su cumplimiento, voluntariamente o coercitivamente impuesto por el Estado. Las instituciones, sin su correspondiente socialización, aprendizaje y transmisión, sólo serían construcciones formales, pero sin viabilidad económica y social, porque nadie sabría siquiera de su existencia o de su operación” (Ayala, 1999), por lo tanto, la NEI expresa, una vez formalizadas las reformas estructurales, la consolidación de las mismas y su aplicación coercitiva por parte del Estado.

3.2 Orígenes e implicaciones del Consenso de Washington

Como se ha venido señalando a lo largo del presente trabajo, a partir de mediados de los años setenta y principios de los ochenta el patrón de acumulación por sustitución de importaciones empezó una etapa de decaimiento que llevó a los países en los cuales tal modelo se encontraba vigente a una importante crisis que afectó de manera importante su sistema económico, incluido México; ante tal contexto, fue necesario la planeación de la modificación del patrón de acumulación capitalista con vistas a corregir o ajustar las distorsiones emergidas del patrón en decadencia, es así que, al mismo tiempo que la crisis alcanzaba su punto culminante al estallar la crisis de la deuda en muchos de los países de América Latina, la reformulación del desenvolvimiento del sistema capitalista se estaba poniendo en marcha.

Y es que, a pesar de que el patrón de acumulación anterior había traído “prosperidad” tanto a trabajadores y campesinos, como, y principalmente, al sector empresarial nacional, la crisis había reducido las ganancias de manera importante arrastrándolos consigo, de igual manera, a un problema importante de endeudamiento; de esta manera, el capital nacional tuvo que buscar la manera de recomponer el paso y buscar soluciones al problema en puerta, es así que, ante el “apoyo” pronunciado por parte del FMI para con los países endeudados, y evidentemente, con los intereses del gran capital extranjero por incursionar en los mercados que al antiguo modelo le había restringido, se impulsa un nuevo proyecto de recomposición del capitalismo en tales países, con el apoyo y la vigilancia, de manera explícita, de los organismos económicos más importantes.

Es importante señalar que, a pesar de la naturaleza misma del capitalismo y su expansión global sin fronteras, el patrón de acumulación anterior a 1982 había permitido cierto grado de autonomía a los países de América Latina, con lo cual, el

accionar del capital extranjero se había minimizado en ellos, precisamente es la evolución del mismo sistema capitalista y la expansión a nivel global de los grandes capitales (globalización) que surge ante este panorama la necesidad de incursionar en estos relativamente nuevos mercados, así, la crisis vivida emerge como la causa perfecta para eliminar las barreras antes impuestas, y la sustitución del papel antes jugado por el Estado por agentes individuales.

Es así que, en el contexto de la crisis y de la planeación de nuevas alternativas para la recomposición del capital, la figura de intereses externos a las economías con problemas surge para desempeñar un papel cada vez más explícito, ya que dicho panorama fue aprovechado para la asociación de capitales en torno al nuevo proyecto como señala Concheiro “Hasta antes de finales de los años ochenta predominaban en el país grupos de capital social exclusivamente mexicano, aunque con grandes créditos del exterior, es decir, con inversión extranjera indirecta. Posteriormente, el fenómeno se revierte y se inicia un periodo de amplia asociación empresarial con los capitalistas extranjeros, principalmente estadounidenses” (Concheiro, 1996).

Si bien es cierto que, con la intervención del FMI para “apoyar” a los países endeudados y con la apertura comercial, específicamente en México en 1986 con la entrada al Acuerdo General sobre aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), se inicia tal proceso de “intervención”, no es sino hasta finales de los años ochenta y principios de los años noventa, cuando tal comportamiento se manifiesta de una manera más explícita, sobre todo, y “amparado” por la Doctrina Monroe, se revela preponderante la intervención económica de los Estados Unidos.

Con los intereses del capital estadounidense ya inmiscuidos en el proceso de reorganización del sistema capitalista en América Latina, se inicia la consolidación de la implantación completa del paradigma neoliberal, ya con las bases planteadas en las reformas estructurales de mediados de los años setenta y a lo largo de los años ochenta y con la gestación de la NEI.

Ante tal panorama, en 1989 el Instituto de Economía Internacional llevó a cabo una reunión en Washington, a la cual acudieron ministros de economía de distintos países de América Latina, así como representantes financieros de organismos económicos internacionales y del gobierno de los Estados Unidos, en ella el economista John Williamson presentó el documento titulado “*What Washington meant by Policy Reform*”, en dicho documento “Williamson identificó ‘un conjunto deseable de reformas de política económica’, cuya aplicación se había vuelto práctica convencional durante los años ochenta en los países latinoamericanos y que, además, contaba con el respaldo del gobierno de los Estados Unidos, la Reserva Federal, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial” (Moreno-Brid, Pérez, & Ruiz, Diciembre 2004) .

Así, con el aval de tales organismos, englobados en el concepto “Washington”, como el propio Williamson señala “Para estos propósitos, ‘Washington’ significó principalmente el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial, y el

poder ejecutivo de los Estados Unidos, sin embargo, el término pretendía cubrir, por lo menos, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), aquellos miembros del Congreso que tuvieran algún interés en América Latina y, los “think tanks” interesados en la política económica” (Williamson (ed.), 1990), tal “consenso” de los principales rectores de la economía mundial implicó la recomendación, aplicación y seguimiento de las medidas prescritas por dicho organismo informal para América Latina.

El Consenso de Washington tiene sus orígenes ideológicos en el neoliberalismo, tal cual fue planteado al término de la reunión de Mont-Pelerin, y tal como se ha definido en el capítulo anterior, y sus raíces más prácticas en la serie de reformas estructurales que se venían aplicando desde finales de los años setenta alrededor del mundo, pero principalmente en los países con problemas de endeudamiento, de esta manera como lo señala el articulador de tal consenso, el economista estadounidense John Williamson, “El primer uso escrito (del término) fue usado en el “paper” de antecedentes para la conferencia que el Instituto Internacional de Economía convocó para examinar en qué medida las viejas ideas de desarrollo económico que habían gobernado a América Latina, en cuestión de política económica, desde 1950, fueron dejadas de lado por el conjunto de ideas que siempre habían sido aceptadas como apropiadas dentro de la OCDE” (Williamson, Septiembre 2004).

La influencia externa se hace marcadamente explícita, la serie de reformas estructurales para continuar con la transformación del modelo anterior es dictada y aprobada en Washington y no en los centros de decisión de cada país con problemas, el mismo Williamson en una conferencia sobre desarrollo en enero de 2004, lo señala, “El Consenso de Washington como yo originalmente lo formulé, no fue escrito como una prescripción de política para el desarrollo: fue una lista de políticas que yo pretendí eran ampliamente sostenidas en Washington por ser ampliamente deseadas en América Latina a la fecha en la que la lista fue compilada, esto es en la segunda mitad de 1989” (Williamson, Enero 2004), quedando de manifiesto, que “Washington” significaba no sólo la intervención del gobierno de los Estados Unidos, sino el respaldo y coercitividad para con sus medidas por parte del FMI, el Banco Mundial y el BID, como ya se mencionó.

En lo tocante al análisis institucional el Consenso de Washington es importante porque, desde la perspectiva del autor, consolida, por un lado, la serie de reformas estructurales que se venía aplicando desde finales de los años setenta, es decir, es la “socialización coercitiva” de tales reformas, o más precisamente su evolución como instituciones propiamente dichas, y por otro lado, su explicitación implica la intervención directa de agentes externos que coercitivamente, aunque no de manera directa, sino más bien mediante “recomendaciones”, promueven la aplicación de tales medidas como reformas “deseables” para el mejor desenvolvimiento de la economía.

Según Williamson, las prescripciones recomendadas por el Consenso de Washington, tenían una clara línea de acción, la cual contemplaba cuatro objetivos

económicos que sustentarían las disposiciones de política económica que se aplicarían, estos objetivos eran:

- Crecimiento económico
- Baja Inflación
- Una viable Balanza de Pagos
- Una equitativa distribución del ingreso (Williamson (ed.), 1990)

Una vez contemplados tales objetivos, y logrado el acuerdo entre aquellos que formaron el Consenso de Washington (consenso implícito que Williamson compiló), se desarrollaron una serie de medidas encaminadas a consolidar el proceso de reforma estructural comenzado a finales de los setenta, dichas medidas quedaron asentadas en un decálogo que serviría de guía para los países Latinoamericanos como medio para obtener los cuatro objetivos señalados anteriormente, tal decálogo, se sintetiza de manera clara en el trabajo de (Moreno-Brid, Pérez, & Ruiz, Diciembre 2004):

- Asegurar la disciplina fiscal, con un déficit operativo de no más del 2% del PIB.
- Establecer prioridades del gasto público, es decir, eliminar todos los subsidios.
- Incrementar el ingreso fiscal, al ampliar la base gravable y moderar las tasas marginales.
- Liberalizar la tasa de interés.
- Establecer un régimen flexible del tipo de cambio.
- Liberalizar el comercio exterior.
- Liberalizar los flujos de inversión extranjera.
- Privatizar empresas paraestatales para conseguir más eficiencia.
- Desregular para promover la competencia.
- Garantizar los derechos de propiedad (en forma similar a la de los Estados Unidos).

Como se podrá observar, muchas de dichas medidas ya se habían empezado a llevar a cabo, sobre todo lo relativo a la reducción de los déficit fiscal y de comercio, sin embargo, a la par de tales medidas se empezaron a aplicar otras (también dentro del Consenso de Washington) que fortalecieron el desarrollo de esta NEI, así, la coercitividad inherente a estas prescripciones por parte de los organismos económicos internacionales y del propio gobierno de los Estados Unidos implicarán su aplicación al pie de la letra, y por ende, la consolidación de la NEI.

Con la irrupción del Consenso de Washington en la toma de decisiones, en este caso de México, no sólo se consolidó la formación de la NEI y su transformación en instituciones, es decir su aplicación y aceptación, aunque de manera coercitiva, sino, y fundamentalmente, se apuntaló el proyecto neoliberal como paradigma preponderante, y a la vez que se fortalecía tal proyecto se desechaban las instituciones del periodo previo, vía su “reformulación”.

Capítulo IV

Desempeño de la Economía Mexicana a partir del cambio institucional

4.1 Nueva Estructura Institucional (1982-2010)

La implantación de las reformas estructurales que se empezó a llevar a cabo a finales de los años setenta y principios de los años ochenta como respuesta a la crisis del patrón de acumulación capitalista por sustitución de importaciones, llegó a su punto cumbre, en México, en los sexenios de Miguel de la Madrid Hurtado y de Carlos Salinas de Gortari, esto se debe principalmente a la “socialización coercitiva” de tales reformas estructurales, es decir, a la consolidación de una Nueva Estructura Institucional que permitiera la formulación y afianzamiento de un nuevo patrón de acumulación capitalista arraigado en los intereses de los grupos sociales favorecidos económicamente; ya se han revisado previamente las bases sobre las que tal NEI fue sustentada, esto es, las citadas reformas estructurales, por lo tanto, en este capítulo se tratará únicamente de describir cuales fueron las instituciones más importantes que se desarrollaron a partir de dicha reformulación, y el impacto que estas tuvieron en el desempeño de la economía mexicana, tomando en cuenta que, sólo se analizarán aquellas instituciones que el autor contempla son medulares para explicar el reciente comportamiento del sistema económico mexicano, lo cual quiere decir que, ciertamente se dejarán de lado instituciones que tal vez si son importantes para explicar el nuevo proceso de acumulación, pero que el autor considera no mantienen una huella de lo que fueron las antiguas instituciones que ocuparon su lugar, o más precisamente, son producto, no de una reformulación, sino de una nueva génesis de estructuras; sin embargo, el autor cree pertinente que las instituciones tratadas en este capítulo pueden describir un panorama bastante claro sobre tal proceso de acumulación con la peculiaridad de ser fruto de un proceso histórico de cambio institucional, mediante la explicación de la importancia que ejerce la estructura de dominación, con la explícita participación de agentes externos (Consenso de Washington) sobre la reformulación o cambio en las instituciones.

El recuento de las nuevas instituciones tratará de llevar un orden cronológico, sin embargo, dada su continua evolución, aquellas instituciones que sigan en proceso de transformación serán priorizadas sobre aquellas que no continúen tal camino. El autor pide una disculpa de antemano si se omiten instituciones que el lector considere trascendentales, esto será así por la gran cantidad de instituciones que han sido modificadas a lo largo del periodo en cuestión (1982-2010) y por su natural evolución, ya que, como ya se ha señalado “Las instituciones en un país asumen características peculiares, de acuerdo con los rasgos estructurales dominantes de una determinada economía y sociedad, y por supuesto es importante la influencia de los valores, tradiciones culturales y religiosas, y en general, de las convenciones existentes.” (Ayala, 1999), esto quiere decir que, los factores que influyen la generación, mantenimiento y cambio institucional, son a su vez elementos que, por su naturaleza social, se encuentran en constante cambio,

y por lo tanto esto transformará en mayor o menor medida a las propias instituciones.

Como ya se ha hecho énfasis la estructuración del nuevo patrón de acumulación capitalista tenía una clara línea de acción, primigeniamente, se plantearon cuatro nuevos objetivos que deberían cumplirse para poder paliar los efectos que la crisis económica y el fracaso del patrón por sustitución de importaciones. Estas primeras metas, respaldadas por la floreciente ideología neoliberal son: la privatización de la economía, la apertura comercial, la libertad cambiaria y la promoción de la inversión extranjera, más específicamente señalados por Héctor Guillén Romo (Guillén Romo H. , 1990), al hablar de los objetivos implícitos de la política de austeridad planteada por el gobierno de De la Madrid para recibir apoyo financiero por medio de un Convenio de Crédito Contingente:

- En materia de “desincorporación” que incluye la venta, fusión y/o liquidación de empresas estatales no prioritarias o estratégicas se señala que se han logrado avances notables. De 1155 empresas y organismos públicos que existían a inicios del sexenio, para mediados de 1986 sólo quedaban 697.
- En materia de apertura comercial se mantendrá el proceso de liberalización, tratando de reducir los sesgos en contra del crecimiento de las exportaciones...El gobierno anuncia su decisión de continuar con el proceso de sustitución de permisos de importación por aranceles y el inicio de negociaciones, en noviembre de 1985, para ingresar al GATT. Asimismo, se señala la instauración de una serie de mecanismos impositivos y crediticios para alentar el crecimiento de las exportaciones no petroleras.
- En materia cambiaria se señala que se seguirá con la política de mantener el acceso general al mercado de divisas manteniendo el objetivo de lograr la unificación de dicho mercado en el futuro.
- En materia de promoción a la inversión extranjera se anuncia una serie de medidas que la favorecen sobre todo cuando está se orienta hacia los mercados de exportación.

A estas medidas empezadas a implementarse desde principios de los años ochenta se le sumó, con la intervención de agentes externos que velaban por los intereses de su capital, el mejoramiento de las mismas mediante el decálogo conocido como Consenso de Washington, el cual sirvió de base para la consolidación de la NEI, y que, tomando la lista original de puntos planteada por Williamson (Williamson, Septiembre 2004), esta expresaba lo siguiente:

- Disciplina Fiscal.
- Reorientación de las prioridades de gasto público (reducción de subsidios).

