

DESEQUILIBRIO EXTERNO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN MÉXICO. UNA PERSPECTIVA DE LARGO PLAZO

*Enrique Palazuelos Manso**

Este artículo analiza, en primer lugar, los factores que han determinado las sucesivas crisis de la balanza de pagos (1976, 1982, 1986 y 1994), causando el estrangulamiento de la dinámica económica en México. A continuación, examina las características de la estrategia de «crecimiento orientado hacia el exterior» puesta en marcha durante la última década, valorando en qué medida la economía mexicana ha sido capaz de superar aquellos factores críticos, o bien se mantienen como variables estructurales que siguen limitando el desarrollo económico del país.

Palabras clave: *crecimiento económico, crisis económica, balanza de pagos, México, 1980-2000.*

Clasificación JEL: 054

1. Los antecedentes: 1970-1988

La crisis de la industrialización sustitutiva de importaciones

La estrategia de desarrollo económico conocida como «industrialización sustitutiva de importaciones» (ISI) logró indudables resultados durante los años cincuenta y sesenta, creando una estructura productiva asentada en la producción de bienes de consumo y de ciertos bienes intermedios y de capital, pero se topó con grandes dificultades a la hora de profundizar ese proceso industrial en líneas productivas que requerían mayor intensidad tecnológica, mayores recursos de inversión y un tamaño de mercado que se adecuara a las escalas de producción requeri-

das para la fabricación de otros insumos intermedios, artículos de consumo duradero y, sobre todo, bienes de equipo¹. Finalmente, las medidas adoptadas para superar esas dificultades condujeron a la crisis de la ISI y generaron una presión insostenible sobre la balanza de pagos.

El crecimiento de la renta promovía una diversificación de la demanda de consumo e inversión que la producción interna no podía satisfacer, al tiempo que la inversión extranjera —una vez permitida la entrada de empresas transnacionales— acentuaba la propensión importadora. Sin embargo, esa demanda de productos externos se topaba con el hecho de que la economía poseía un fuerte sesgo anti-exportador y sólo obtenía una

* Departamento de Economía Aplicada I. Universidad Complutense de Madrid.

¹ Entre la abundantísima literatura que analiza el funcionamiento y la crisis de la ISI, pueden consultarse los trabajos de BARKIN (1990), BAZDRECH (1994), CASAR (1990), CYPHER (1990), DORNBUSCH (1988), DUSSELL (1997), GUILLÉN (2000), LEVY Y BRAZDRECH (1992), LUSTING (1994) y VILLAREAL (1976).

pequeña cantidad de divisas a través del turismo y la venta de bienes agrícolas. El resultado de estas tendencias contradictorias fue la aparición de una creciente brecha comercial. En esa disyuntiva, el gobierno de Luis Echeverría (1971-76) intentó «estirar» al máximo las posibilidades de la ISI, aumentando el gasto público para crear nuevos eslabones de la estructura industrial (con mayores inversiones de capital) y ensanchar el mercado interno (con mayor consumo y transferencias corrientes), intensificando así las elevadas dosis de intervencionismo estatal y de proteccionismo industrial. Tal esfuerzo presupuestario sostuvo un ritmo notable de crecimiento de la producción, pero lo hizo a costa de exacerbar los desequilibrios internos y externos² que dieron lugar a la crisis de agosto de 1976. Con esta crisis aparecieron cuatro novedades que se repetirían sistemáticamente en el curso de las siguientes décadas: a) el fuerte desequilibrio de las cuentas del sector exterior; b) la ayuda financiera de Estados Unidos y del FMI; c) la obligación de aplicar un programa de estabilización³; d) una gran fuga de capital nacional hacia el exterior.

No obstante, el freno al crecimiento que se derivó de la crisis no fue óbice para que —presionado por poderosos grupos internos— el gobierno de Luis Portillo (1977-82) tratase de persistir en la estrategia precedente. Contaba para ello con dos nuevos factores favorables: de un lado, el descubrimiento de grandes reservas de petróleo, que aseguraba una gran entrada de divisas a través de la exportación de crudo; de otro lado, los bancos europeos y estadounidenses estaban

dispuestos a otorgar grandes préstamos a países como México, avalados por los ingresos petrolíferos y el ritmo de crecimiento que experimentaban.

Disponiendo de esas ventajas, el gobierno dejó de lado el compromiso de estabilización que había firmado con el Fondo Monetario Internacional y acrecentó el protagonismo del gasto público, a la vez que alentaba la realización de grandes importaciones. De ese modo, impulsó un rápido crecimiento de la producción⁴ pero rompió las «costuras» de la economía, generándose fuertes tensiones inflacionistas, un déficit público exagerado, un desequilibrio por cuenta corriente superior al 6,5 por 100 del PIB y una deuda externa cuyo servicio resultaba imposible de atender con las reservas de divisas disponibles⁵. En suma, la estrategia expansionista de Portillo, cimentada en un superlativo aumento de las importaciones financiado con recursos externos, condujo a la quiebra de la estrategia ISI y al estallido en 1982 de una nueva crisis de mayores dimensiones que la anterior.

En agosto de ese año el gobierno mexicano suspendió el servicio de la deuda que tenía que pagar en los meses siguientes, solicitando a sus acreedores la renegociación de las obligaciones pendientes y obteniendo la ayuda financiera de Estados Unidos y del FMI⁶. Pero, en contrapartida, tuvo que aceptar la

² Entre 1970 y 1975, el PIB creció a una media anual del 5,6 por 100, pero el gasto público se elevó desde el 22 por 100 hasta el 36 por 100 del PIB y el déficit presupuestario aumentó del 2,5 por 100 al 10 por 100 del PIB, mientras que la tasa de inflación se situó por encima del 15 por 100. A la vez, el déficit comercial se incrementó desde 1 a 4 mil millones de dólares, con el *handicap* añadido de que —siendo todavía México un país importador de petróleo— el *shock* de 1973 encareció fuertemente las compras de crudo; en tanto que la deuda externa se incrementó desde 6,7 a 15,7 mil millones de dólares. Salvo otra indicación expresa, la fuente de los datos utilizados es el Instituto de Geografía, Estadística e Informática (INEGI).

³ La lucha contra la inflación y la reducción del déficit comercial serían los objetivos centrales del gobierno, de manera que la reducción del gasto público, la política monetaria restrictiva y el control de las rentas salariales comprimirían duramente la demanda agregada interna.

⁴ Pasado el *impasse* de 1977, en los cuatro años siguientes el PIB creció a una media superior al 6 por 100 anual contando con una política expansiva, tanto monetaria (con tipos de interés reales negativos) como fiscal (el gasto público pasó a representar el 44 por 100 del PIB). La tasa de inversión se situó por encima del 26 por 100 del PIB, correspondiendo más del 40 por 100 de la misma al sector público.