- Reforma impositiva. El objetivo fue un sistema impositivo que combinaría una amplia base impositiva con moderadas tasas marginales impositivas.
- Liberalización de las tasas de interés.
- Un tipo de cambio competitivo.
- Liberalización del comercio.
- Liberalización de la Inversión extranjera directa.
- Privatización.
- Desregulación. Enfocada principalmente a reducir las barreras a la entrada y a la salida.
- Derechos de propiedad. Garantizar al sector informal obtener derechos de propiedad a bajo costo.

Por lo tanto, la consolidación de la NEI tuvo como estructura primigenia las medidas ordenadas primero por el FMI en acuerdo con el gobierno mexicano, posteriormente su ratificación y concordancia con los intereses de los grupos miembros de la estructura de dominación, por lo tanto, las instituciones a continuación analizadas son producto directo de tal reformulación, y por ende, no debe de perderse de vista el origen de tales medidas, en seguida se comenzará a deshebrar cada una de las instituciones creadas a partir de las disposiciones ya señaladas, las cuales, servirán de guía para observar y analizar la NEI.

Así, como señaló el presidente Miguel De la Madrid durante su último informe de gobierno en torno a las reformas estructurales “La renovación se sustenta en una profunda reforma constitucional y legislativa, que adecuó nuestro marco jurídico e institucional a la nueva realidad del país.” (Sexto Informe de Gobierno, 1988), exactamente, el fin del sexenio en 1988 dejaba en claro el panorama hacia donde se dirigía la estructura institucional, teniendo como eje los ya citados principales objetivos de tal transformación, los cuales, durante el proceso de reforma estructural, previo a la consolidación de esta, tuvieron gran expresión, sin embargo, es precisamente a finales de tal sexenio que se consolida la NEI.

Es de destacar, que si bien la consolidación de la NEI se da en las postrimerías del sexenio delamadridista, existen algunas instituciones que ya desde ese periodo se arraigan dentro de la estructura institucional y son ya llevadas a la práctica como tales, una institución importante que se establece dentro de este periodo es la reforma, en febrero de 1983, al artículo 26 constitucional, el que establece que:

“El Estado organizará un sistema de planeación democrática del desarrollo nacional que imprima solidez, dinamismo, permanencia y equidad al crecimiento de la economía para la independencia y la democratización política, social y cultural de la Nación.

Los fines del proyecto nacional contenidos en esta Constitución determinarán los objetivos de la planeación. La planeación será democrática. Mediante la participación de los diversos sectores sociales recogerá las aspiraciones y demandas de la sociedad para incorporarlas al plan y a los programas de desarrollo...”²

La formulación de una estrategia nacional de desarrollo aparentemente sería utilizada como herramienta de inclusión política, y a la vez de inclusión económica, sin embargo, en el apartado 4.3 de este capítulo observaremos con los datos macroeconómicos, si, efectivamente, tal proceso de integración ocurrió, por lo pronto, es importante su mención ya que en cierta manera, se empieza un proceso de limitación hacia el sector público, gestado inclusive, desde 1977 con la reforma política, ya mencionada anteriormente, y que, fundamentalmente expresaba, la reestructuración del régimen político, usando como herramienta la legitimidad democrática, la cual, también se observará con el tiempo, fue igualmente usada por la estructura de poder en favor de sus intereses.

Con el afán de empezar a limitar más explícitamente el papel del Estado en la economía, y los gastos que este lleva a cabo, sobre todo en lo concerniente a esferas que podrían ser explotadas por el capital privado, el 14 de mayo de 1986 se publica la nueva Ley Federal de las Entidades Paraestatales, sustentada a su vez por la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, de creación en 1976, y a su vez aunada, como lo señala el sexto informe de gobierno de Miguel De la Madrid a la promoción de “un nuevo título cuarto a la Constitución para hacer de la gestión pública un proceso ágil, eficaz y honesto, así como para prevenir y sancionar conductas irregulares de los servidores públicos...” (Sexto Informe de Gobierno, 1988), con este nuevo marco jurídico se pretendió reorganizar las empresas paraestatales en poder del Estado y empezar su desregulación y su consecuente privatización, siguiendo la línea ya dictada, la cual se verá consolidada en el sexenio de Salinas, como se señala en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 “Ante las circunstancias de austeridad que atraviesan las finanzas estatales, estamos comprometidos a hacer más y mejor con los recursos disponibles. Ese es el reto de la modernización que se busca hacer extensivo a todos los aspectos de nuestra economía. Por citar algunos casos, se persigue modernizar la infraestructura económica del país para el desenvolvimiento de las actividades productivas, mediante una más racional inversión pública y una mayor y más ágil concurrencia de los sectores social y privado.” (Gómez & Albarrán, Mayo-Diciembre 1989), precisamente, dentro del concepto *modernización*, fue, como señala Concheiro, donde empresarios y gobernantes encontraron la forma de “consolidar nuevas relaciones dentro del bloque dominante y la pauta para

² Artículo 26 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos previo a su reforma en abril de 2006

reconquistar un país que la crisis modificó considerablemente” (Concheiro, 1996), las cuales servirían de guía para establecer la NEI, así, en palabras de la propia autora, la crisis fue la “madre de todas las modernizaciones”.

En efecto, la consolidación de las nuevas instituciones, sobre todo en lo concerniente a los puntos del Consenso de Washington de disciplina fiscal, privatización y desregulación, se cristalizó durante el sexenio de Salinas, tal y como lo señala Concheiro “...la llamada reforma del Estado es vista por el ejecutivo como un amplio proceso de privatización en el que, al abandonar el esquema de un Estado propietario y limitar severamente sus funciones sociales, se espera crear las condiciones para un cumplimiento más eficaz y justo de los deberes estatales.” (Concheiro, 1996).

El Estado mexicano planteó cuatro objetivos principales para el proceso de desincorporación (privatización) de entidades paraestatales:

- Fortalecimiento de las Finanzas Públicas
- Eliminación de gastos y subsidios económica y socialmente injustificados
- Incremento de la productividad en la economía por medio de asignar las tareas de producción al sector privado, a efecto de alcanzar una nueva estrategia para la reconversión industrial y abrir mercados a la competencia internacional
- Mejoramiento de la eficiencia del sector público por la reducción del tamaño de la estructura del gobierno. (Rebollo, Enero-Junio 1993).

Todo esto se expresó más claramente con la privatización de Teléfonos de México, Mexicana de Aviación, Cananea, Diesel Nacional (DINA), Altos Hornos de México, Fertimex, Liconsa, Siderúrgica Nacional, entre las empresas paraestatales más importantes, además, por supuesto, de la reprivatización de la banca; a continuación se presenta un cuadro con las principales empresas privatizadas, el grupo empresarial que las adquirió y el monto por el cual fueron adquiridas (Cuadro 9).

Los recursos obtenidos por la venta de las empresas paraestatales fueron destinados al saneamiento de las finanzas públicas, para la amortización de pasivos debido a la disminución de subsidios, pero fundamentalmente se canalizaron, como señala Concheiro, “Parte de la política privatizadora tenía también el sentido de liberar y centralizar recursos públicos para financiar el gran programa del sexenio salinista: Pronasol.” (Concheiro, 1996), el cual se orientaba, principalmente a:

Cuadro 9

PRINCIPALES EMPRESAS NO BANCARIAS PRIVATIZADAS		
Paraestatal	Grupo comprador	Monto (Miles de nuevos pesos)
Telmex	Total	23 335 827.0
20.4% "AA"	Carso+Southwest Bell+France Cables et Radio	5 171 216.0
4.4% "A"	STRM	955 167.5
31.05% "L"	Subasta Pública	17 209 443.5
Paquete de medios de comunicación	Radio Televisora del Centro	2 000 050.0
Asemex	Ángel Rodríguez (cabeza de 22 inversionistas)	1 980 367.7
Cananea	Mexicana de Cananea	1 374 685.0
Sicartsa	Total	969 966.4
I (6 empresas)	Gpo. Villacero	604 955.2
II (5 empresas)	Ispat Mexicana	365 011.2
Aeroméxico	Ícaro Aerotransportes	655 190.0
Altos Hornos de México	Total	528 533.0
AHMSA (14 empresas)	Gpo. Acerero del Norte	448 659.0
Div. Del Sur (3 empresas)	Alfa	79 847.0
Marcas Minsa	Gpo. Minsa	474 159.5
Complejo Ind. Pajaritos	Agro Inmuebles, Gpo. Alcántara	473 745.5
Mexicana de Aviación *	Grupo Xabre+Chase Manhattan Bank+DBL	358 960.0
Grupo Dina	Consortio "G"	213 096.0

Fuente: SHCP, Unidad de Desincorporación citado por (Concheiro, 1996)

*** Venta a través de incremento de capital**

- Apoyar la agricultura en zonas de alta siniestralidad y a la diversificación productiva del campo.
- Impulsar y apoyar la multiplicación de proyectos productivos y la incorporación de la población a los mismos, capacitando a los grupos, individuos, o comunidades beneficiarias.
- Promover la autoconstrucción y mejoramiento de la vivienda, así como la regularización de la propiedad del suelo, ampliación de la infraestructura y del equipamiento urbano en las colonias populares de las grandes aglomeraciones.
- Consolidar, ampliar y mejorar la capacidad de los servicios de educación, salud, de abasto popular y de alimentación en los niveles estatales y municipales. (El Programa Nacional de Solidaridad, 1990).

Acentuando el papel que jugarán el sector social y el sector privado, como el propio presidente Salinas señaló en un artículo de la revista *Nexos*, “La reforma (de Estado) que lo agilice y haga eficiente, demanda ampliar los espacios a la iniciativa de los grupos sociales organizados y de los ciudadanos, liberar recursos hoy atados en empresas públicas y concentrar la atención política en las prioridades impostergables de justicia.” (Salinas, Abril 1990), y puntualizando en el mismo artículo la necesidad de la “modernización” mediante la privatización, “las razones de la desincorporación no son un mero problema financiero aunque esta razón está siempre presente; no se trata de razones de eficiencia de las empresas o los empresarios públicos, aunque en ocasiones también estas razones están presentes. La tesis es de política general: que el Estado cumpla con sus responsabilidades constitucionales y sus compromisos sociales fundamentales.” (Salinas, Abril 1990), afirmando así, el papel preponderante del sector privado en la nueva línea de acción del Estado mexicano, cuando se analicen los datos macroeconómicos se observará si efectivamente, el denominado “sector social” (trabajadores y campesinos), obtuvo resultados favorables para sí.

Antes de continuar con los demás ejes que guiaron el cambio institucional, y siguiendo el eje rector impulsado por el Consenso de Washington, aunque, a pesar de que cronológicamente se presentó más de una década después del inicio de la consolidación la NEI, pero continuando con el punto principal que mantiene al nuevo modelo, es decir la reducción mínima de la participación del Estado en la economía, nos encontramos en marzo de 2006, esto es a más de dos décadas del inicio de la transformación institucional, con una institución que terminará de afianzar el modelo neoliberal, dicha institución es la promulgación de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria.

En efecto, si bien el papel del Estado se había reducido de manera drástica con la privatización y la desregulación de la economía, esta nueva Ley pretende como en ella misma se afirma “tiene por objeto reglamentar los artículos 74 fracción IV, 75, 126, 127 y 134 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en materia de programación, presupuestación, aprobación, ejercicio, control y evaluación de los ingresos y egresos públicos federales.” (Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria, 2006), lo cual, no es otra cosa que un control más estrecho sobre el gasto público, evitando así, que el Estado intervenga en campos de desarrollo económico en donde el sector privado pudiera participar.

Específicamente la Ley prevé controlar la acción gubernamental mediante el equilibrio presupuestario, lo cual queda señalado

principalmente en el artículo 17 de dicha Ley, el cual a grandes rasgos puntualiza:

“El gasto neto total propuesto por el Ejecutivo Federal en el proyecto de Presupuesto de Egresos, aquél que apruebe la Cámara de Diputados y el que se ejerza en el año fiscal por los ejecutores de gasto, deberá contribuir al equilibrio presupuestario. Circunstancialmente, y debido a las condiciones económicas y sociales que priven en el país, las iniciativas de Ley de Ingresos y de Presupuesto de Egresos podrán prever un déficit presupuestario. En estos casos, el Ejecutivo Federal, por conducto de la Secretaría, al comparecer ante el Congreso de la Unión con motivo de la presentación de dichas iniciativas, deberá dar cuenta de los siguientes aspectos:

I. El monto específico de financiamiento necesario para cubrir el déficit presupuestario;

II. Las razones excepcionales que justifican el déficit presupuestario, y

III. El número de ejercicios fiscales y las acciones requeridas para que dicho déficit sea eliminado y se restablezca el equilibrio presupuestario.

El déficit presupuestario deberá eliminarse durante el plazo que se establezca conforme a lo señalado en la fracción III de este artículo.

El Ejecutivo Federal reportará en los informes trimestrales el avance de las acciones, hasta en tanto no se recupere el equilibrio presupuestario.” (Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria, 2006).

Teniendo en cuenta que el gasto público deficitario es una institución característica del anterior patrón de acumulación, y que su uso plantea inherentemente la participación del Estado en la economía, su eliminación o reducción al mínimo posible plantea, por defecto, la propia reducción al mínimo del papel del Estado en la economía, con lo cual, una vez asentada dicha Ley, se consolidó el proceso de desregulación y privatización iniciado desde los años ochenta.

Continuando con el análisis de la NEI, nos encontramos con una serie de instituciones que, su transformación, terminó por sepultar el viejo patrón de acumulación, y que fue fundamental, sobre todo, para las élites económicas extranjeras, siguiendo con la guía del decálogo del Consenso de Washington, la apertura comercial es importantísima para poder entender la nueva configuración de esta NEI, más aún, junto con

la reducción del tamaño del Estado, para entender el desenvolvimiento de la economía mexicana.

La adopción de un nuevo paradigma económico implicó reorganizar las formas de producir entorno a este, así, mientras que el viejo patrón de acumulación por sustitución de importaciones se sustentaba en la integración de las fuerzas productivas internas con el fin de sustituir la producción externa por producción nacional, la nueva bandera de esta NEI será la apertura comercial de los mercados, esto es, en términos de la nueva ideología, dejar que los individuos demuestren sus capacidades mediante la competencia con otros agentes, aun cuando estos son foráneos y tienen, en la mayoría de las ocasiones, ventajas comparativas que desplacen a los agentes locales, es decir, el libre mercado en su expresión internacional.

La política de apertura comercial en México se inició, como ya se ha señalado, a principios de los años ochenta, durante el sexenio de De la Madrid; este se inicia con una serie de medidas destinadas a reducir los aranceles y controles directos a las importaciones, sin embargo, no es hasta mediados de 1986 con la entrada al GATT (en 1995 convertido en OMC), que se empiezan a gestar una serie de instituciones enfocadas a promover la apertura comercial.

Para 1987, se fortalece tal postura con “la abolición de los permisos para importar sobre gran parte de las manufacturas de bienes de consumo, y se simplificó considerablemente el sistema de tarifas arancelarias.” (Moreno-Brid & Ros, 2010), la apertura comercial terminaría de asentarse y consolidarse durante el sexenio de Salinas, como señala Concheiro, “La apertura salinista abordó varios aspectos en forma casi simultánea: junto al mantenimiento de la desgravación de los productos de importación y la eliminación de la mayoría de los permisos previos para la introducción de mercancías al país se realizó la desregulación de un número importante de actividades económicas, atendiendo a las demandas empresariales de brindar mayor seguridad jurídica a las inversiones privadas, nacionales y extranjeras, de agilizar los permisos para construir sociedades y modificar las normas de transferencia de tecnología, entre otras” (Concheiro, 1996), así, para los primeros años del sexenio se modifican la Ley de Transferencia de Tecnología, la Ley de Pesca y la Ley de Aduanas.

Sin embargo es hasta finales del sexenio salinista cuando realmente se consolidan las nuevas instituciones en materia de apertura comercial; tres instituciones son fundamentales para tal consolidación, la primera se promulga en julio de 1993 y es la Ley de Comercio Exterior, la cual señala en su artículo primero:

- “La presente Ley tiene por objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional,

propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional, defender la planta productiva de prácticas desleales del comercio internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.” (Ley de Comercio Exterior, 1993).

Con dicha Ley se hace patente, lo que Guillén Romo nombra un “modelo secundario exportador”, es decir se propicia la apertura comercial para aprovechar las ventajas comparativas que traerá la reestructuración del capitalismo mexicano, esto es principalmente, salarios competitivos, tipo de cambio competitivo, reducción de aranceles y de permisos de importación, e incremento de la inversión extranjera directa principalmente, es, precisamente en materia de inversión extranjera en donde se establece otra institución importante para la consolidación de la NEI.

En diciembre de 1993 se promulga la Ley de Inversión Extranjera, la cual plantea que:

- “Su objeto es la determinación de reglas para canalizar la inversión extranjera hacia el país y propiciar que ésta contribuya al desarrollo nacional.” (Ley de Inversión Extranjera, 1993).

Al abrirse la oportunidad de inversión para el capital extranjero se propicia y se constata los intereses que tal grupo tenían en México, principalmente con la llegada de inversión de cartera, en el apartado 4.3 se verificará con los datos, sí, efectivamente la inversión extranjera ha ayudado al desarrollo del país.

Se ha mencionado ya la importancia de la apertura comercial en general y de la inversión extranjera, sin embargo, la estructura institucional en materia de apertura comercial se consolida particularmente con la firma del TLCAN, llevada a cabo en 1992, pero que entró en vigor hasta enero de 1994, el plan era obviamente continuar con la línea dictada por el Consenso de Washington, así, el capital extranjero, sobre todo, estadounidense, se vería favorecido con la adopción de tal plan, el cual tenía como objetivos:

- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes.
- Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes
- Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes

- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado. (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1992)

La lógica seguida para la implantación de tal medida fue, además de los propios intereses del capital estadounidense, la misma evolución y necesidades del capitalismo mundial, con el objetivo, dictado, a su vez, por la ideología neoliberal, de incrementar la productividad e incentivar la competitividad, sin embargo, no sólo los intereses externos se entusiasmaron ante tal medida, el capital nacional también fue receptivo a tal implementación, como señala Concheiro: “Aunque a muchos empresarios mexicanos les preocupaba la consolidación de una política aperturista frente a Estados Unidos, la dirigencia del sector privado mexicano se sumó con entusiasmo al acuerdo gubernamental de establecer el TLC, declarando su decisión de participar activamente en la negociación a través de sus propios representantes...” (Concheiro, 1996), con esto, el TLCAN fue el punto culminante en la reestructuración neoliberal, refiriéndose específicamente a la apertura comercial.

Aunado a la política comercial se establecieron una serie de medidas para liberalizar el sistema financiero, en particular tal liberalización se inició en 1988 “con diversas medidas que liberalizaron las tasas de encaje legal sobre las reservas y los topes máximos para las tasas de interés (libre y controlado) y eliminaron el control de cambios que se había adoptado durante la crisis de 1982” (Moreno-Brid & Ros, 2010), sin embargo tales cambios se profundizaron con la transformación del Banco de México y la promulgación de su nueva Ley en diciembre de 1994.

Con dicha Ley se modificó la naturaleza del Banco de México, que pasó de ser un agente dinámico en el periodo previo a la crisis, a ser un agente estabilizador a partir de 1994 con la obtención de su autonomía. Así, tal Ley exclama en su artículo 2º:

- “El Banco de México tendrá por finalidad proveer a la economía del país de moneda nacional. En la consecución de esta finalidad tendrá como objetivo prioritario procurar la estabilidad del poder adquisitivo de dicha moneda. Serán también finalidades del Banco promover el sano desarrollo del sistema financiero y propiciar el buen funcionamiento de los sistemas de pagos.” (Ley del Banco de México, 1993)

En resumidas cuentas, el papel del Banco de México se centró en el control de la inflación, y la vigilancia del tipo de cambio y de las tasas de interés, dejando de lado su papel como agente financiero del desarrollo.

En cuanto al tipo de cambio, la transformación del régimen cambiario se empezó a llevar a cabo en 1985 con el abandono, primero del tipo de cambio dual y posteriormente del control de cambios, para establecer entonces una flotación regulada, una vez liberalizado el comercio y los flujos de inversión, la transformación del tipo de cambio fue más profunda.

A partir de 1991 se optó por un régimen de bandas cambiarias con desliz controlado el cual duró hasta 1994 y fue diseñado para “dar un estímulo adicional a los exportadores y a las empresas maquiladoras, en la misma línea, se abrogó el control de cambios a partir del 11 de noviembre de 1991 y se unificaron los dos mercados del tipo de cambio, el libre y el controlado. El nuevo esquema consistía en dejar flotar al tipo de cambio dentro de una banda que se ensanchaba diariamente. Para esto, el piso de la banda se fijó en 3,051.20 pesos por dólar, mientras que el techo presentó un ajuste diario (incluyendo sábados y domingos) a la alza de 20 centavos a partir de los 3,086.40 pesos. El 21 de octubre de 1992 incrementó el desliz del techo a 40 centavos diarios.” (Régimenes Cambiarios en México a partir de 1954, Septiembre 2009), para finalmente, a finales de 1994, establecer un tipo de cambio de libre flotación, sobre todo impulsado por los acontecimientos de inestabilidad financiera de finales de ese año.

La Legislación encargada de “regular” el mercado cambiario se encuentra en los artículos 21, 22, 23, 32, 33, 34 y 35, en donde se clama la libertad del mercado y la mínima participación del Estado.

Respecto a la liberalización de la tasa de interés, está, de igual manera, quedo asentada en la propia Ley del Banco de México, dado que, como señala dicha legislación en su artículo 26:

- “Las características de las operaciones activas, pasivas y de servicios que realicen las instituciones de crédito, así como las de crédito, préstamo o reporto que celebren los intermediarios bursátiles, se ajustarán a las disposiciones que expida el Banco Central.” (Ley del Banco de México, 1993).

Como se puede observar, el Banco de México no tendrá facultades para determinar el nivel de las tasas de interés, únicamente fungirá como vigilante de su movimiento. De esta manera, con las amplias transformaciones que se realizaron al Banco de México, sirvieron para consolidar la NEI, sobre todo en lo referente a la liberalización cambiaria y financiera, permitiendo una mayor cantidad de flujos de capital, sobre todo extranjeros, ya se observarán los datos que ilustran tal aseveración en el apartado 4.3.

Otro elemento importante que se encuentra dentro de la nueva legislación del Banco de México es la importancia que se le da a tal organismo para el control de la inflación, convirtiéndose tal objetivo en una institución por sí misma, principalmente debido a la implementación del Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE), el cual continuó con las medidas implementadas

por el Pacto de Solidaridad Económica, y cuyo propósito fue consolidar la estabilidad de precios, como se señala a continuación: “En el marco del PECE, los precios y tarifas del sector público han sido ajustados, los salarios mínimos aumentaron en 8% y el peso se deprecia diariamente de acuerdo con una regla anunciada al inicio del programa. Se espera que como resultado del PECE la inflación baje de 52% en 1988 a 18% a finales de 1989...” (SHyCP, Abril 1989).

Además de las medidas acordadas en el PECE, se sumaron medidas fiscales, cambiarias y monetarias direccionadas a combatir la inflación, objetivo que se volvió primordial, sobre todo, después de la promulgación de la nueva Ley del Banco de México, la cual señala, en su artículo 2º:

- “El Banco de México tendrá por finalidad proveer a la economía del país de moneda nacional. En la consecución de esta finalidad tendrá como objetivo prioritario procurar la estabilidad del poder adquisitivo de dicha moneda. Serán también finalidades del Banco promover el sano desarrollo del sistema financiero y propiciar el buen funcionamiento de los sistemas de pagos.” (Ley del Banco de México, 1993).

Continuando con la descripción de la configuración esencial de la NEI, y para terminar la misma, surgen dos elementos de suma importancia que finalizaron por incrementar la exclusión política y económica entre los grupos sociales, así como la manifestación de los intereses del grupo dominante: la reforma impositiva y los cambios a los derechos de propiedad y laborales; sin embargo cabe destacar, que durante el periodo de estudio (1982-2010) tales instituciones no han llegado a consolidarse de manera definitiva, por lo que su integración a la NEI, todavía es incompleta.

En cuanto a las transformaciones e implementaciones respecto al cambio institucional en la aplicación de impuestos, a partir de 1989 el Congreso comenzó a implementar una serie de medidas con el objetivo de “aumentar la efectividad y mejorar la asignación de recursos”, sobre todo, como ya se ha señalado, se planteaba incrementar la base gravable y disminuir las tasas marginales así como la reducción de impuestos por importación, las principales medidas fueron:

- Se modificó el tratamiento fiscal a los dividendos pagados por las empresas con el objeto de promover la reinversión de las utilidades.
- Se modificó el sistema de deducciones por inversión para estimular la descentralización de la actividad económica.
- Se introdujo un impuesto mínimo de 2% sobre los activos de las empresas (esta medida intenta reducir la evasión fiscal y no elevará la carga fiscal de las empresas al corriente de sus obligaciones fiscales, debido a que el pago de este impuesto es acreditable contra el pago del impuesto sobre la renta.
- Se redujo de 12 a 6 el número de estratos de ingresos para efectos del pago del impuesto sobre la renta de las personas físicas, además de que disminuyó las tasas marginales.

- Se redujo la dispersión de los aranceles, incrementando la tarifa mínima para la mayoría de los artículos a 10% excepto para algunos alimentos y medicamentos. El arancel máximo se mantuvo 20%. (SHyCP, Abril 1989).

La línea seguida es clara, además de que explícitamente se señala, la expansión de la base gravable y la reducción de las tasas marginales, lo implícito es la promoción del desarrollo del capital privado nacional y extranjero, y la reducción de los ingresos de los grupos con menores ingresos.

Además de los cambios impositivos claramente inclinados a los intereses del capital, extranjero primordialmente, se planteó la reformulación de derechos esenciales de los trabajadores y campesinos obtenidos debido al triunfo revolucionario, sobre todo en lo tocante a derechos laborales y a derechos de propiedad de la tierra.

En lo tocante a los derechos laborales, las medidas aplicadas tuvieron como base el eje de la liberalización comercial y del control inflacionario, dado que ahora el incremento salarial se encontrará en función del incremento de la productividad y del crecimiento de los precios únicamente, además de que se propiciaron nuevos fenómenos como la irrupción de la industria maquiladora y del *outsourcing* o subcontratación, con el objetivo de “lograr un mayor incremento de la productividad de los trabajadores y de la calidad de los productos, que permita su competitividad” (Concheiro, 1996), esto es, impulsar la denominada flexibilidad laboral por medio de cambios en la Ley Federal del Trabajo, cambios que dentro del periodo de esta investigación no se habían hecho pero que, ante la consolidación de la NEI y el afianzamiento en el poder de la estructura de dominación neoliberal, seguramente se estarán llevando a cabo.

En términos de derechos de propiedad de la tierra existe un cambio institucional importante, que ejemplifica de manera clara el rumbo que ha de tomar el desempeño económico, de una línea marcadamente de beneficio colectivo desde su promulgación en 1917, el artículo 27 establecía antes de su reforma fundamental en 1992:

- “...Se dictarán las medidas necesarias para el fraccionamiento de los latifundios; para el desarrollo de la pequeña propiedad; para la creación de nuevos centros de población agrícola con las tierras y aguas que les sean indispensables...” (Texto Original de la Constitución de 1917 y de las reformas publicadas en el Diario Oficial de la Federación del 5 de Febrero de 1917 al 1o. de Junio de 2009, 2009).

Sin embargo, para 1992 el cambio fue evidente, el mismo párrafo decía:

- “...se dictarán las medidas necesarias para ordenar los asentamientos humanos y establecer adecuadas provisiones, usos, reservas y destinos de tierras, aguas y bosques, a efecto de ejecutar obras públicas y de planear y regular la fundación, conservación, mejoramiento y crecimiento de los centros de población; para preservar y restaurar el equilibrio ecológico; para

el fraccionamiento de los latifundios; para disponer, en los términos de la ley reglamentaria, la organización y explotación colectiva de los ejidos y comunidades; para el desarrollo de la pequeña propiedad rural...” (Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Artículo 27).

Es importante resaltar, sobre todo, el cambio llevado a cabo con el fin de poder explotar la propiedad ejidal, obviamente se observa la transformación de una propiedad colectiva a una propiedad individual, Moreno-Brid y Ros lo sintetizan de una mejor manera “El gobierno de Salinas, con el objetivo de incrementar la seguridad en la tenencia de la tierra y con ello la productividad y la inversión en el sector agropecuario, reformó el sistema de tenencia e impulsó una transformación de las políticas hacia el sector (agropecuario).” (Moreno-Brid & Ros, 2010), es decir, se mantuvo en la línea seguida por toda la NEI.

Con la descripción presentada de las instituciones medulares, a consideración del autor, que se transformaron, se presenta un panorama nuevo para el desenvolvimiento de la economía mexicana que no tardará en demostrar sus capacidades y alcances, así, en el próximo apartado se mostrarán los resultados arrojados por casi treinta años de cambio institucional mientras que en el apartado final de este capítulo se mostrará un breve contraste entre la vieja estructura del patrón de acumulación por sustitución de importaciones y la NEI.

4.2 Evaluación macroeconómica del desempeño económico de la Nueva Estructura Institucional

El establecimiento de la NEI provocó una serie de transformaciones que repercutieron directamente en el desenvolvimiento de la economía mexicana, el presente apartado pretende describir sus principales resultados económicos, tomando como base las principales variables macroeconómicas que fueron impactadas por el cambio institucional, teniendo en cuenta que tales instituciones ya fueron señaladas en el apartado anterior, por lo tanto, las repercusiones macroeconómicas fundamentales se deducirán de dichas transformaciones, sin embargo, como ya se señaló, esta investigación no consideró a todas las instituciones creadas o transformadas, por ende se hace énfasis en precisar que es un panorama general, tanto en el ámbito institucional como en el ámbito macroeconómico, así, el análisis macroeconómico se hará con base en las instituciones que el autor consideró anteriormente.

Siguiendo el desarrollo llevado a cabo en el apartado anterior se analizarán en primer lugar aquellas variables ligadas directamente con la reducción del Estado a su mínima expresión, para posteriormente proseguir con aquellas variables que se encuentran en concordancia con los demás cambios institucionales, tales como la apertura comercial, la inversión extranjera, la inflación y el impacto en los salarios, fundamentalmente.