⁵ En 1981 la tasa de inflación superó el 30 por 100 y el déficit presupuestario alcanzó el 14 por 100 del PIB. A pesar del gran aumento de las ventas de petróleo (que en 1981 aportaban el 70 por 100 de los ingresos por exportaciones), las importaciones crecieron a mayor ritmo, ocasionando un déficit comercial cercano al 2 por 100 del PIB. Pero el desequilibrio de la balanza por cuenta corriente era bastante más elevado debido al pago de los intereses que se derivaba de una deuda externa (pública y privada) cercana a los 90.000 millones de dólares, equivalentes al 70 por 100 del PIB, cuyas obligaciones a corto plazo significaban más del 16 por 100 del PIB en 1982, cuando a mediados de 1982 la reserva de divisas apenas cubría el equivalente a un mes de importaciones.

⁶ La ayuda financiera inicial provino de créditos concedidos por el Departamento del Tesoro y la Reserva Federal de Estados Unidos (3.600 millones de dólares) y por el Banco de Pagos Internacionales (900 millones de dólares), a los que se sumó después el Fondo Monetario Internacional

aplicación de un programa estabilizador que suponía una dura contracción de la actividad productiva de una economía que ese mismo año registró un crecimiento negativo del PIB, cuyo sector financiero era un fiasco (lo que obligó a nacionalizar todos los bancos) y cuyo sector exterior debía minimizar en grado extremo las importaciones (que quedaron bajo control administrativo) para obtener un superávit comercial con el que abonar las cargas derivadas de la deuda.

La economía exprimida por el sector externo

El Gobierno de Miguel de la Madrid (1983-88) se encontró ante el mismo dilema que el de Portillo en 1977. Tenía que optar entre mantener la inercia de los factores y de las presiones tradicionales (que instaban a la industrialización, el intervencionismo y el proteccionismo), o bien adaptarse a las exigencias de la realidad desvelada por la crisis y exigida por Estados Unidos y el FMI, dando prioridad a la estabilización, la liberalización interna y la apertura exterior de la economía. En tal disyuntiva, una vez superado el trauma de la situación creada en 1983⁷, las fuerzas políticas y sociales instaron a recuperar el ritmo de crecimiento y, por tanto, a relajar las políticas de ajuste, lo que dio lugar a que el FMI interrumpiese su línea de crédito. Sin embargo, se trataba de un viaje «a ninguna parte» que fue bruscamente interrumpido por la irrupción de nuevas tensiones monetarias y el estrangulamiento del sector externo en 1986. Fue a partir de ese

momento cuando varió definitivamente la actitud de los gobernantes mexicanos a favor de una estrategia de cambio⁸.

Política de estabilización

El gobierno asumió como prioridad la corrección de los desequilibrios monetarios, moderando el déficit público y endureciendo la política monetaria, a la vez que fijaba una estricta política cambiaria que anclaba el peso a la evolución del dólar. En diciembre de 1987 logró el consenso de las principales fuerzas sociales, firmándose un Pacto de Solidaridad Económica que introducía ciertas medidas liberalizadoras y por el cual los sindicatos obreros aceptaban la pérdida de poder adquisitivo que suponía el ajuste de sus salarios a la inflación prevista y no a la inflación existente, a cambio de que el gobierno y los empresarios controlaran los precios de los bienes básicos de consumo. Así fue cómo, al finalizar el mandato de De la Madrid, tras dos años de política estabilizadora, aunque los resultados eran concluyentes sí apuntaban en la dirección deseada: a) el déficit público se moderó suavemente, aunque seguía superando el 8 por 100 del PIB; b) la laxitud crediticia desaparecía y los tipos de interés reales eran positivos; c) los salarios reales reflejaban una pérdida del 40 por 100 con respecto al inicio del sexenio; d) la tasa de cambio —tras la fortísima devaluación de 1986— fluctuaba con moderación, dando lugar a la apreciación real del peso, lo cual favorecía a los objetivos antiinflacionistas pretendidos; e) la inflación iba siendo corregida pero seguía estando en niveles muy elevados (52 por 100).

Política de apertura externa

La economía realizó un gran esfuerzo exportador que obtuvo frutos limitados ya que los precios internacionales del

(3.700 millones de dólares). En realidad, ese «paquete de rescate» a quien auténticamente rescató fue a los bancos estadounidenses que eran los que habían concedido la mayor parte de los préstamos a México, sin reparar en los riesgos que ello acarrearaba. Así, los créditos de los nueve grandes bancos de Estados Unidos que quedaron atrapados en la crisis equivalían al 50 por 100 de su capital. Véase GURRIA (1993) y LUSTING (1997).

⁷ El PIB se contrajo en un 4,2 por 100 y la escalada de los precios se contuvo, pero manteniendo una tasa de inflación del 81 por 100 y un déficit público cercano al 9 por 100 del PIB agobiado por el gasto que suponía el pago de los intereses de la deuda. Debido a la fortísima reducción de las importaciones y al aumento de las exportaciones, el superávit comercial equivalía a casi el 12 por 100 del PIB y el saldo de la balanza por cuenta corriente se acercaba al 5 por 100 del PIB.

⁸ Sobre el cambio de estrategia económica pueden consultarse: ASPE (1993), BAZDRECH (1994), BRAILOVSKI (1989), CLAVIJO y CASAR (1994), CYPHER (1990), DORNBUSCH y EDWARDS (1995), DORNBUSCH y WENER (1994), DUSSEL (1997), GIL (1988), GUILLÉN (2000), GURRIA (1993), KATZ (1996), LOAZA y LUSTING (1992), ORTIZ (1991) y SANDOVAL y ARROYO (1990).

petróleo iban cayendo, logrando un modesto crecimiento de los ingresos en divisas cuyo valor relativo con respecto al PIB (estancado) aumentó hasta casi el 19 por 100. En esa actividad exportadora aparecieron dos tendencias que serían decisivas para el futuro: el predominio de los productos manufacturados y la creciente presencia de la industria maquiladora, es decir, las empresas extranjeras y/o nacionales que trabajaban por subcontratación para compañías extranjeras. De hecho, el gran aumento de las ventas maquiladoras fue el que sostuvo la dinámica exportadora durante el sexenio, pasando a representar la tercera parte de las ventas totales, mientras que el resto de las empresas redujo sus ventas.

No obstante, los cambios más relevantes se produjeron en la actividad importadora, en la medida en que el gobierno comenzó a dismantlar las bases proteccionistas de la estrategia ISI. Primeramente eliminó el requisito de licencias que limitaba las compras de bienes intermedios y de capital; tras el ingreso en el GATT (1986) y el programa de 1987, eliminó también las licencias para los bienes de consumo, de manera que al final del período sólo el 20 por 100 de las importaciones seguían reglamentadas por ese sistema administrativo. Simultáneamente, redujo los niveles de protección arancelaria, de forma que su promedio en 1988 era del 10 por 100 cuando en 1985 todavía superaba el 28 por 100 y la dispersión de las partidas arancelarias era inferior al 8 por 100 cuando tres años antes era del 25 por 100.