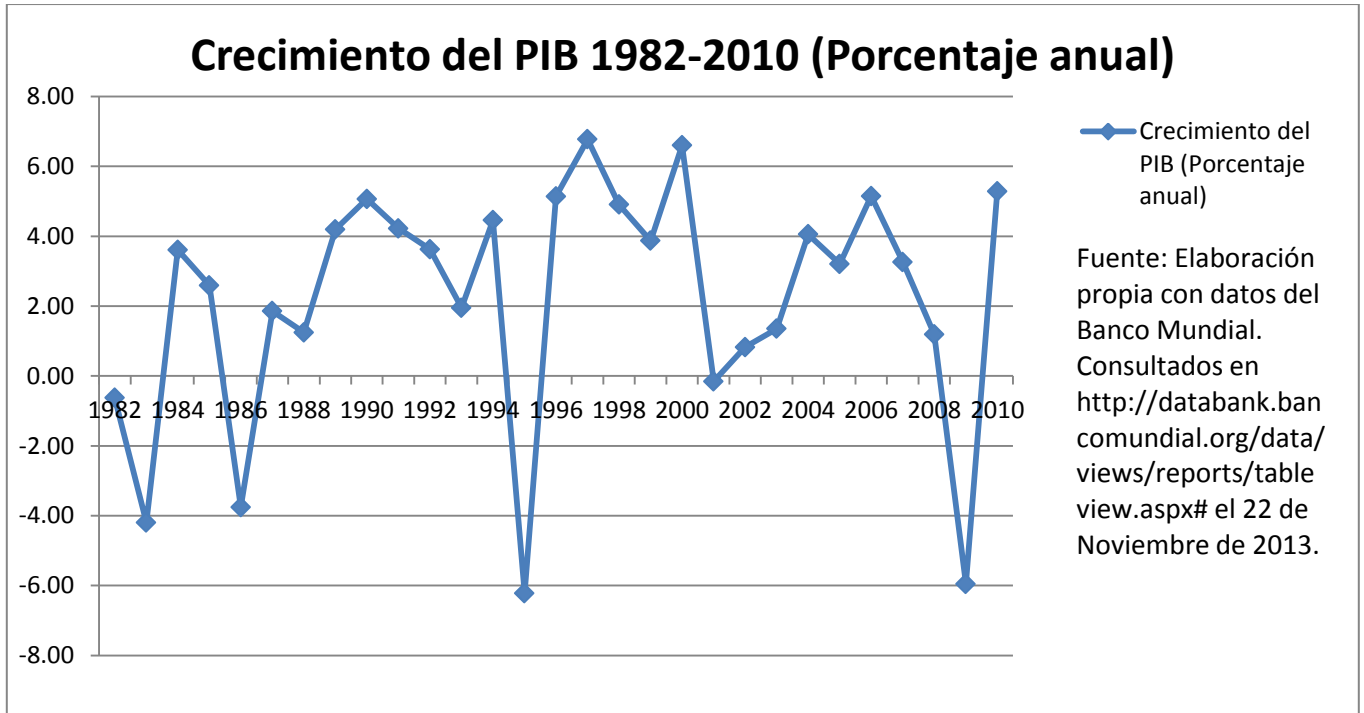
Por su importancia en primer lugar se tomará la evolución del PIB a lo largo del periodo de estudio, para posteriormente contrastarlo con las otras variables

macroeconómicas, así, tenemos que, los primeros dos años del sexenio delamadridista muestran una contracción de esta variable, debido en gran parte a las consecuencias frescas de la crisis, al igual que en 1986, año en que la deuda volvió a aumentarse por causa de un nuevo shock petrolero, a partir de entonces se tienen tasas de crecimiento moderadas de alrededor del 4%, con excepción de 1995, debido a la crisis de finales de 1994 y la fuga de capitales producto de esta, en 2001, como consecuencia de la crisis originada en Asia, y en 2009, por una nueva crisis generada por el shock hipotecario en los Estados Unidos, se observa, además, que la crisis de 2009 es más pronunciada (Véase cuadro 10), ya que, dadas las nuevas condiciones institucionales ya establecidas en tal época, sobre todo la apertura comercial y la liberalización de los flujos de capital, la dependencia con respecto a la economía estadounidense se hace evidente; es importante tener presentes tales tasas de crecimiento, dado que en el siguiente apartado se llevará a cabo un análisis comparativo entre los resultados macroeconómicos generales de la antigua estructura institucional y la NEI.

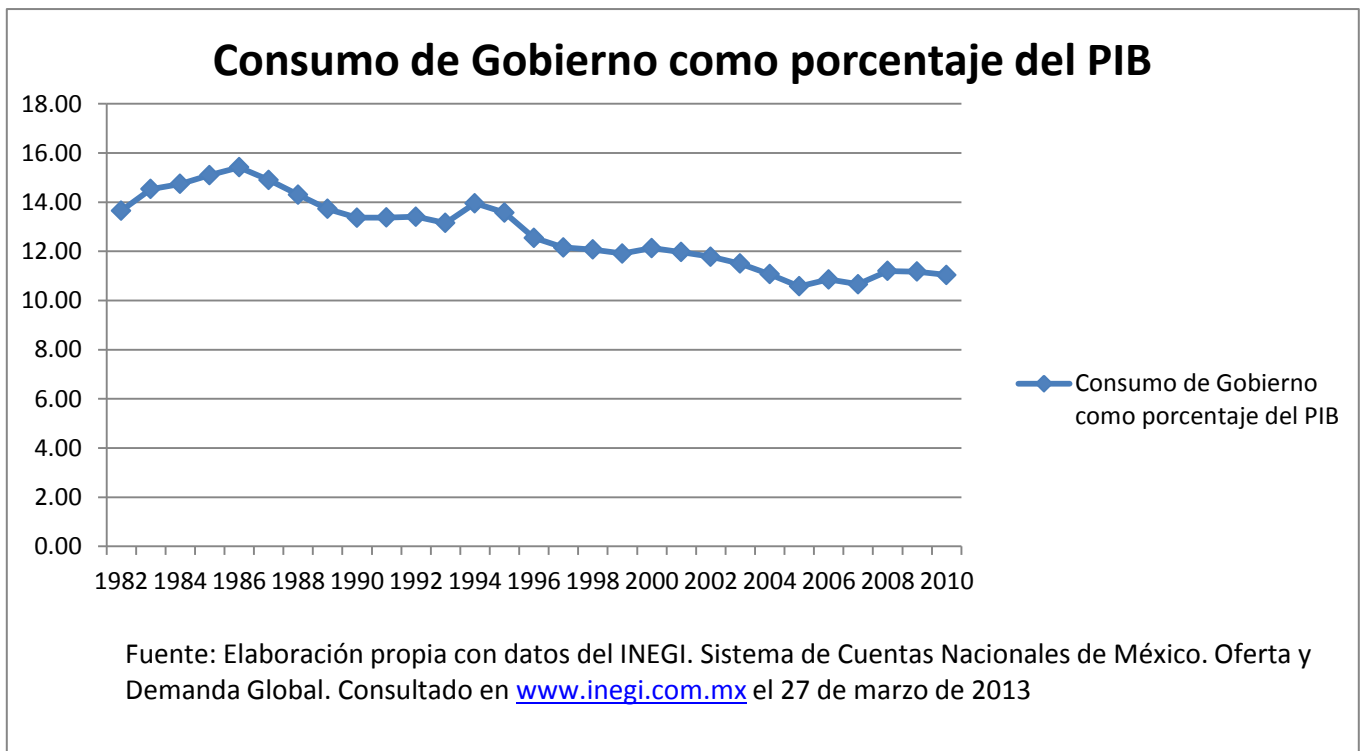
La gráfica 5 ilustra de manera clara el irregular comportamiento del PIB, como adelanto del próximo apartado, se puede decir que tal desenvolvimiento es en gran medida debido a la ausencia del agente dinámico que, a lo largo del patrón de acumulación por sustitución de importaciones, representó el papel jugado por el Estado, así, con tal hipótesis presentamos el cuadro 11 que muestra el consumo de Gobierno, así como su ilustración mediante la gráfica 6.

Se observa claramente una reducción explícita del gasto público como parte del PIB, aunque gradualmente, las transformaciones en la NEI provocaron que el papel del Estado fuera realmente afectado, claramente lo señalaba Salinas cuando trataba de legitimar la “modernización” en puerta, “El exceso de Estado mostró imposible alcanzar mínimos de eficiencia en condiciones de crisis económica. Los pasivos superaron a los activos en muchas empresas públicas. El Estado no cumplía porque no tenía recursos para atender todo lo que poseía y para responder a lo que, por ley, debía hacer. Los recursos estaban ocupados, en una muy importante proporción, en la operación de empresas o, peor aún, en algunos casos subsidiando ineficiencia.” (Salinas, Abril 1990).

Gráfica 5



Gráfica 6



Cuadro 10

Periodo	Crecimiento del PIB (Porcentaje Anual)
1982	-0.63
1983	-4.20
1984	3.61
1985	2.59
1986	-3.75
1987	1.86
1988	1.25
1989	4.20
1990	5.07
1991	4.22
1992	3.63
1993	1.95
1994	4.46
1995	-6.22
1996	5.14
1997	6.78
1998	4.91
1999	3.87
2000	6.60
2001	-0.16
2002	0.83
2003	1.35
2004	4.05
2005	3.21
2006	5.15
2007	3.26
2008	1.19
2009	-5.95
2010	5.28

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial. Consultados en <http://databank.bancomundial.org/data/views/reports/tableview.aspx#> el 22 de Noviembre de 2013.

Cuadro 11

Año	Consumo del gobierno a precios de 2003 (Miles de pesos)	PIB a precios de 2003 (Miles de precios)	Consumo de Gobierno como porcentaje del PIB
1982	2614673717.86	19147298755.31	13.66
1983	2685882955.04	18479743156.70	14.53
1984	2862870277.26	19420996960.98	14.74
1985	2888764545.32	19133832301.22	15.10
1986	2931490087.63	19018444167.25	15.41
1987	2896144411.72	19433134077.32	14.90
1988	2881643621.61	20144897108.48	14.30
1989	2877500538.72	20970229531.16	13.72
1990	2944307750.32	22028247664.86	13.37
1991	3059796185.89	22875783429.59	13.38
1992	3130617009.05	23357634877.24	13.40
1993	3194057965.81	24281021510.49	13.15
1994	3285154378.15	23542799132.95	13.95
1995	3241953837.47	23882612669.00	13.57
1996	3218148042.86	25642988460.81	12.55
1997	3311242517.43	27235046125.95	12.16
1998	3386662595.25	28050733167.01	12.07
1999	3546164896.96	29780326701.73	11.91
2000	3630478034.41	29930110182.04	12.13
2001	3558567888.97	29727759031.31	11.97
2002	3546827498.46	30112070006.81	11.78
2003	3575376720.00	31096286752.93	11.50
2004	3560707478.69	32165099263.85	11.07
2005	3574110934.89	33788733891.83	10.58
2006	3790305177.86	34917536273.48	10.86
2007	3821222354.35	35838882597.27	10.66
2008	3783515940.00	33778438816.13	11.20
2009	3914910080.00	35037440580.41	11.17
2010	4023797021.91	36457460493.52	11.04

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Oferta y Demanda Global. Consultado en www.inegi.com.mx el 27 de marzo de 2013

Continuando con los resultados macroeconómicos de la NEI, un elemento crucial a observar es la nueva política de apertura comercial, así, con dicha política se planeaba, como señala Guillén Romo, llevar a México hacia un modelo secundario-exportador, el cuadro 12, muestra la balanza de pagos de 1980 a 2010, y claramente se observan los principales resultados de las nuevas instituciones en dicho rubro.

El proceso de transformación institucional, encabezado por la liberalización comercial, teniendo como eje primordial el TLCAN, y con él el libre flujo de mercancías y capitales permitió en gran medida que las exportaciones se incrementarán de manera importante, como señalan (Moreno-Brid & Ros, 2010) “El crecimiento de las exportaciones desde principios de los años ochenta ha sido muy rápido (mayor al 8% anual) y se ha acelerado a partir de que el TLCAN entró en vigor, incrementándose de una tasa de 5.8% anual en el periodo 1982-1993, a una de 11.1% en 1993-2006”, sin embargo, a pesar de la promoción de las exportaciones, a partir de 1990, los saldos en la cuenta corriente y en la balanza de capital han sido negativos (Véase cuadro 12), debido primordialmente a que no sólo se han incrementado las exportaciones, las importaciones lo han hecho de igual manera, pero a un ritmo más vertiginosos, sobre todo a partir de la entrada en vigor del TLCAN, de igual manera, a partir de 1993, con la entrada en vigor de la nueva Ley de Inversión extranjera se incrementan de manera considerable los flujos de capital, las gráficas 7 y 8, muestran, respectivamente, el comportamiento entre las importaciones y exportaciones, y la evolución de la inversión extranjera durante el periodo citado.