Al mismo tiempo, el gobierno estimuló la entrada de capital extranjero hacia la industria maquiladora, favorecida por la plena exención fiscal de aranceles y de impuestos internos. Este hecho revestía una decisiva importancia, dado que las empresas maquiladoras importaban la casi totalidad de los insumos y equipos con los que ensamblaban los bienes que después exportaban. En esa medida, forzada por la carencia de divisas, la economía estaba obligada a restringir severamente el resto de las importaciones y las compras efectuadas por el sector de maquila llegaron a suponer casi un 30 por 100 del total (Cuadro 1).

El yugo de la deuda externa.

En las negociaciones llevadas a cabo entre 1982 y 1984 los acreedores organizados en los clubes de París y Londres retrasaron el desembolso del principal de la deuda, pero exigieron el pago de los intereses sin conceder nuevos préstamos. Estos sólo se abrirían de nuevo a partir de 1986, cuando la nueva crisis de la balanza de pagos y los compromisos adquiridos por el gobierno dieron lugar a una reestructuración de la deuda externa bajo los auspicios de James Baker, el Secretario del Tesoro de Estados Unidos⁹. En consecuencia, la economía estaba obligada a obtener un superávit comercial (una media del 6 por 100 del PIB durante el sexenio), complementado por otro 1 por 100 aportado por las transferencias de los emigrantes, con los que hacer frente a la «sangría» que suponía el déficit de la balanza de servicios factoriales provocada por el pago de intereses, equivalente al 6,6 por 100 del PIB a lo largo del período (Cuadro 2). En esa medida, la balanza por cuenta corriente registró pequeños saldos positivos que devinieron en negativos durante la crisis de 1986 y en 1988, esbozando otro elemento crucial que se consolidaría en los años noventa.

La carga de la deuda externa recaía sobre el gobierno mexicano, sin que los acreedores tuvieran penalización por la mala gestión que les indujo a conceder aquellos préstamos que engrosaron el sobreendeudamiento. Su precaución posterior hizo que la afluencia de nuevos recursos externos fuese mínima, originando un insignificante saldo positivo de la balanza de capitales durante el sexenio (0,2 por 100 del PIB), con una entrada de préstamos e inversiones que sólo equivalía al 1,7 por 100 del PIB, compuesta principalmente por inversiones directas dirigidas a la industria maquiladora¹⁰.

⁹ Como ocurriera en 1982 cuando abrió la lista de países insolventes, en 1986 México se convirtió en el país pionero del Plan Baker, logrando renegociar la casi totalidad de su deuda pública externa (52.200 millones de dólares), de forma que su pago quedó reestructurado a lo largo de 20 años, contando con 7 años de gracia y un tipo de interés inferior al Libor. Tras la firma, el FMI y el Banco Mundial concedieron sendos préstamos de 1.700 y 2.300 millones de dólares, respectivamente.

¹⁰ Las inversiones en cartera seguían sometidas a restricciones legales y los

CUADRO 1
COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO, 1983-2000
(En miles de millones de dólares acumulados en cada sexenio)

	1983-1988		1989-1994		1995-2000	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones	161,9	100	277,5	100	706,2	100
Empresas maquiladoras	36,5	22,5	108,8	39,2	310,0	43,9
Empresas no maquiladoras	125,4	77,5	168,7	60,8	396,2	56,1
Bienes manufacturados	85,3	52,7	213,6	77,0	615,1	87,1
- Empresas maquiladoras	36,5	22,5	108,8	39,2	310,0	43,9
- Empresas no maquiladoras	48,7	30,1	104,8	37,8	305,6	43,2
Bienes agropecuarios	12,3	7,6	13,6	4,9	23,2	3,3
Bienes extractivos y petróleo	64,3	39,7	50,3	18,1	67,9	9,6
Bienes de consumo	-	-	53,5 ^a	26,5 ^a	213,9	30,3
Bienes intermedios	-	-	122,3 ^a	60,7 ^a	351,7	49,8
Bienes de capital	-	-	25,8 ^a	12,8 ^a	140,7	19,9
Exportaciones / PIB (%)	-	18,7	-	14,7	-	28,3
Importaciones	109,8	100	333,2	100	713,6	100
Empresas maquiladoras	28,1	25,6	82,3	24,7	247,7	34,7
Empresas no maquiladoras	81,7	74,4	250,9	75,3	466,9	65,3
Bienes manufacturados	99,0	90,2	299,6	89,9	665,1	93,2
- Empresas maquiladoras	28,1	25,6	82,3	24,7	247,7	34,7
- Empresas no maquiladoras	70,9	64,6	217,2	65,2	417,4	58,5
Bienes no manufacturados	10,8	9,8	33,6	10,1	48,5	6,8
Bienes de consumo	-	-	30,9 ^a	12,0 ^a	61,3	8,6
Bienes intermedios	-	-	181,4 ^a	70,7 ^a	555,4	77,8
Bienes de capital	-	-	44,5 ^a	17,3 ^a	96,8	13,6
Importaciones / PIB (%)	-	12,7	-	17,7	-	28,6
Saldo comercial	52,1	-	-55,7	-	-7,4	-
Empresas maquiladoras	8,4	-	26,5	-	62,3	-
Empresas no maquiladoras	43,7	-	-82,2	-	-70,7	-
Bienes manufacturados	-13,7	-	-86,0	-	-50,0	-
- Empresas maquiladoras	8,5	-	26,5	-	61,8	-
- Empresas no maquiladoras	-22,2	-	-112,5	-	-111,8	-
Bienes no manufacturados	65,8	-	30,3	-	42,6	-
Bienes de consumo	-	-	22,6 ^a	-	152,6	-
Bienes intermedios	-	-	-59,1 ^a	-	-203,7	-
Bienes de capital	-	-	-18,7 ^a	-	32,9	-
Exportaciones - Importaciones / PIB (%)	-	6,0	-	-3,0	-	-0,3
Exportaciones + Importaciones / PIB (%)	-	31,4	-	32,4	-	56,9

NOTA: ^a Se refiere al período 1991-94, por carecer de datos completos (que incluyan al sector maquilador) en los años anteriores.

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

CUADRO 2

BALANZA DE PAGOS DE MEXICO, 1983-2000
(En miles de millones de dólares acumulados en cada sexenio)

	1983-1988		1989-1994		1995-2000	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Balanza por cuenta corriente						
<i>Ingresos</i>	216,0	25,0	370,3	19,6	836,0	33,5
Bienes	161,9	18,7	277,5	14,7	706,2	28,3
Servicios no factoriales	29,8	3,5	52,9	2,8	68,6	2,8
Turismo y viajes	19,6	2,3	34,9	1,9	43,7	1,8
Servicios factoriales	14,0	1,6	19,2	1,0	28,2	1,1
Intereses	11,0	1,3	15,1	0,8	22,9	0,9
Transferencias	10,4	1,2	20,7	1,1	32,9	1,3
<i>Pagos</i>	204,7	24,1	475,5	25,2	895,5	35,9
Bienes	109,8	12,7	333,2	17,7	713,6	28,6
Servicios no factoriales	31,0	3,6	63,5	3,4	73,0	2,9
Turismo y viajes	13,8	1,6	32,6	1,7	24,7	1,0
Servicios factoriales	63,7	7,4	78,7	4,2	108,8	4,4
Intereses	57,1	6,6	60,1	3,2	78,9	3,2
Transferencias	0,1	—	0,1	—	0,2	—
<i>Saldo cuenta corriente</i>	8,3	1,0	-105,2	-5,6	-59,5	-2,4
Bienes	52,1	6,0	-55,7	-3,0	-7,4	-0,3
Servicios no factoriales	-1,2	-0,1	-10,6	-0,6	-4,4	-0,2
Servicios factoriales	-49,7	5,8	-59,5	-3,1	-80,6	-3,2
Transferencias	10,3	1,2	20,6	1,1	32,7	1,3
Balanza de capital						
<i>Activos</i>	-13,4	-1,6	-14,6	-0,8	-3,0	0,1
En bancos extranjeros	-10,0	-1,2	-1,3	-0,1	-3,7	0,1
Créditos a extranjeros	-1,8	-0,2	-1,7	-0,1	0,2	—
<i>Pasivos</i>	15,0	1,7	124,1	6,6	88,2	3,5
Préstamos	3,5	0,4	22,1	1,2	3,0	0,1
Banca desarrollo	3,8	0,4	8,9	0,5	-0,9	—
Banca comercial	0,8	0,1	16,2	0,9	-12,5	-0,5
Banco de México	2,4	0,3	-1,7	-0,1	-2,7	-0,1
Sector público	8,8	1,0	-9,0	-0,5	-8,5	-0,3
Empresas privadas	-12,2	-1,4	7,8	0,4	27,6	1,1
Inversiones	11,6	1,3	101,9	5,4	85,1	3,4
Directas	13,6	1,6	30,3	1,6	68,2	2,7
Cartera	-2,0	-0,2	71,6	3,8	16,9	0,7
Acciones	—	—	28,4	1,5	10,1	0,4
Valores en moneda nacional	—	—	16,7	0,9	-12,0	-0,5
Valores en divisas	-2,0	-0,2	26,5	1,4	18,8	0,8
<i>Saldo por cuenta de capital</i>	1,7	0,2	109,5	5,8	85,1	3,4
Errores y omisiones	-9,0	-1,0	-4,0	0,2	1,7	0,1
Variación de reservas	4,8	0,6	-0,2	—	27,4	1,1

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

El lastre para la economía interna

La carencia de recursos externos hizo que la sangría de la deuda externa paralizase la actividad económica. El producto interior bruto apenas creció un 0,8 por 100 durante todo el sexenio y el PIB per cápita se redujo en un 10 por 100, mientras que la industria manufacturera tuvo un incremento acumulado del 3,5 por 100. La mejora de la productividad realizada por las compañías transnacionales y algunas empresas nacionales se logró a costa de reducir el empleo manufacturero, mientras que el grueso del tejido empresarial sufrió un duro revés, tras perder el apoyo del sector público, careciendo de nuevos recursos financieros y la depresión de la demanda interior. La inversión descendió un 2 por 100 en el período y su tasa con respecto al PIB cayó desde el 26 por 100 hasta el 19 por 100, en la medida en que la inversión pública lo hizo desde el 12 por 100 hasta el 5 por 100 del PIB.

En ese panorama a la deriva hubo dos excepciones manifestadas. Dentro de la industria, el único comportamiento dinámico corrió a cargo de las empresas maquiladoras instaladas en zonas fronterizas con Estados Unidos, cuya estrategia se basaba en la instalación de factorías de ensamblaje de productos eléctricos, electrónicos, equipos de transporte, confecciones y otros artículos que posteriormente se exportaban al mercado estadounidense. Al finalizar el sexenio, las casi 1.800 maquilas ocupaban al 14 por 100 del empleo manufacturero, mostrando un notable aumento de su producción y protagonizando una parte creciente de las exportaciones e importaciones, sin mantener conexiones productivas y comerciales con el grueso de las empresas del país.

(3.500 millones de dólares en el sexenio) se compensaban con las amortizaciones realizadas, que en el Cuadro 2 figuran como devoluciones realizadas por el sector privado pero que en su mayor parte se realizaban mediante créditos y transferencias del gobierno a los bancos y empresas deudoras. Debido a esa penuria crediticia, la deuda externa apenas creció, situándose en 95.000 millones de dólares al final del sexenio (48 por 100 del PIB), correspondiendo en un 85 por 100 a deuda del sector público. La novedad residía en que después de la reestructuración acordada en 1986 según el Plan Baker, se disiparon las urgencias impuestas por los pagos más inmediatos y la deuda a corto plazo sólo suponía el 0,5 por 100 del PIB.

Fuera del sector industrial, en el ámbito financiero tuvo lugar una recomposición de los espacios de poder después de que los bancos fueran nacionalizados en 1982, lo que supuso la nacionalización de las pérdidas y las deudas del sector. Pero antes de ponerlos bajo su control, el gobierno permitió que sus anteriores propietarios sacaran los activos en mejores condiciones y crearan, junto con otros operadores advenedizos, nuevas entidades financieras, como casas de bolsa, compañías de arrendamiento, seguros y otras entidades¹¹. A través de éstas se forjaron las grandes fortunas que más adelante se aprovecharon de la privatización de las empresas públicas impulsada por el gobierno de Salinas.

Por otra parte, el debilitamiento de la economía tuvo su lógica correlación en la estructura social. El atraso del sector agrario castigaba con dureza los ingresos de una mayoría campesina que seguía representando más de la tercera parte de la población activa, mientras que en la industria y los servicios urbanos el salario real disminuyó en un 40 por 100, a la vez que la reducción de los gastos sociales del Estado contribuía a empeorar todavía más la situación socioeconómica de la mayoría de la población¹².