Cuadro 12 México: Balanza de Pagos

Concepto	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Saldo de la Cuenta Corriente	-5,890.1	5,859.6	4,183.4	799.5	-1,373.5	4,239.0	-2,375.6	-5,821.2	-7,451.0	-14,646.7	-24,438.5	-23,399.2	-29,662.0	-1,576.7	-2,507.6	-7,665.3
<i>Ingresos</i>	<i>30,972.0</i>	<i>32,928.6</i>	<i>37,830.5</i>	<i>35,858.9</i>	<i>29,927.9</i>	<i>37,368.4</i>	<i>42,095.8</i>	<i>48,103.4</i>	<i>56,070.9</i>	<i>58,087.3</i>	<i>61,668.9</i>	<i>67,752.1</i>	<i>78,371.7</i>	<i>97,029.3</i>	<i>115,316.1</i>	<i>131,318.3</i>
<i>Egresos</i>	<i>36,862.1</i>	<i>27,069.0</i>	<i>33,647.2</i>	<i>35,059.4</i>	<i>31,301.4</i>	<i>33,129.5</i>	<i>44,471.4</i>	<i>53,924.6</i>	<i>63,521.9</i>	<i>72,734.0</i>	<i>86,107.4</i>	<i>91,151.3</i>	<i>108,033.7</i>	<i>98,606.0</i>	<i>117,823.8</i>	<i>138,983.6</i>
Saldo de la Balanza Comercial	7,044.6	14,104.9	13,184.2	8,398.2	5,019.7	8,787.1	2,609.5	405.1	-882.3	-7,279.0	-15,933.7	-13,480.6	-18,463.7	7,088.5	6,531.0	623.3
Exportación de mercancías	24,055.2	25,953.1	29,100.4	26,757.3	21,803.6	27,599.5	30,691.5	35,171.0	40,710.9	42,687.5	46,195.6	51,886.0	60,882.2	79,541.6	95,999.7	110,431.5
Petroleras	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
No Petroleras	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Agropecuarias	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	2,789.7	3,037.5	4,573.0	4,122.0	4,436.5
Extractivas	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	308.0	382.0	535.9	438.1	463.8
Manufacturas	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	41,103.3	49,843.2	65,794.9	79,622.8	94,075.8
Importación de mercancías	17,010.6	11,848.3	15,916.2	18,359.1	16,783.9	18,812.4	28,082.0	34,766.0	41,593.3	49,966.6	62,129.4	65,366.5	79,345.9	72,453.1	89,468.8	109,808.2
Bienes de consumo	1,516.8	613.8	848.1	1,081.7	846.4	767.6	1,921.6	3,498.6	5,098.6	5,834.3	7,744.1	7,842.4	9,510.4	5,334.7	6,656.8	9,090.3
Bienes intermedios	10,991.4	9,037.8	12,495.3	14,112.6	12,983.4	15,414.1	22,133.6	26,498.8	29,705.1	35,544.7	42,829.6	46,568.1	56,513.7	58,421.1	71,889.6	85,639.2
Bienes de capital	4,502.5	2,196.7	2,572.8	3,164.8	2,954.1	2,630.6	4,026.8	6,789.6	8,587.5	11,555.7	10,955.7	10,556.1	13,321.7	8,697.3	10,922.4	15,078.7
Saldo de la Balanza de Servicios	-13,977.4	-9,418.0	-10,362.1	-9,584.0	-7,968.5	-6,467.2	-7,241.8	-8,770.4	-10,547.0	-10,358.9	-11,891.1	-13,559.0	-14,980.1	-12,625.1	-13,569.6	-13,536.0
Balanza de servicios no Factoriales	-1,921.8	-395.1	-399.0	-714.7	-600.6	123.3	-195.1	-662.9	-2,222.3	-2,085.0	-2,674.4	-2,522.2	-2,609.1	302.0	136.2	-1,112.2
Balanza de Servicios Factoriales	-12,055.6	-9,022.9	-9,963.2	-8,869.2	-7,367.9	-6,590.5	-7,046.7	-8,107.5	-8,324.8	-8,273.9	-9,216.7	-11,036.9	-12,371.0	-12,927.1	-13,705.8	-12,423.8
Ingresos por servicios no factoriales	4,122.6	4,078.5	4,829.1	4,800.5	4,584.4	5,430.7	6,077.7	7,207.2	8,088.1	8,861.6	9,270.3	9,506.4	10,312.4	9,769.0	10,712.1	11,171.3
Viajeros Internacionales	2,659.7	2,751.1	3,322.5	2,948.6	3,027.2	3,539.5	4,048.1	4,821.9	5,526.3	5,959.1	6,084.9	6,167.0	6,363.5	6,178.8	6,756.2	7,376.0
Otros servicios	1,462.9	1,327.5	1,506.6	1,851.9	1,557.2	1,891.2	2,029.5	2,385.4	2,561.8	2,902.5	3,185.4	3,339.4	3,948.9	3,590.2	3,955.9	3,795.3
Egresos por servicios no factoriales	6,044.4	4,473.6	5,228.1	5,515.2	5,184.9	5,307.4	6,272.7	7,870.1	10,310.4	10,946.6	11,944.7	12,028.6	12,921.5	9,467.0	10,575.9	12,283.5
Fletes y seguros	619.7	454.9	533.9	550.3	485.8	537.9	821.9	1,158.6	1,530.8	1,758.0	2,084.0	2,180.7	2,639.8	1,974.5	2,510.0	3,312.4
Viajeros Internacionales	2,208.3	1,583.0	2,168.5	2,258.7	2,178.1	2,365.7	3,201.5	4,247.2	5,518.7	5,812.9	6,107.5	5,561.8	5,337.7	3,170.5	3,387.2	3,891.9
Otros servicios	3,216.4	2,435.7	2,525.6	2,706.2	2,521.0	2,403.8	2,249.3	2,464.2	3,260.8	3,375.7	3,753.2	4,286.1	4,943.9	4,322.0	4,678.8	5,079.2
Ingresos por servicios factoriales	1,722.5	1,692.9	2,516.6	2,287.6	1,949.9	2,401.0	3,055.1	3,165.2	3,279.5	3,528.1	2,797.5	2,702.8	3,355.5	3,723.8	4,043.2	4,442.6
Intereses	1,325.3	1,278.7	2,074.0	1,821.7	1,462.5	1,888.1	2,507.2	2,580.0	2,667.0	2,905.9	2,159.6	2,048.0	2,699.6	3,017.9	3,306.7	3,749.6
Otros	397.2	414.2	442.6	465.9	487.4	512.9	547.9	585.1	612.6	622.2	637.9	654.8	655.9	705.9	736.5	693.0
Egresos por servicios factoriales	13,778.1	10,715.8	12,479.8	11,156.8	9,317.8	8,991.4	10,101.8	11,272.7	11,604.3	11,802.0	12,014.2	13,739.7	15,726.5	16,650.9	17,749.0	16,866.4
Intereses	12,203.0	10,102.9	11,715.5	10,155.9	8,342.1	8,096.7	8,638.7	9,277.6	9,222.0	9,215.2	9,610.6	10,934.4	11,806.9	13,575.4	13,360.9	12,436.2
Otros	1,575.1	612.9	764.3	1,001.0	975.7	894.7	1,463.1	1,995.1	2,382.3	2,586.8	2,403.6	2,805.3	3,919.6	3,075.5	4,388.1	4,430.2
Transferencias del exterior	1,071.7	1,204.1	1,384.4	2,013.5	1,590.0	1,937.2	2,271.5	2,559.9	3,992.3	3,010.2	3,405.5	3,656.9	3,821.7	3,995.0	4,561.1	5,272.9
Remesas familiares	844.8	983.0	1,127.2	1,157.4	1,290.1	1,477.6	1,897.5	2,212.5	2,493.6	2,660.0	3,070.1	3,333.2	3,474.7	3,672.7	4,223.7	4,864.8
Otras	226.9	221.1	257.2	856.2	300.0	459.6	374.0	347.5	1,498.7	350.2	335.4	323.7	346.9	322.2	337.4	408.1
Transferencias al exterior	29.0	31.4	23.1	28.3	14.7	18.2	14.9	15.8	14.0	18.9	19.2	16.5	39.8	35.0	30.1	25.5
Transferencias netas	1,042.7	1,172.7	1,361.3	1,985.3	1,575.3	1,919.1	2,256.6	2,544.1	3,978.3	2,991.3	3,386.3	3,640.4	3,781.9	3,959.9	4,531.0	5,247.4
Cuenta de Capital	9,995.7	339.3	1,305.8	-316.4	2,715.5	-1,241.9	-443.9	2,074.7	8,114.6	24,785.9	26,485.8	32,341.3	14,975.6	15,331.6	4,117.8	16,574.1
Pasivos	10,819.9	4,025.2	3,208.1	1,060.1	2,549.0	3,555.8	1,310.2	3,244.9	16,814.1	25,785.5	20,933.9	35,943.8	20,645.6	22,689.3	10,459.0	9,858.4
Endeudamiento ¹	8,919.6	1,833.6	1,667.2	-923.5	148.3	921.2	-1,569.8	-423.9	12,186.4	11,285.6	3,611.1	13,432.7	7,814.7	26,503.4	-2,225.1	-6,706.7
Inversión extranjera total	1,900.3	2,191.6	1,541.0	1,983.6	2,400.7	2,634.6	2,880.0	3,668.8	4,627.7	14,499.9	17,322.8	22,511.1	12,830.9	-3,814.1	12,684.1	16,565.1
Directa	1,900.3	2,191.6	1,541.0	1,983.6	2,400.7	2,634.6	2,880.0	3,175.5	2,633.2	4,761.5	4,392.8	4,388.8	10,972.5	9,526.3	9,185.5	12,829.6
De cartera	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	493.3	1,994.5	9,738.4	12,930.0	18,122.3	1,858.4	-13,340.4	3,498.6	3,735.5
Mercado accionario	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	493.3	1,994.5	6,332.0	4,783.1	10,716.6	4,083.7	519.2	2,800.6	3,215.3
Mercado de dinero	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3,406.4	8,146.9	7,405.7	-2,225.3	-13,859.6	698.0	520.2	
Activos	-824.2	-3,686.0	-1,902.3	-1,376.5	166.5	-4,797.7	-1,754.1	-1,170.2	-8,699.5	-999.6	5,551.9	-3,602.5	-5,670.0	-7,357.7	-6,341.2	6,715.8
Errores y omisiones	-7,405.8	-3,080.9	-2,136.1	-2,906.6	-739.2	3,103.4	-3,914.0	4,142.1	2,703.0	-2,445.1	-1,027.8	-3,001.4	-3,705.0	-4,164.3	163.4	1,602.7
Ajustes por valoración	-115.4	17.1	152.2	-95.1	-382.2	-824.0	393.5	124.1	-181.4	315.7	11.9	-42.6	-2.0	-2.1	5.4	17.8
Variación de la reserva internacional neta	-3,184.7	3,100.9	3,200.9	-2,328.4	985.0	6,924.4	-7,127.0	271.5	3,547.9	7,378.3	1,007.6	5,983.3	-18,389.3	9,592.8	1,768.2	10,493.7
Reservas Internacionales Netas	1,593.2	4,694.0	7,894.9	5,598.3	6,588.6	13,039.8	6,379.4	6,620.4	10,168.3	17,546.6	18,554.1	24,537.5	6,148.2	15,741.0	17,509.2	28,002.9

n.d.: No disponible.

NOTA: Los niveles agregados pueden no coincidir con la suma de sus componentes debido al redondeo.

(-) El signo negativo significa egreso de divisas.

Cuadro 12 México: Balanza de Pagos (continuación)

Concepto	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Saldo de la Cuenta Corriente	-15,992.7	-13,999.7	-18,752.4	-17,730.4	-14,702.4	-8,154.5	-6,805.7	-8,614.5	-7,448.8	-14,267.8	-19,561.5	-7,850.6	-3,284.8
<i>Ingresos</i>	140,148.5	158,910.5	192,876.0	186,166.4	188,177.7	196,918.5	226,548.1	257,381.3	297,842.2	323,713.7	343,685.5	273,249.7	346,529.0
<i>Egresos</i>	156,141.1	172,910.2	211,628.4	203,896.9	202,880.1	205,073.0	233,353.7	265,995.8	305,291.0	337,981.5	363,247.0	281,100.4	349,813.8
Saldo de la Balanza Comercial	-7,833.8	-5,612.9	-8,337.1	-9,616.7	-7,632.9	-5,779.4	-8,811.1	-7,586.6	-6,133.2	-10,073.7	-17,260.7	-4,681.4	-3,008.7
Exportación de mercancías	117,539.3	136,361.8	166,120.7	158,779.7	161,046.0	164,766.4	187,998.6	214,233.0	249,925.1	271,875.3	291,342.6	229,703.6	298,473.1
Petroleras	7,295.8	9,959.5	16,124.3	13,191.0	14,823.5	18,597.2	23,663.1	31,888.6	39,016.8	43,013.8	50,635.4	30,831.3	41,693.4
No Petroleras	110,243.5	126,402.3	149,996.4	145,588.8	146,222.5	146,169.2	164,335.5	182,344.4	210,908.3	228,861.5	240,707.2	198,872.2	256,779.7
Agropecuarias	4,320.5	4,437.6	4,752.5	4,435.3	4,196.0	5,022.5	5,666.5	5,981.1	6,835.9	7,415.0	7,894.6	7,725.9	8,610.4
Extractivas	448.6	421.3	496.4	386.2	367.2	496.4	900.8	1,167.7	1,320.6	1,737.1	1,931.0	1,447.9	2,424.0
Manufacturas	105,474.4	121,543.4	144,747.6	140,767.2	141,659.4	140,650.3	157,768.2	175,195.6	202,751.8	219,709.4	230,881.6	189,698.4	245,745.3
Importación de mercancías	125,373.1	141,974.8	174,457.8	168,396.4	168,678.9	170,545.8	196,809.7	221,819.5	256,058.4	281,949.0	308,603.3	234,385.0	301,481.8
Bienes de consumo	11,108.5	12,175.0	16,690.5	19,752.0	21,178.4	21,509.0	25,409.0	31,512.9	36,901.0	43,054.5	47,940.7	32,828.1	41,422.7
Bienes intermedios	96,935.2	109,269.6	133,637.3	126,148.8	126,508.1	128,831.5	148,803.7	164,091.1	188,632.5	205,295.5	221,565.4	170,911.7	229,812.4
Bienes de capital	17,329.4	20,530.1	24,129.9	22,495.7	20,992.5	20,205.3	22,597.0	26,215.5	30,524.9	33,599.0	39,097.1	30,645.2	30,246.7
Saldo de la Balanza de Servicios	-14,171.3	-14,699.8	-17,409.3	-17,451.8	-17,338.0	-17,975.7	-16,757.1	-23,165.4	-27,264.5	-30,599.0	-27,769.6	-24,762.0	-21,813.0
Balanza de servicios no Factoriales	-1,215.0	-2,304.7	-2,680.7	-3,892.8	-4,700.7	-5,215.7	-5,985.0	-6,508.7	-7,295.6	-7,628.2	-8,215.0	-10,043.1	-9,943.7
Balanza de Servicios Factoriales	-12,956.3	-12,395.1	-14,728.6	-13,558.9	-12,637.2	-12,760.0	-10,772.1	-16,656.7	-19,968.9	-22,970.8	-19,554.5	-14,718.9	-11,869.3
Ingresos por servicios no factoriales	11,648.1	11,721.6	13,742.0	12,685.0	12,757.2	12,608.5	13,950.0	16,135.8	16,302.3	17,661.6	18,216.4	15,095.8	15,621.2
Viajeros Internacionales	7,493.1	7,222.9	8,294.2	8,400.6	8,858.0	9,361.7	10,795.6	11,803.4	12,176.6	12,919.0	13,369.7	11,512.7	11,991.7
Otros servicios	4,155.0	4,498.7	5,447.8	4,284.4	3,899.2	3,246.8	3,154.4	4,332.4	4,125.8	4,742.5	4,846.7	3,583.1	3,629.5
Egresos por servicios no factoriales	12,863.2	14,026.3	16,422.7	16,577.9	17,457.9	17,824.2	19,935.0	22,644.5	23,597.9	25,289.7	26,431.4	25,138.9	25,564.9
Fletes y seguros	3,699.1	4,109.2	5,006.4	4,643.1	4,407.8	4,492.9	5,450.2	6,494.0	7,417.7	8,297.0	10,000.3	7,509.8	8,723.2
Viajeros Internacionales	4,209.1	4,541.3	5,499.1	5,701.9	6,059.7	6,253.3	6,959.0	7,600.4	8,108.3	8,461.6	8,567.7	7,207.3	7,254.9
Otros servicios	4,954.9	5,375.9	5,917.2	6,232.9	6,990.5	7,078.0	7,525.7	8,550.1	8,072.0	8,531.2	7,863.4	10,421.8	9,586.7
Ingresos por servicios factoriales	4,921.6	4,487.2	5,989.9	5,341.7	4,070.8	3,905.8	5,757.0	4,818.5	5,578.1	7,664.2	8,529.6	6,797.2	10,811.9
Intereses	4,034.3	3,735.7	5,024.5	4,074.7	2,835.3	2,342.8	2,211.3	2,719.3	4,431.2	6,217.7	6,127.7	4,252.9	3,387.6
Otros	887.3	751.5	965.4	1,267.0	1,235.5	1,563.0	3,545.7	2,099.2	1,147.0	1,446.5	2,402.0	2,544.3	7,424.2
Egresos por servicios factoriales	17,877.8	16,882.2	20,718.4	18,900.7	16,708.1	16,665.8	16,529.1	21,475.2	25,547.0	30,635.0	28,084.2	21,516.1	22,681.2
Intereses	12,482.3	12,808.8	13,694.9	12,693.2	11,966.1	11,949.9	11,600.6	12,694.8	14,730.5	16,922.2	16,763.2	12,886.2	14,160.7
Otros	5,395.5	4,073.5	7,023.6	6,207.4	4,741.9	4,715.9	4,928.5	8,780.4	10,816.5	13,712.8	11,321.0	8,629.9	8,520.5
Transferencias del exterior	6,039.5	6,339.9	7,023.3	9,360.0	10,303.7	15,637.7	18,842.6	22,194.1	26,036.5	26,512.7	25,596.9	21,653.2	21,622.8
Remesas familiares	5,626.8	5,909.6	6,572.7	8,895.3	9,814.4	15,138.7	18,331.7	21,688.3	25,566.8	26,058.8	25,145.0	21,306.3	21,303.9
Otras	412.6	430.3	450.6	464.7	489.2	499.1	510.8	505.8	469.7	453.9	452.0	346.9	318.9
Transferencias al exterior	27.1	26.9	29.4	21.9	35.2	37.1	80.0	56.6	87.7	107.7	128.2	60.4	85.9
Transferencias netas	6,012.4	6,313.0	6,993.9	9,338.0	10,268.5	15,600.6	18,762.5	22,137.5	25,948.9	26,405.0	25,468.7	21,592.8	21,536.9
Cuenta de Capital	19,075.0	14,639.7	20,053.1	28,396.0	23,492.9	22,883.7	15,709.5	12,094.8	6,558.0	21,669.5	32,344.0	16,313.7	45,667.4
Pasivos	18,643.5	18,644.4	12,954.1	32,230.6	19,649.4	21,803.7	28,282.0	36,031.7	21,364.5	64,043.6	40,185.6	34,404.2	91,560.9
Endeudamiento ¹	6,570.9	1,888.5	-5,714.9	1,242.5	-4,217.2	2,418.8	876.9	5,530.2	-4,205.6	25,087.1	9,887.3	10,032.8	45,428.5
Inversión extranjera total	12,072.6	16,755.9	18,669.0	30,988.1	23,866.5	19,384.9	27,405.2	30,501.5	25,570.1	38,956.5	30,298.3	24,371.4	46,132.4
Directa	12,756.8	13,935.6	18,297.8	29,965.7	23,941.5	18,748.5	24,877.6	24,455.2	20,251.6	31,627.6	27,868.2	16,737.3	22,632.0
De cartera	-684.2	2,820.3	371.1	1,022.4	-75.0	636.4	2,527.6	6,046.3	5,318.5	7,328.9	2,430.2	7,634.1	23,500.4
Mercado accionario	-665.6	3,769.2	446.8	151.0	-103.6	-123.3	-2,522.2	3,352.9	2,805.2	-482.1	-3,503.3	4,155.3	373.1
Mercado de dinero	-18.6	-948.9	-75.7	871.4	28.6	759.7	5,049.8	2,693.4	2,513.4	7,811.0	5,933.5	3,478.8	23,127.3
Activos	431.5	-4,004.7	7,099.0	-3,834.6	3,843.6	1,080.0	-12,572.5	-23,936.9	-14,806.5	-42,374.2	-7,841.6	-18,090.5	-45,893.5
Errores y omisiones	-943.9	-47.8	1,523.5	-3,340.5	-1,700.9	-5,291.4	-4,845.6	3,684.1	-112.1	2,884.2	-5,344.4	-3,129.2	-19,703.2
Ajustes por valoración	1.5	-1.4	2.7	0.0	-14.4	-13.2	-3.2	-8.2	-13.7	-25.2	-12.1	-63.0	-79.2
Variación de la reserva internacional neta	2,136.9	593.6	2,821.5	7,325.0	7,104.1	9,450.9	4,061.4	7,172.6	-989.2	10,311.1	7,450.2	5,396.8	22,758.7
Reservas Internacionales Netas	30,139.8	30,733.4	33,554.9	40,879.9	47,984.0	57,434.9	61,496.3	68,668.9	67,679.7	77,990.8	85,441.0	90,837.8	113,596.5