En suma, la quiebra de la industrialización sustitutiva de importaciones y la crisis de 1982 dieron paso a una situación

¹¹ Por un lado, el gobierno creó el FIORCA (Fideicomiso contra el Riesgo Cambiario) para hacerse cargo de la deuda que arrastraban los bancos, teniendo que inyectar cuantiosas subvenciones y créditos blandos para intentar su recuperación. Por otro lado, bordeando o excediendo los límites de la legalidad vigente, las nuevas instituciones financieras comenzaron a captar depósitos, a intermediar en la emisión de deuda pública y a realizar operaciones en la bolsa, desarrollando una febril actividad hasta el amago de *crash* de Wall Street en octubre de 1987. Véanse, VIDAL (2000b), CARDENAS (1996), GUILLÉN (2000) y BASAVE (2000).

¹² El consumo per cápita se redujo un 11 por 100, el porcentaje de hogares con ingresos por debajo de la línea de pobreza se incrementó en cinco puntos hasta el 39 por 100 del total y el de aquellos que estaban por debajo de la línea de indigencia se elevó en tres puntos hasta suponer el 14 por 100 del total. Durante el sexenio, el 10 por 100 de la población con mayores ingresos elevó su participación en la renta disponible desde el 33 por 100 hasta el 38 por 100, mientras que el 40 por 100 de la población con menores ingresos la reducía del 14,3 por 100 al 12,9 por 100 y otros estratos medios también perdían cuotas de renta. Véase HERNÁNDEZ (2000a) y CEPAL (v.a).

caracterizada por: a) el estancamiento de la producción; b) la mayor desigualdad social; c) la creciente importancia del sector maquilador en un contexto de creciente apertura hacia la economía de Estados Unidos¹³; d) la minimización de las funciones del Estado en una economía que marchaba a la deriva y; e) que sufría las consecuencias de la carga financiera impuesta por la deuda externa, trasvasando fuera del país una parte considerable del débil ahorro generado en su interior.

2. El crecimiento basado en el sector exterior: 1989-1994

La estrategia fiel al «consenso de Washington»

Los pasos iniciados al final de la década adquirieron una contundente profundización durante el mandato de Carlos Salinas (1989-94), cuando se puso en marcha una estrategia de crecimiento orientada a la inserción en los mercados internacionales de bienes, servicios y capitales¹⁴. Esa estrategia se asentaba en los tres pilares enunciados por las posiciones vinculadas al gobierno estadounidense y al Fondo Monetario Internacional: estricta estabilidad monetaria, liberalización y privatización internas, y apertura al exterior. El mercado sería la base del funcionamiento de la economía, los agentes privados serían sus protagonistas y el crecimiento vendría dado por las posibilidades que ofrecían los mercados internacionales. Esos rasgos definían la estrategia *gruesa* marcada por los postulados del «consenso de Washington», mientras que la estrategia *fin* se perfilaba a partir de la propuesta elaborada en los círculos del Banco Mundial que propugnaban la conversión del sector externo en el motor central de la economía, de modo que la exporta-

ción de manufacturas y la entrada de capital extranjero aportarían las divisas suficientes con las que efectuar los programas de importaciones y de inversiones que impulsarían el crecimiento.

Los pilares del «consenso de Washington» apostaban por el funcionamiento saneado y flexible de la economía, y la propuesta de «crecimiento hacia» apostaba por un sector exterior que generase los recursos que hicieran posible una nueva especialización productiva y una mayor competitividad, disponiendo de la tecnología, la financiación y el tamaño de mercado requeridos para consolidar una dinámica sólida de desarrollo económico. Todo ello con el aliciente añadido de contar con el apoyo de los organismos internacionales y del gobierno norteamericano, plasmado en el inicio de las conversaciones para integrar a México en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Esta era la halagüeña perspectiva del gobierno de Salinas cuando emprendió un conjunto de reformas que se pueden sintetizar en los cinco ámbitos siguientes:

1. *Firme continuidad de las medidas estabilizadoras*, con el objetivo supremo de reducir drásticamente los niveles de inflación. La política fiscal perseguiría con ahínco la reducción del gasto público hasta eliminar el déficit presupuestario. La política monetaria impondría una estricta disposición del crédito a partir de la evolución de los tipos de interés. La política de rentas garantizaría el ajuste de los salarios a la inflación esperada. La política cambiaria sustentaría la estabilidad nominal del peso con respecto al dólar.

2. *Profunda liberalización interna*. No existiría otra política industrial que la marcada por las propias empresas, eliminándose cuantos reglamentos y controles públicos se habían establecido con anterioridad. Lo mismo sucedería con las regulaciones existentes en el sector del transporte por carretera y la distribución comercial de alimentos, desapareciendo los precios administrados para los productos básicos. El sector más afectado por esas reformas fue el de las finanzas, ya que los tipos de interés fueron liberalizados, el banco central obtuvo autonomía para dirigir la política monetaria, los bancos quedaron eximidos de restricciones para la gestión de su activo y de su pasivo, pudiendo operar como banca universal. Se permitió la creación de nue-

¹³ Las tres cuartas partes del comercio exterior se dirigían a Estados Unidos, país del cual procedía también el 66 por 100 de las inversiones extranjeras directas y cuyas empresas controlaban más del 75 por 100 de la industria maquiladora instalada en México.

¹⁴ Sobre la estrategia del gobierno de Salinas, véanse: ASPE (1993), BAZDRECH (1994), CARDENAS (1996), CERVANTES (1996), CLAVIJO y CASAR (1994), DORNBUSCH y WENER (1994), DUSSEL (1997), GUILLEN (2000), KATZ (1996), LUSTING (1994), ORTIZ (1993) y RAMIREZ (1996).

vas empresas e instrumentos financieros acordes con las novedades de la «ingeniería financiera» que iba apareciendo en los mercados internacionales, permitiéndose también la formación de grupos financiero-industriales.

3. *Privatización de las empresas públicas.* Se procedió a vender los bancos que habían sido nacionalizados en 1982, así como un gran número de empresas públicas creadas en las décadas de la ISI que abarcaban a la mayoría de los sectores económicos, quedando únicamente en manos estatales el sector petrolero —desgajado de gran parte de la producción petroquímica—, el sector eléctrico, los ferrocarriles y otras infraestructuras básicas. Los criterios utilizados para llevar a cabo la privatización favorecieron claramente la compra de los principales bancos y empresas por parte de grandes grupos tradicionales, o bien por otros grupos que se habían formado en los años ochenta a partir de las casas de bolsa, o bien por capitales que se habían fugado del país durante la crisis de 1982.

4. *Plena apertura al comercio exterior.* Se redujo al mínimo el número de productos para los que se exigía la concesión de licencias de importación y se bajaron los aranceles (con un nivel medio del 5 por 100 en 1993), que desaparecerían en un plazo de cinco años —salvo pequeñas excepciones con plazos más largos— con los socios del TLCAN tras la entrada en vigor del Tratado en 1994. Esta política comercial de «puertas abiertas» tendría que generar el encadenamiento de círculos virtuosos previsto, mediante la sustancial reducción de los costes de transacción, la creciente difusión de la tecnología, la ampliación de las escalas productivas, la mayor especialización y competitividad externa, reportando mayores ingresos de divisas¹⁵.