n.d.: No disponible.

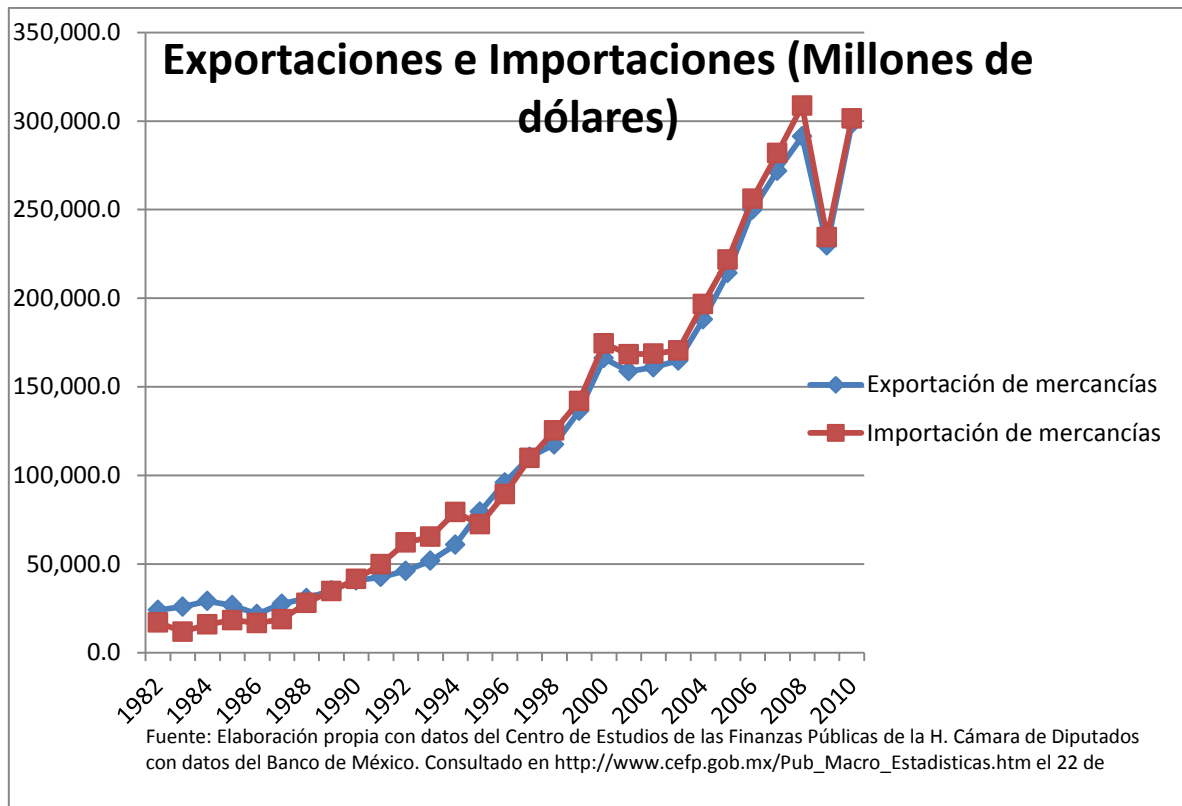
NOTA: Los niveles agregados pueden no coincidir con la suma de sus componentes debido al redondeo.

(-) El signo negativo significa egreso de divisas.

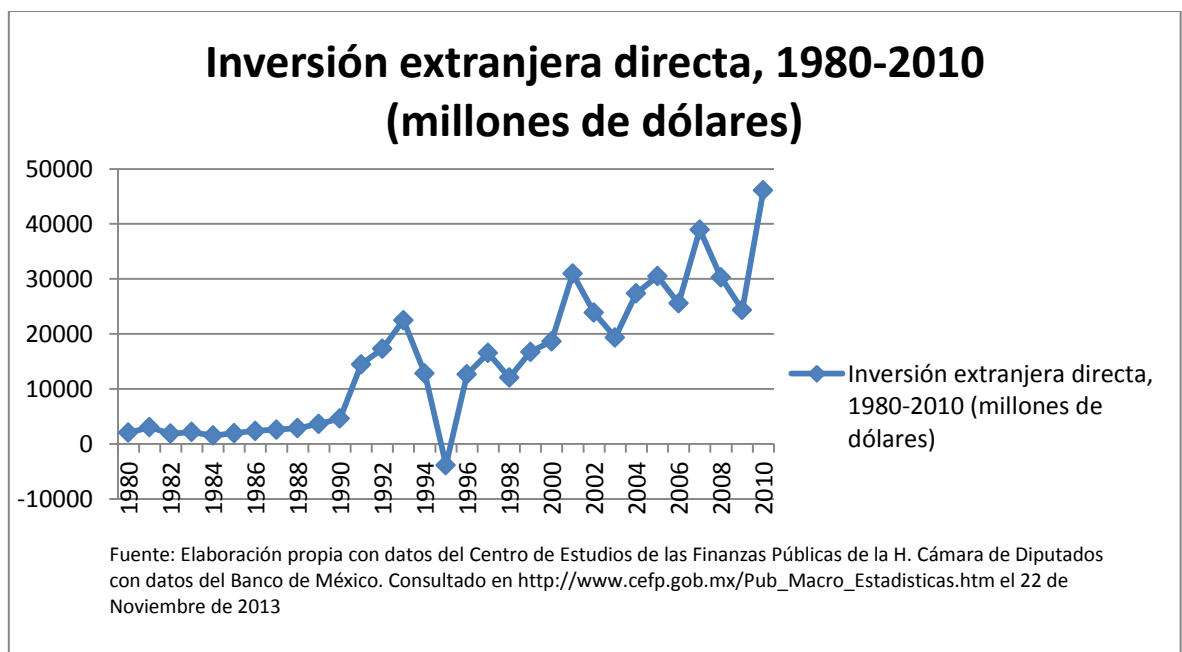
1/ Incluye endeudamiento de Banca de Desarrollo, Banca Comercial, Banco de México, Sector Público no Bancario y Pidiregas. En la versión anterior, este rubro consideraba los pasivos por préstamos y depósitos.

Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados con datos del Banco de México.

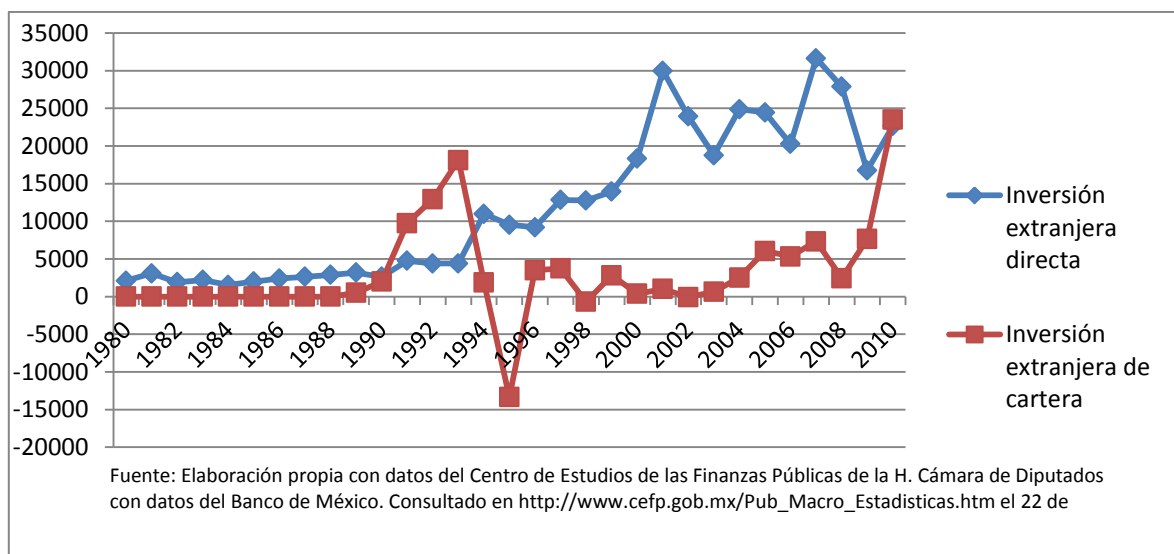
Gráfica 7



Gráfica 8



Gráfica 9



Asimismo, la gráfica 9 muestra las dos vertientes de la inversión extranjera, la inversión extranjera directa y la inversión de cartera, en donde, si bien, la primera ha tenido un desempeño importante, sobre todo, a partir del TLCAN y de la liberalización de los flujos de capital, la inversión de cartera se ha visto beneficiada principalmente como consecuencia del incentivo posterior a la crisis de fuga de capitales de 1994.

Uno de los principales objetivos que se ha planteado el nuevo proyecto implementado, principalmente para evitar la reducción de las ganancias, ha sido el control de la inflación, las medidas fundamentales que se tomaron al respecto, tienen que ver con el aspecto monetario, principalmente, pero también con el cambiario y con la reducción de los derechos laborales, medidas que se asentaron, por un lado, con la autonomía del Banco de México y su concentración hacia mantener el poder adquisitivo como explícitamente lo señala la Ley que le da sustento, y por otro, con la expresión de la flexibilidad laboral, que si bien, durante el periodo de estudio no alcanzó su plena consolidación como parte de la NEI, tal proceso se encontraba en marcha, así, como se muestra en los cuadros 13 y 14 y en las gráficas 10 y 11, respectivamente, la NEI ha conseguido frenar el fenómeno inflacionario, sin embargo lo ha hecho a un alto costo social, mientras que los niveles de inflación oscilan, en los últimos 15 años, entre 3 y 5 %, durante el mismo lapso de tiempo, el incremento del salario mínimo se encuentra, en menos del uno por ciento, e inclusive, en algunas ocasiones con tasas negativas.

Cuadro 13

Año	Tasa de crecimiento del Salario Mínimo Real con respecto al año anterior
1997	-1.1%
1998	0.4%
1999	-3.3%
2000	0.5%
2001	0.5%
2002	0.7%
2003	-0.1%
2004	-0.4%
2005	0.5%
2006	0.4%
2007	-0.1%
2008	-1.0%
2009	-0.7%
2010	0.7%

Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados, con datos de las Estadísticas del Sector de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y Banco de México. Consultado en http://www.cefp.gob.mx/Pub_Macro_Estadisticas.htm el 22 de Noviembre de 2013.

Las nuevas instituciones representadas en la NEI claramente han seguido una línea, reducir el papel del Estado en la economía, y a su vez, reducir la participación de los sectores ajenos a la estructura de dominación establecida mediante acuerdos entre el grupo gobernante y el sector empresarial, evidentemente, tales acuerdos han impactado de una manera importante el desenvolvimiento de la economía, y así lo señalan los números, mientras que la tasa de crecimiento del PIB oscila entre el 3 y 4 % anual, la inversión extranjera se duplica prácticamente cada año, y, la balanza de cuenta corriente, uno de los principales problemas del modelo anterior, sigue en números rojos, además de que, el nivel del salario mínimo de la población no se eleva. En el siguiente apartado se dará un panorama comparativo general entre la antigua estructura institucional y la NEI.

Cuadro 14

Inflación Anual, 1980 - 2013
(base segunda quincena de diciembre de 2010 = 100)

AÑO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Promedio
1980	21.56	22.60	23.45	24.49	24.89	25.97	27.94	28.64	28.49	28.20	28.77	29.85	26.24
1981	27.80	27.98	28.08	28.72	28.57	27.83	26.55	26.54	27.47	28.36	28.60	28.68	27.93
1982	30.86	32.74	34.71	38.88	44.50	49.37	54.35	68.21	73.95	79.00	84.49	98.84	57.49
1983	110.04	112.95	115.39	117.25	114.61	112.50	112.08	98.08	93.83	90.39	91.87	80.78	104.15
1984	73.40	73.25	72.31	69.06	67.41	67.14	64.49	62.84	62.68	62.96	59.20	59.16	66.16
1985	60.75	59.04	58.43	56.53	55.10	53.43	53.73	56.02	57.55	58.02	59.82	63.75	57.68
1986	65.92	66.38	67.62	71.11	76.44	83.17	85.84	92.25	95.96	99.58	103.67	105.75	84.47
1987	104.34	109.76	113.69	120.86	125.00	126.73	133.44	133.88	135.18	141.00	143.65	159.17	128.89
1988	176.83	179.73	175.83	161.44	147.82	135.81	121.79	106.92	95.24	81.59	70.50	51.66	125.43
1989	34.56	25.89	21.05	19.20	18.54	17.58	16.81	16.85	17.30	18.13	18.21	19.70	20.32
1990	22.48	23.57	24.40	24.43	24.89	26.11	27.13	28.08	28.68	28.62	30.21	29.93	26.54
1991	27.11	26.46	26.04	25.45	24.51	23.10	21.97	20.76	20.25	19.92	19.72	18.79	22.84
1992	17.95	17.30	16.82	16.64	16.28	15.85	15.56	15.46	15.32	14.82	12.96	11.94	15.58
1993	11.32	10.91	10.44	10.09	10.00	9.87	9.70	9.62	9.48	9.14	8.72	8.01	9.77
1994	7.50	7.18	7.10	7.01	6.92	6.85	6.81	6.74	6.71	6.83	6.93	7.05	6.97
1995	10.23	14.31	20.43	29.39	34.15	37.72	39.91	41.57	43.48	45.66	48.46	51.97	34.77
1996	51.72	48.95	43.75	36.93	33.83	31.82	31.03	30.60	30.00	28.97	27.77	27.70	35.26
1997	26.44	25.64	24.46	22.33	21.23	20.35	19.70	19.18	18.76	18.24	17.77	15.72	20.82
1998	15.27	15.35	15.27	15.10	14.97	15.31	15.41	15.50	15.92	16.65	17.41	18.61	15.90
1999	19.02	18.54	18.26	18.23	18.01	17.39	17.04	16.58	15.83	14.91	13.92	12.32	16.67
2000	11.02	10.52	10.11	9.73	9.48	9.41	9.12	9.10	8.85	8.91	8.87	8.96	9.51
2001	8.11	7.09	7.17	7.11	6.95	6.57	5.88	5.93	6.14	5.89	5.39	4.40	6.39
2002	4.79	4.79	4.66	4.70	4.68	4.94	5.51	5.29	4.95	4.94	5.39	5.70	5.03
2003	5.16	5.52	5.64	5.25	4.70	4.27	4.13	4.04	4.04	3.96	3.98	3.98	4.56
2004	4.20	4.53	4.23	4.21	4.29	4.37	4.49	4.82	5.06	5.40	5.43	5.19	4.68
2005	4.54	4.27	4.39	4.60	4.60	4.33	4.47	3.95	3.51	3.05	2.91	3.33	4.00
2006	3.94	3.75	3.41	3.20	3.00	3.18	3.06	3.47	4.09	4.29	4.09	4.05	3.63
2007	3.98	4.11	4.21	3.99	3.95	3.98	4.14	4.03	3.79	3.74	3.93	3.76	3.97
2008	3.70	3.72	4.25	4.55	4.95	5.26	5.39	5.57	5.47	5.78	6.23	6.53	5.12
2009	6.28	6.20	6.04	6.17	5.98	5.74	5.44	5.08	4.89	4.50	3.86	3.57	5.31
2010	4.46	4.83	4.97	4.27	3.92	3.69	3.64	3.68	3.70	4.02	4.32	4.40	4.16

Fuente: Elaborado por el CEFP con datos del INEGI. Consultado en http://www.cefp.gob.mx/Pub_Macro_Estadisticas.htm el 22 de Noviembre de 2013

4.3 Diferenciación entre la estructura institucional del antiguo paradigma (1962-1982) y la nueva estructura institucional

En 1977 Arnaldo Córdova escribía sobre el papel del elemento político dentro del patrón de acumulación liderado por el Estado lo siguiente: “Es tal el papel dinámico que el elemento político juega en el desarrollo de México, que las fuerzas productivas modernas y en general la economía de mercado parecen ser creación del Estado constituido como entidad nacional” (Córdova, 1972), en efecto, tal parecía que existía una suerte de simbiosis entre la forma de reproducción económica y la forma de reproducción política, uno determinaba a la otra, casi cinco años después de tal afirmación, parecía que el elemento político

no podía sostener una situación de crisis que lo llevaría precisamente a transformar las bases sobre las que había cimentado su poder, sin embargo, no contó con la audacia de aquellos que en un primer momento había sido sus aliados, para, posteriormente, volverse en su contra con el fin de transformar el patrón de acumulación en pro de sus intereses.

Las instituciones basadas en el control estatal llegaban a su fin, y es que, a pesar de los “beneficios” que la sustitución de importaciones le había traído al país y de estar en la memoria aún los ideales que dieron origen y triunfo a la Revolución mexicana, parecía que tales arquetipos sucumbían ante sus propias contradicciones.

El modelo de economía que el Estado ideó para ser él mismo el principal actor chocaba precisamente contra sus propias limitantes, el ideal de la industrialización nacional como motor para el desarrollo, guiado por el Estado, obviamente sustentado por sus instituciones, se caracterizó, además de por la inminente participación estatal, ilustrada por el dispendio público, por generar acuerdos “informales” con los grupos sociales en discordia, a pesar de que, más que acuerdos generará “armas políticas” para la integración de las mayorías y la concordancia con las élites económicas, tales armas quedaron plasmadas precisamente en las instituciones creadas por el propio Estado.

Todo el aparato institucional que reinó desde finales de la década de los veinte hasta su agonía a finales de los años setenta y principio de los ochenta tuvo su sustento político en el aparato estatal, ya fuera de manera coercitiva o de manera “pactada”, así, la estructura institucional se fundamentó en las decisiones que tomara la estructura de dominación hasta entonces encumbrada.

Dado el bosquejo explicativo anterior, y teniendo como pilar teórico el hecho de que las estructuras de dominio determinan en gran medida el comportamiento económico ulterior, es decir, que los grupos en el poder, al tener intereses de clase específicos, harán funcionar el aparato estatal, que es la formalización última del poder, entorno a tales intereses particulares, tal es la propia naturaleza del hombre, como ya lo señalaba Hobbes, y por ende, del mismo sistema capitalista.

Así, con la crisis de 1982, y la necesidad de legitimación por parte de la estructura de dominación, las élites económicas, nacionales y extranjeras, vieron la gran oportunidad de “modernizar” al país, y es que, como el mismo Córdova lo señala, “Es posible, por otra parte, determinar una vinculación entre el establecimiento del poder nacional y la expansión mundial del capitalismo monopolista, de manera que pudiera afirmarse que la consolidación del capitalismo y del poder nacional es obra de esa expansión” (Córdova, 1972). Más claro no pudo ser durante la crisis.

La necesidad de reorganizar al Estado encontró eco en una ideología que pujaba por convertirse en el nuevo paradigma dominante, y es que no sólo en México sucedían tales transformaciones; a finales de los años sesenta en América Latina se vivía una situación de incertidumbre respecto al futuro económico, social y

político, el modelo económico impulsado por la CEPAL no había obtenido los resultados esperados reflejándose en una situación delicada en lo social y político, ante tal panorama, en gran parte de América Latina el capital optó por un régimen político autoritario que le permitiera recuperar el escenario que se había mermado con el proyecto desarrollista de la CEPAL, esto implicó la abolición de ciertos derechos sociales y políticos, que excluyeron a la mayoría de la población del entorno político, y la excluyeron aún más del terreno económico, se rompió así con las alianzas y pactos políticos entre la clase empresarial y la clase trabajadora; a partir de entonces se produjo un cambio diametralmente opuesto en la forma de hacer política económica, se puso en marcha el proyecto neoliberal como cristalización de los intereses de la clase en el poder, no sólo el capital local, sino y primordialmente también el capital externo; de esta manera la implantación del neoliberalismo como paradigma económico dominante concuerda con la adopción en gran parte del subcontinente del autoritarismo como paradigma político dominante.

Esto se debió en gran parte a que la reproducción del capital necesitaba de una nueva forma de ampliación, que el patrón productivo anterior ya había agotado, es decir, se necesitaba de formas de apropiación más intensas que lidiaran con la baja tendencial de la tasa de ganancia que se estaba dando en todo el mundo, debido precisamente a las concesiones que el Estado benefactor había otorgado a la clase trabajadora, llevando a cabo así la adopción del autoritarismo por parte del capital como estructura política necesaria para ampliar la reproducción material de América Latina, y evitar en cierta medida, la situación de dependencia que se veía ciertamente amenazada con el proyecto desarrollista de la CEPAL al generar una forma de producción y un mercado autónomo, en el sentido de poder autosostenerse sin necesariamente depender de las estructuras productivas de otros países.

Así, los empresarios nacionales, pero también, y en gran medida, extranjeros, bajo la bandera del Consenso de Washington aparcaron en la maltrecha nave de la estructura de dominación, la cual se encontraba necesitada de ser rescatada, o más precisamente legitimada e iniciaron una serie de transformaciones que chocaban frontalmente con el agotado patrón de acumulación anterior, así, se abogaba ahora por una economía controlada por individuos y no por el Estado, lo que no quedaba de manifiesto era que, aquellos individuos que controlaran la economía serían los mismos que pactarían con la estructura de dominación para su relegitimación.

De esta forma, las reformas estructurales llevadas a cabo a partir de principios de los ochenta pero, ante la coyuntura de la crisis, consolidadas hasta mediados de los noventa arrancaron de raíz muchas de las antiguas instituciones, sobre todo a aquellas que afectaban sus intereses, pero que, curiosamente eran, en su mayoría, los antiguos pactos informales y formales que el Estado desarrollista había creado como consenso con todos los grupos sociales, así, se derogaba una de las principales bases institucionales que había sustentado el modelo anterior: el pacto social (Estado-empresario-trabajadores-campesinos).

No sólo las instituciones formales económicas cambiaron radicalmente en pro de un nuevo pacto bilateral (Estado-empresarios), la apertura política hacia aquellos con capacidad (capacidad económica evidentemente) de competir en el mercado político implicó que la legitimidad de la nueva NEI, impulsada por el nuevo Estado neoliberal, también implicara una apertura política.

Así, la diferencia máxima entre el viejo patrón de acumulación y el nuevo patrón de acumulación no sólo tiene fundamentos económicos de libre mercado contra el Estado, sino a su vez, fue necesaria la apertura política, pero a la vez se acentuó la exclusión económica, y es que, los datos macroeconómicos no mienten, los principales beneficiarios de este nuevo proyecto han sido aquellos que tienen la capacidad de competir en el mercado, tanto político como económico, impulsados fundamentalmente por la ganancia que les ha dejado la propia instauración de la NEI y, desde luego, por el impulso de los intereses extranjeros, que obviamente, ante la muestra de los datos, también son beneficiarios.

Por lo tanto, como ya se ha señalado implícitamente a lo largo de esta investigación, el rumbo que tome la NEI, fuese de profundización o de cambio, se encontrará en manos de aquellos que detenten la estructura de dominación. En términos sintéticos, se trata de la diferencia entre un proyecto, que si bien, también buscaba el desarrollo del propio capitalismo, este no dependía de factores externos y, como aporte fundamental, integró, aunque de manera marginal, a los más diversos grupos, con un proyecto que segrega a la mayoría y que busca el desarrollo primordial de las minorías que se encuentran en el poder.

Capítulo V

Conclusiones

En el marco de las instituciones surgidas del movimiento revolucionario de 1910 y consolidadas entre las décadas de 1920 y 1930, y teniendo como punto culminante las décadas de 1960 y 1970, el país alcanzó tasas de crecimiento de hasta 6.5%, mientras que la tasa de inflación hasta antes de mediados de la década de 1970 no sobrepasó el 3%, manteniendo el tipo de cambio fijo y además con un crecimiento en los salarios reales entre 1955 y 1970 de 4.5% promedio anual, lo cual hablaba de un entorno ciertamente favorable para los actores económicos, sustentado en un escenario institucional claramente dirigido por el Estado, dado que el modelo de sustitución de importaciones esperaba dar un impulso autónomo al capitalismo nacional, de esta manera, toda la estructura institucional se encontraba cimentada en la dirección estatal (ej. tipo de cambio fijo, gasto público deficitario, aranceles y subsidios principalmente encaminados al desarrollo de la industria nacional, emisión monetaria destinada al desarrollo económico y social, contratos salariales rígidos, por destacar los principales).

Sin embargo, el problema del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, ilustrado claramente con el déficit comercial (5035.5 millones de dólares, 1.8% del PIB), generó el escenario propicio para una profunda transformación estructural, durante la segunda mitad de la década de 1970 la situación colapsó, si bien la tasa de crecimiento se mantuvo en alrededor de 6%, la inflación fluctuó entre 15 y 20%, mientras que el déficit comercial pasó a alrededor de 4% (Véase cuadro 7).

Para finales de la década de 1970 se inició el proceso de cambio institucional, es decir, la estructura institucional vigente no respondía a las necesidades económicas de la población en general, por lo tanto, la creación de nuevas instituciones sería la solución para salir de la crisis, sin embargo, ante la incapacidad del Estado de poder dar una salida viable a la crisis y la ruptura de acuerdos informales que aglutinaban a los diversos grupos sociales en torno al Estado, un nuevo grupo asumió el control de la estructura de dominación, los empresarios nacionales y extranjeros empezaron a jugar un rol más decisivo.

Así, las reformas y adecuaciones de la estructura institucional conformaron una nueva basada en los intereses de esta preponderante estructura de dominación, marcando una diferencia clara con la antigua estructura institucional, y que se hace evidente en el análisis macroeconómico, ya que, en los primeros años de la NEI el crecimiento económico fue muy bajo, se llegó incluso a tener tasas negativas (1982, 1995 y 2008), en general el promedio de crecimiento ha sido de alrededor de 4%, es cierto que las exportaciones han llegado a alcanzar tasas de crecimiento de hasta 11%, impulsadas sobre todo por el TLCAN, sin embargo, los saldos en la cuenta de capital han sido negativos, producto de los frenéticos flujos de capital extranjero, y debido a que las importaciones también se han incrementado en una medida similar a las exportaciones; por otro lado, la tasa de crecimiento de la inflación ha oscilado los últimos quince años previos a 2010 en

alrededor de 3 y 5%, sin embargo, el crecimiento del salario real se ha encontrado, en el mismo periodo de tiempo, con crecimientos de alrededor de 1%, e inclusive con tasas negativas, mostrando así que los principales resultados macroeconómicos no han variado en gran medida, de igual manera, se continúa arrastrando un importante déficit comercial y de capital, mientras que la situación social se deteriora, la única variable que ha mejorado es el control de la inflación, sin embargo, dada su resolución puramente monetaria ha implicado un costo social importante.

Con motivo de su primer informe de gobierno el presidente Salinas expresaba lo siguiente: “los Acuerdos Nacionales para ampliar nuestra vida democrática, recuperar el crecimiento sin inflación, y elevar el bienestar de la población, síntesis de la modernización de México, demandaban reformar al Estado y modificar sus relaciones con la sociedad y con el ciudadano.” (Salinas, Abril 1990), en efecto, la transformación institucional llevada a cabo desde principios de los años ochenta tuvo como eje rector la transformación del papel que venía jugando el Estado en el ámbito económico, ya que, en sí, las principales reformas estructurales y su posterior consolidación como instituciones implicaron un cambio radical dentro del mismo Estado, y en sus relaciones con los otros agentes (empresarios, obreros y campesinos).