5. *Rápida apertura financiera externa.* Desapareció el control estatal sobre las transacciones relativas a las inversiones directas,

en cartera y préstamos externos, manteniéndose ciertos límites sobre la propiedad extranjera en bancos y compañías de seguro, en tanto que seguía cerrada su participación en las empresas públicas y en un pequeño número de empresas que se estaban privatizando. La apertura fue súbita y categórica en lo concerniente al acceso a préstamos y a la entrada de inversiones dirigidas a la compra de obligaciones (públicas y privadas) y de acciones¹⁶.

El «premio» que recibió el gobierno de Salinas por su política de reformas fue la participación pionera de México en el Plan Brady, esto es, una nueva propuesta del Departamento del Tesoro de Estados Unidos para negociar con los países que padecían un alto nivel de endeudamiento externo. Conforme a ese plan, en febrero de 1990, México firmó un acuerdo para reestructurar su deuda externa (48.000 millones de dólares), reconvirtiéndola en nuevos títulos emitidos por el gobierno bajo distintas modalidades¹⁷. Así pues, la vieja deuda se transformó en otra cuyo valor se había reducido en parte y cuyo nuevo soporte (bonos Brady) permitía el desarrollo del mercado financiero interno, mientras que los acreedores lograban mantener en los nuevos títulos gran parte del valor de una deuda que en los mercados se estaba cotizando al 45 por 100 de su valor nominal.

Primeros logros y límites internos

Desde el punto de vista de sus objetivos estabilizadores, el paso de los años proporcionó al gobierno motivos de satisfacción, ya que el déficit presupuestario fue descendiendo hasta registrar un

¹⁵ Ante ese horizonte de parabienes, carecían de importancia las concesiones hechas durante la negociación del TLCAN en cuanto al rápido desarme de los productos agrarios y de ciertas industrias mexicanas que mantenían un significativo nivel de protección, así como en lo referente al libre movimiento de servicios y a la protección de la propiedad intelectual, que interesaban vivamente a las empresas estadounidenses. Véase BORJA (2000), BOSWORTH (1997), DUSSEL (2000a), GIRON (1995), KRUEGER (2000), SOLIS (1997), TORNELL y ESQUIVEL (1998) y WEINTRAUB (1997).

¹⁶ Durante las negociaciones del TLCAN los representantes estadounidenses insistieron en que se recogieran numerosas disposiciones a propósito de la libertad de movimientos del capital; de ahí que, a pesar del enunciado «comercial» del título del Tratado, su contenido recoja una amplia temática de carácter financiero.

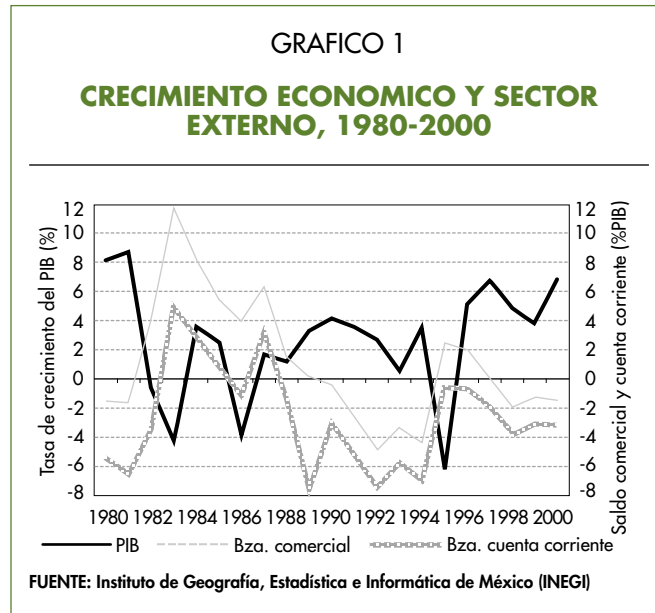
¹⁷ Los acreedores que poseían el 43 por 100 de la deuda la convirtieron en bonos emitidos según los tipos de interés internacionales vigentes, pero con un descuento del 35 por 100 en su valor nominal; otro 46 por 100 de la deuda se convirtió en bonos sin descuento, pero con tipos de interés inferiores a los vigentes en los mercados; por último, otros acreedores —como Citibank— optaron por no convertir la deuda en bonos, pero concedieron nuevos préstamos por un valor equivalente al de la deuda. (Fuente: Banco de México).

ligero superávit en 1993, debido a la reducción del gasto que suponía el menor pago de los intereses de la deuda. Manteniendo, además, una rigurosa política de control sobre las rentas salariales, la tasa de inflación disminuyó hasta situarse en el 7 por 100 al final del sexenio. Los desequilibrios internos se iban corrigiendo a la vez que la economía experimentaba un crecimiento moderado, con una tasa media del 3 por 100 anual que subía al 4 por 100 en la producción manufacturera. Sin embargo, estas cifras quedaban por debajo de las previsiones iniciales del gobierno e incluso de lo que cabría esperar teniendo en cuenta el favorable comportamiento que tenían las exportaciones y la entrada de capital extranjero. Por añadidura, el crecimiento del PIB se desaceleró en la segunda mitad del período (Gráfico 1) y, en cualquier caso, ni siquiera alcanzó un incremento medio del 1 por 100 anual del PIB per cápita a lo largo del sexenio.

Los problemas en presencia eran de mayor envergadura si se tenían en cuenta otros tres aspectos. En primer término, aquel crecimiento apenas creaba empleo e incluso éste decrecía en la industria manufacturera. En segundo término, la tasa de ahorro experimentaba un ligero descenso (hasta el 15 por 100 del PIB), debido a la caída que se registraba en el sector privado (empresas y familias). Por ese motivo, en tercer término, el único modo de sostener el incremento de la inversión —que aumentó cuatro puntos hasta el 22 por 100 del PIB— era acentuando el desequilibrio del sector exterior (7 por 100 del PIB). Pero no eran estos los únicos motivos de preocupación, sino que otros factores comprometían también los propósitos de estabilización interna.

El diferencial de precios con respecto al exterior, en particular a los Estados Unidos, seguía siendo elevado, de modo que el anclaje del peso al dólar originaba una fuerte apreciación de la moneda en términos reales¹⁸, que se reforzaba con la gran

¹⁸ El tipo de cambio fue deslizándose desde 2.675 hasta 3.450 pesos por dólar en noviembre de 1994, de modo que el tipo real se apreció entre un 25 por 100 y un 40 por 100, según se calcule ponderando las diferencias de precios, a través del IPC, o bien de los costes laborales unitarios en la industria manufacturera; este segundo indicador parece más conveniente si se tiene en cuenta que el IPC incluye bienes y servicios que no se intercambian con el exterior.



entrada de capital externo. Simultáneamente, la política antiinflacionista exigía el mantenimiento de altos tipos de interés, lo cual resultaba atractivo para los inversionistas extranjeros ya que podían comprar obligaciones de empresas y, sobre todo, bonos del gobierno a corto plazo con tipos reales en torno a 10 puntos, mientras que en Estados Unidos ese tipo de títulos proporcionaba una rentabilidad de 2 ó 3 puntos; sin embargo, esos tipos de interés se convertían en un obstáculo para que la mayoría de las empresas mexicanas accediese al crédito bancario para impulsar sus inversiones.