Y es que, si bien es cierto, que gran parte del proceso de crisis del capitalismo mexicano de finales de la década de los setenta y principios de los ochenta se debió a las contradicciones inherentes de la evolución del sistema capitalista, expresada de manera más clara en el conflicto distributivo del ingreso, el papel del Estado como principal agente promotor del desarrollo capitalista caracterizó en gran medida los orígenes de la crisis al no poder ejercer su papel de árbitro imparcial en el proceso de producción y distribución de la riqueza, de esta manera el agotamiento del patrón de sustitución de importaciones, no pudo consolidarse como patrón de acumulación “ideal”, en el sentido, de poder brindar un mejor nivel de vida de manera homogénea.

Es importante resaltar que, a pesar de las contradicciones inherentes al desarrollo capitalista, y al papel de dicho Estado capitalista en general y del Estado mexicano en particular, el cual se ha caracterizado por ser un Estado “depredador”, hubo ciertos aciertos que en sus inicios permitieron atisbar una esperanza para el patrón de acumulación por sustitución de importaciones como se había diseñado originalmente; principalmente se debe resaltar que, aun teniendo como origen el mitigar el conflicto armado del país, la conglomeración de los más diversos grupos sociales y de las más diversas fuerzas políticas en torno a un único proyecto de desarrollo logró consolidar una estructura institucional homogénea.

Y que a pesar de la mutación de un Estado coordinador a un Estado “depredador”, en el sentido teórico obviamente, se deben rescatar ciertos elementos que podrían favorecer el desarrollo de una estructura institucional democrática, en su amplio sentido, ya que si bien, la NEI incluyó dentro de sus reformas institucionales a la reforma política y por ende la inclusión política de la

sociedad en general, esto no ha propiciado la inclusión económica ni la inclusión social, lo cual es fundamental para la consecución de una ciudadanía integral, entendida esta como “considerar que el ciudadano de hoy debe acceder armoniosamente a sus derechos cívicos, sociales, económicos y culturales, y que todos ellos conforman un conjunto indivisible y articulado.” (PNUD, 2004), y por ende, para lograr una democracia plena, plena en el sentido de satisfacer las necesidades básicas de toda la población en los ámbitos económico, político y social, o como el mismo informe del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo lo señala “ La democracia:

- Supone una idea del ser humano y de la construcción de la ciudadanía;
- Es una forma de organización del poder que implica la existencia y buen funcionamiento del Estado;
- Implica una ciudadanía integral, esto es, el pleno reconocimiento de la ciudadanía política, la ciudadanía civil y la ciudadanía social;
- Es una experiencia histórica particular en la región, que debe ser entendida y evaluada en su especificidad;
- Tiene en el régimen electoral un elemento fundamental, pero no se reduce a las elecciones.” (PNUD, 2004)

Sin embargo, las contradicciones del propio sistema capitalista y el papel que fungió el Estado llevaron a un crisis económica, política y social que se manifestó en gran medida con el incremento de los conflictos distributivos que el Estado debía mitigar, pero en donde fracasó; ante tal panorama, la ideología neoliberal parecía proponer una vía distinta para lograr reducir los efectos de la crisis y volver a poner al país en vías de desarrollo, lo cual implicó transformar de raíz las instituciones formales e informales que dieron vida al antiguo patrón de acumulación, e instaurar una nueva estructura institucional sustentada en las nuevas bases teóricas, las cuales tenían como eje primordial el libre mercado.

Si bien es cierto que dentro de su concepción teórica el neoliberalismo plantea la libertad del individuo como factor central para el desarrollo humano, esta no puede llevarse a cabo cuando existe una disparidad muy desproporcionada entre los agentes que han de competir, más aún, cuando, como ya se señaló en el capítulo teórico, siempre existirán grupos que busquen controlar la estructura de dominación para que el sistema económico, político y social concorde con sus intereses, por lo tanto, el libre mercado, dentro de este supuesto, no es tal, ya que influirá la estructura de dominación sobre el comportamiento económico, político y social.

Emerge, en este sentido, la importancia de las teorías institucionalistas, que más que estudiar al individuo como agente importante que toma decisiones marginales, analiza las relaciones entre los distintos individuos, y más aún, examina la organización de tales individuos y sus repercusiones en la sociedad en general, es decir, abarca al individuo como factor social, en tanto que se relaciona con otros individuos, y a sus relaciones como elementos de cambio, lo cual, genera un acercamiento teórico más estrecho a problemas reales, permitiendo

realizar análisis que, una vez involucrados los elementos antes señalados por la teoría institucional, brinden soluciones incluyentes.

Un objetivo primordial de esta investigación fue señalar la importancia que el factor externo ha tenido en el diseño y aplicación de las reformas estructurales, y su posterior consolidación como instituciones, así, es evidente que desde las prescripciones recomendadas por el FMI hasta el decálogo-guía del Consenso de Washington la influencia externa se ha hecho patente, no sólo de manera marginal, sino dentro mismo de la estructura de poder, y siguiendo con el razonamiento estructura de dominación-estructura institucional-desempeño económico, se observa claramente que, la nueva estructura institucional, diseñada y controlada por la misma estructura de dominación (capital privado nacional y extranjero primordialmente) repercute de manera directa en la forma en la que se ha de desenvolver el sistema económico mexicano, teniendo en cuenta los intereses particulares de los grupos en el poder.

Así, la conformación de una estructura institucional que responda a las necesidades de la mayoría de los grupos sociales depende del grado de participación que tales grupos puedan ejercer dentro de un sistema político, económico y social, teniendo como premisa básica la organización social como consecución de la democracia plena, ejerciendo los derechos políticos, económicos y sociales que recaen en cada individuo por el sólo hecho de pertenecer a una colectividad; es, precisamente en ese punto donde reside la función primordial del Estado, este tiene que garantizar, el desarrollo pleno de la democracia, ya que “El sufragio por sí mismo, la política por sí misma, no tienen ningún valor si no van encaminados a la satisfacción de las necesidades humanas. En este sentido, es importante rescatar la idea de que la libertad no es la total independencia respecto a las leyes que rigen la naturaleza y la sociedad, sino el conocimiento de las necesidades y la posibilidad basada en él de actuar de acuerdo con esas mismas leyes para satisfacer las necesidades.” (Concha Malo, 1994), de esta manera, las instituciones serán la expresión de dicho proceso de organización, y como ya se ha visto, su éxito dependerá de la capacidad que estas tengan para satisfacer las necesidades actuales y emergentes de la mayoría de los individuos.

Por lo tanto, teniendo en cuenta el contexto actual, a raíz de la irrupción del paradigma neoliberal, la democracia se ha utilizado como un medio para legitimar las acciones en pro de los intereses de un grupo establecido en el poder, es decir, se logró la inclusión política, pero no se cambió la estructura de dominación de raíz, lo cual perpetuó las condiciones económicas imperantes, esto es, que se consolidó y magnificó la exclusión económica de la mayoría de la población; así, el proceso democrático ha sido incompleto, y no se realizará hasta que sectores organizados de la población hagan valer sus derechos políticos, los cuales no serían posibles sin la democracia, y además demanden la inclusión económica, esto sería entonces la consecución de una “democracia plena” y de una estructura institucional armónica con las necesidades de una sociedad.

Es así, que al final de esta investigación queda claramente señalado que:

- 1) La NEI no mejoró en gran medida el desempeño del sistema económico mexicano, visto este como un todo, y no en situaciones o para grupos sociales particulares.
- 2) Aquellos grupos que controlen la estructura de dominación tendrán un panorama más amplio para poder llevar a cabo reformas institucionales que los beneficien.
- 3) Aprovechando el contexto de la crisis, provocada en cierta medida por el papel del Estado y so pretexto de “modernizar” al país, los empresarios nacionales y extranjeros tomaron el control de la estructura de dominación y moldearon la estructura institucional en función de sus intereses.
- 4) Es cierto que la NEI, más allá del plano económico, trajo consigo instituciones políticas que permitieron la inclusión política de gran parte de la población, lo cual, permitió una satisfacción de las necesidades políticas más básicas en general.
- 5) La democracia no sólo implica la inclusión política de la población en general, está se encuentra más ampliamente desarrollada si se incluyen la satisfacción de las necesidades económicas y sociales básicas.
- 6) Para la consecución de una democracia, en su más amplio sentido, es necesario incluir a todos los grupos sociales, es decir, se debe ampliar la participación social.
- 7) Es decir, que la inclusión política, económica y social, sólo se llevará a cabo por medio de una estructura institucional que sea diseñada y aplicada por la mayoría de los grupos sociales, y no sólo por un grupo que busca elevar su beneficio.

De esta manera, al finalizar este proceso de investigación, resumo que, al contrastar los dos contextos planteados a lo largo de este trabajo, el desempeño económico de México se ha modificado marginalmente, es decir, sólo ciertas variables macroeconómicas han evolucionado de manera positiva, más precisamente el crecimiento de las exportaciones, los flujos de capital y el control de la inflación, sin embargo, el panorama económico en general no ha cambiado mucho de escenario, la tasa de crecimiento del PIB es menor a la de hace 30 años, el crecimiento del salario real es menor, el déficit comercial, es cierto, relativamente es menor, pero aún es importante, sobre todo, teniendo en cuenta los grandes crecimientos de las importaciones y de la inversión extranjera directa e indirecta, por lo tanto, las recomendaciones tanto del FMI, en un principio, como del Consenso de Washington, de manera posterior, no beneficiaron a la población mexicana en general.

Por lo anterior, se puede decir que, no se ha desarrollado un sistema económico democrático, con oportunidades de desarrollo de las capacidades individuales, la estructura institucional ha fallado en crear un ambiente propicio para obtener tales resultados, los cuales, sólo se han visto reflejados en aquellos que tienen la capacidad de influir en la estructura de dominación; es necesario, por lo tanto, una inclusión política y económica más amplia, cimentada en bases de organización de todos los grupos sociales, esto es, una estructura institucional incluyente.

Bibliografía

- Amable, B. (2011). Morals and politics in the ideology of neo-liberalism. *Socio-Economic Review*, 3-30.
- Ayala, J. (1996). *Mercado, elección pública e instituciones*. México, DF.: Miguel Ángel Porrúa-UNAM.
- Ayala, J. (1999). *Instituciones y Economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico*. México, DF.: Fondo de Cultura Económica.
- (n.d.). *Banco de México. Semblanza Histórica*. México.
- Cardoso, F. H., & Faletto, E. (1977). *Dependencia y Desarrollo en América Latina*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Concha Malo, M. (. (1994). *Los derechos políticos como derechos humanos*. México: La Jornada Ediciones.
- Concheiro, E. (1996). *El gran acuerdo. Gobierno y empresarios en la modernización salinista*. México: Ediciones Era.
- Concheiro, E. (1996). *El gran acuerdo. Gobierno y empresarios en la modernización salinista*. México, D.F.: Ediciones Era.
- (n.d.). *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Artículo 27*.
- Córdova, A. (1972). *La formación del poder político en México*. México: Ediciones Era.
- (1990). *El Programa Nacional de Solidaridad*. México: Secretaría de Programación y Presupuesto.
- Gómez Oliver, A. (1981). *Política Monetaria y Fiscal de México. La experiencia desde la posguerra: 1946-1976*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Gómez, R., & Albarrán, J. L. (Mayo-Diciembre 1989). El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 y las relaciones de coordinación Federación-Estado. *Gaceta Mexicana de Administración Pública Estatal y Municipal*, 13-24.
- Guillén Romo, H. (1984). *Orígenes de la Crisis en México. 1940-1982*. México: Ediciones Era.
- Guillén Romo, H. (1990). *El sexenio de crecimiento cero. México, 1982-1988*. México: Ediciones Era.
- Harvey, D. (2005). *A Brief History of Neoliberalism*. New York: Oxford.
- Hirschman, A. (1968). La Economía Política de la Industrialización a través de la Sustitución de Importaciones en América Latina. *El Trimestre Económico*, 489-524.
- Lewis, A. (1963). *Teoría del Desarrollo Económico*. México: Fondo de Cultura Económica .

- (1993). *Ley de Comercio Exterior*.
- (1993). *Ley de Inversión Extranjera*.
- (1993). *Ley del Banco de México*.
- (2006). *Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria*.
- Moreno-Brid, J. C., & Ros, J. (2010). *Desarrollo y Crecimiento en la Economía Mexicana. Una perspectiva histórica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Moreno-Brid, J. C., Pérez, E., & Ruiz, P. (Diciembre 2004). El Consenso de Washington: Aciertos, Yerros y Omisiones. *Perfiles Latinoamericanos*, 149-168.
- Musgrave, R. A. (1997). *Hacienda Pública, Teórica y Aplicada*. México: McGraw Hill.
- North, D. (1984). *Estructura y Cambio en la Historia Económica*. Madrid: Alianza Universidad.
- North, D. (2006). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México, DF.: Fondo de Cultura Económica.
- (1983). *Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988*. México: Secretaría de Programación y Presupuesto.
- PNUD. (2004). *La Democracia en América Latina. Hacia una democracia de ciudadanas y ciudadanos*. New York: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- Rebollo, Á. (Enero-Junio 1993). La Política Pública de la Desincorporación de Entidades Paraestatales . *Revista de Administración Pública*, 145-159.
- (Septiembre 2009). *Régimenes Cambiarios en México a partir de 1954*. Banco de México.
- Rivera, M. Á. (1986). *Crisis y Reorganización del Capitalismo Mexicano. 1960-1985*. México: Ediciones Era.
- Rodríguez, M. (2006). *Crisis e Instituciones en México, 1982-2000*. México, D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Rodriguez, M. (octubre-diciembre 2007). Inestabilidad económica e instituciones. Contribución para una articulación conceptual. *Investigación Económica*, 139-170.
- Rodríguez, O. (1981). Reforma política: recuento y obituario. *Nexos*.
- Salinas, C. (Abril 1990). Reformando el Estado. *Nexos*.
- Sartori, G. (1988). *Teoría de la democracia. El debate contemporáneo*. Madrid: Alianza Universidad.

- (1988). *Sexto Informe de Gobierno*. México: Poder Ejecutivo Federal.
- SHyCP. (1980). Carta de intención del año 1976. *Economía de América Latina*, 208-10.
- SHyCP. (1982). México y el FMI: La carta de intención. *Comercio exterior*, 1247-1251.
- SHyCP. (Abril 1989). Convenio del Gobierno de México con el Fondo Monetario Internacional. *Comercio exterior*, 355-359.
- Stiglitz, J. E. (2000). *La Economía del Sector Público*. Barcelona: Antoni Bosch editor.
- (2009). *Texto Original de la Constitución de 1917 y de las reformas publicadas en el Diario Oficial de la Federación del 5 de Febrero de 1917 al 1o. de Junio de 2009*. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas.
- (1992). *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*.
- Valencia, E., & Aguirre, R. (1998). Discursos, acciones y controversias de la política gubernamental frente a la pobreza. In R. Gallardo, & J. (. Osorio, *Los rostros de la pobreza. El debate* (pp. 27-99). México: ITESO; Universidad Iberoamericana.
- Williamson (ed.), J. (1990). *Latin America adjustment: How much has happened?* . Washington DC: Institute for International Economics.
- Williamson, J. (Enero 2004). The Washington Consensus as a Policy Prescription for Development. *Practitioners of Development* (pp. 1-22). Washington: Institute for International Economics.
- Williamson, J. (Septiembre 2004). A short story of de Washington Consensus. *From the Washington Consensus towards a new Global Governance* (pp. 1-14). Barcelona: Fundación CIDOB.