Se fraguó así un triángulo de factores interactivos (tipo de cambio - tipo de interés - entrada de inversiones en cartera) que —en el contexto de reciente liberalización financiera— creó una situación cada vez más explosiva que, finalmente, condujo a la crisis de pagos de diciembre de 1994, actuando el sector bancario como principal línea de fractura. Los nuevos propietarios pagaron precios relativamente elevados por hacerse con unos bancos que prometían grandes expectativas, pero la realidad se tornó menos favorable en la medida en que soportaban una fuerte competencia que iba reduciendo sus márgenes de beneficio. En pleno *boom* de las cotizaciones bursátiles, que cuadruplicó el

valor de las acciones, y de la emisión de títulos públicos con elevada rentabilidad, los bancos apenas captaban depósitos y recurrían de forma creciente a los préstamos extranjeros en divisas, aprovechándose del diferencial existente entre los tipos de interés internacionales a los que tomaban esos préstamos y los (mucho más altos) tipos a los que concedían sus créditos en el interior del país. Se produjo así una fortísima explosión del crédito bancario hacia el sector privado —que aumentó del 25 por 100 al 43 por 100 del PIB— demandado por los prestatarios para aumentar el consumo de bienes duraderos (importados) y para adquirir títulos (certificados del tesoro y acciones) que proporcionaban altos beneficios.

El gobierno intentó esterilizar esa rápida expansión de la liquidez monetaria, alimentada por la fuerte entrada de préstamos e inversiones en cartera, mediante la emisión de grandes volúmenes de deuda pública (*cetes* y *bondes*), que no era requerida por necesidades presupuestarias sino por imperativos de la política monetaria, dando lugar a que su deuda interna se triplicase durante el sexenio hasta alcanzar un valor superior al 16 por 100 del PIB. Así fue cómo, mientras se cantaban los éxitos estabilizadores, las virtudes de la política cambiaria, las ventajas de la liberalización financiera y la entrada de capitales externos, entretanto se desarrollaba una espiral de endeudamiento de los bancos y del gobierno.

En consecuencia, la realidad de aquellos años ponía de manifiesto dos cuestiones fundamentales: a) la economía crecía a un ritmo moderado y generaba una peligrosa brecha en la balanza por cuenta corriente; b) la interacción de las políticas de tipo de interés, tipo de cambio y entrada de inversiones (cartera y préstamos) estimulaba una dinámica de sobreendeudamiento público y privado.

El boomerang de la apertura comercial

El acierto de la estrategia de «crecimiento hacia el exterior» parecía corroborarse con el notable aumento de las exportaciones, cuyo valor corriente se duplicó a lo largo del sexenio (Gráfico 2), y sus características más relevantes: a) predominio de

las manufacturas, que al final del período componían el 83 por 100 de las ventas; b) fuerte presencia de los bienes de equipo, que significaban casi el 60 por 100 del total¹⁹; y c) concentración del comercio en el mercado estadounidense, al que se dirigía más del 80 por 100 de las exportaciones (Cuadro 3).

Sin embargo, el clima de optimismo oficial hubiera debido de ser más mitigado si se tenía en cuenta que gran parte de esas exportaciones correspondía a las empresas maquiladoras, cuya participación relativa aumentó desde el 33 por 100 hasta el 43 por 100, realizando más de la mitad de las ventas manufactureras. Si a ello se sumaba la notable participación de las filiales de empresas transnacionales y las ventas del monopolio petrolero (PEMEX), resultaba que sólo un minúsculo grupo de empresas nacionales estaba participando en el proceso exportador

El optimismo estaría definitivamente fuera de lugar si, al mismo tiempo, se hubiera establecido adecuadamente la relación que mantenían esas exportaciones con la evolución de las importaciones, cuyo crecimiento era más rápido (Gráfico 2), observándose que una parte creciente de las compras también era realizada por las empresas maquiladoras (hasta el 25 por 100) y por otras filiales transnacionales (15 por 100). Por lo tanto, para mantener un ritmo moderado de crecimiento económico, la economía mostraba una alta propensión importadora que estaba determinada por tres factores: a) las empresas exportadoras requerían grandes compras de insumos y equipos; b) el mercado interno, es decir, las empresas nacionales y los consumidores con rentas medias y altas, demandaban grandes importaciones de todo tipo; c) la apertura comercial impedía que se ejerciese algún tipo de control selectivo sobre las compras, en tanto que la política cambiaria provocaba la apreciación real del peso y estimulaba las importaciones.

Otras dos características de la dinámica importadora eran su

¹⁹ Entre los bienes de equipo, las ventas más importantes correspondían a los productos y componentes eléctricos y electrónicos que en 1994 significaban el 24 por 100 de las exportaciones totales, seguidas por los equipos de transporte (automóviles, camiones y partes) con el 18 por 100 y otros equipos diversos (para computación y otros) con el 10 por 100. Fuera de esa rama, las ventas más destacadas corrían a cargo del petróleo (12 por 100), textil-confecciones (5,4 por 100), química y agricultura (más del 4 por 100) y alimentación (más del 3 por 100).

alta concentración en el mercado de Estados Unidos (casi el 75 por 100 del total) y el predominio del mismo sector que destacaba en las exportaciones, esto es, los bienes de equipo que componían casi el 60 por 100 de las compras totales, reflejando que un porcentaje creciente de aquel comercio intra-industrial en realidad correspondía a intercambios intra-firma que llevaban a cabo las compañías extranjeras, tanto en el sector maquilador como en otras actividades en las que dominaban las filiales de compañías extranjeras norteamericanas, japonesas y europeas, instaladas en México para elaborar productos destinados al exportadoras requerían grandes compras de insumos y equipos mercado estadounidense.

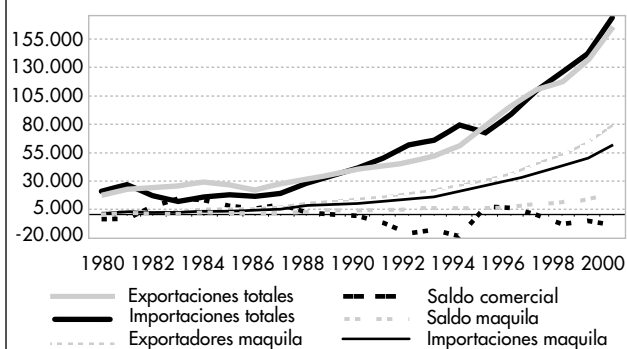
El corolario de esa dinámica comercial no podía ser otro que la aparición de sucesivos déficit comerciales que al final del sexenio significaban el 3-4 por 100 del PIB. En la medida en que los intercambios del sector petrolero eran superavitarios y, por su propia naturaleza, el sector maquilador también generaba un excedente, el saldo negativo procedía del comercio industrial realizado por la economía no maquiladora, acumulándose un déficit equivalente al 6 por 100 del PIB durante el período.

Así pues, los resultados de la apertura incondicional eran muy distintos de los que se perseguían, dado que: a) el protagonismo comercial correspondía casi en exclusiva a las empresas maquiladoras y otras filiales transnacionales; b) excepto PEMEX y un mínimo de grandes compañías nacionales, las empresas mexicanas no participaban en las exportaciones, pero sí necesitaban realizar grandes importaciones para continuar con su actividad productiva; c) el comercio exterior respondía a estrategias externas al país, que se derivaban en primer término de los procesos de reestructuración productiva operados en Estados Unidos²⁰; d) siendo éste el imperativo exógeno que condicionaba la dinámica del comercio exterior, sin embargo sus repercusiones se extendían por toda la economía y determinaban un creciente déficit en la balanza comercial.

²⁰ Basta con comparar la diferencia de salarios y su evolución durante esos años para comprender las ventajas que las empresas estadounidenses obtenían cuando subcontrataban la elaboración de determinadas fases de

GRAFICO 2

**EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR
TOTAL Y DEL COMERCIO DE LA INDUSTRIA
MAQUILADORA, 1980-2000**
(En millones de dólares)



FUENTE: Instituto de Geografía, Estadística e Informática de México (INEGI)

Las distorsiones de la estructura productiva interna

Los problemas generados en el sector exterior no se circunscribían al desequilibrio macroeconómico que provocaban, sino que afectaban ostensiblemente al funcionamiento estructural de la economía, conforme se extremaba la dualización o comportamiento asimétrico entre el minoritario sector orientado a la exportación y el grueso del tejido empresarial.

Las empresas que experimentaban un mayor crecimiento y protagonizaban la casi totalidad de las exportaciones pertenecían a cinco ramas productivas: equipos y partes de material eléctrico y electrónico; automoción y componentes; química y plásticos-caucho; textil-confecciones; y elaboración de minerales no metálicos (vidrio y cemento). Las filiales de empresas

la producción. Entre 1990 y 1995 el salario-hora medio en la manufactura estadounidense creció desde 14,9 a 17,2 dólares, mientras que en México se mantuvo en torno a 1,5 dólares. La comparación era igualmente ventajosa para las empresas japonesas, coreanas, británicas o alemanas que exportaban sus productos a Estados Unidos. Véanse CERVANTES (1996), FEENSTRA y JANSSEN (1997), HERNANDEZ (2000b) y KRUEGER (2000).

CUADRO 3
DIRECCION DEL COMERCIO EXTERIOR, 1991-2000
(En miles de millones de dólares acumulados en cada período)

	1991-1994*		1995-2000	
	Valor	(%)	Valor	(%)
Importaciones	256,8	100	713,5	100
Estados Unidos.....	184,7	71,9	530,3	74,3
Canadá	4,5	1,8	14,3	2,0
América Central y del Sur	9,6	3,7	17,9	2,5
Europa	33,4	13,0	70,2	9,8
Asia y Oriente Medio	22,5	8,8	75,6	10,6
Otros.....	2,1	0,8	5,2	0,7
Exportaciones	201,6	100	706,6	100
Estados Unidos.....	166,5	82,6	613,4	86,8
Canadá	5,1	2,5	13,5	1,9
América Central y del Sur	10,7	5,3	35,5	5,0
Europa	12,9	6,4	29,4	4,2
Asia y Oriente Medio	5,9	2,9	13,5	1,9
Otros.....	0,5	0,2	1,3	0,2
Saldo.....	-55,2	-	-6,9	-
Estados Unidos.....	-18,2	-	83,1	-
Canadá	0,6	-	-0,8	-
América Central y del Sur	1,1	-	17,6	-
Europa	-20,5	-	-40,8	-
Asia y Oriente Medio	-16,6	-	-62,1	-
Otros.....	-1,6	-	-3,9	-

* No se dispone de datos completos, que incluyan a las empresas maquiladoras, para los años anteriores del sexenio 1989-94

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

transnacionales estaban centradas en la segunda y tercera de esas ramas, en tanto que el capital mexicano dominaba en la línea quinta, de manera que la mayor parte de la primera rama y buena parte de las tres siguientes eran actividades de subcontratación realizadas por empresas maquiladoras, ubicadas en un 90 por 100 en los estados fronterizos de Baja California (Tijuana, Mexicali), Sonora (Nogales, Hermosillo), Chihuahua (Ciudad Juárez), Coahuila (Monterrey), Nuevo León (Reinoso, Nuevo Laredo) y Tamaulipas (Matamoros)²¹.

Su creación respondía al interés de las firmas transnacionales, sobre todo estadounidenses, por disponer de centros que realizaran tareas de ensamblaje y otras fases productivas con una reducida intensidad tecnológica, que elaboraran bienes de alta elasticidad precio (donde los bajos salarios constituyen un factor decisivo), con un gran contenido de mano de obra y especificaciones fácilmente estandarizables, localizadas cerca del mercado de exportación: Estados Unidos. Conforme a tales características, la actividad maquiladora se situaba al margen de la economía nacional, operando como una versión moderna de la antigua «economía de enclave», que empleaba mano de obra autóctona pero no ofrecía ningún tipo de economía externa: no existía difusión tecnológica, ni creaba demanda interna,

²¹ Véanse CARRADA-BRAVO (1998), CORTEZ (1999), DUSSEL (1997, 1999a, 2000b), GERBER (1999), KATZ (1996), MENDOZA y MARTINEZ (1999), MENDIOLA (1997), MUNGARAY (1998), RUIZ y DUSSEL (1999) y VARGAS (1999).

ni estimulaba la especialización productiva de la industria nacional. Las maquilas importaban la casi totalidad de los insumos y equipos que utilizaban, destinando toda su producción hacia la exportación y reproduciendo en su interior una lógica expansiva pero no se articulaba con las empresas nacionales.

Por consiguiente, si se exceptúa la actividad de algunos grupos oligárquicos (vidrio, cemento y ciertas líneas de la industria alimenticia)²² y el monopolio estatal de PEMEX, la estructura económica del país, esto es, la mayor parte de la industria, la agricultura, las infraestructuras y los servicios, no registraban signos de modernización. Estos sectores disponían de tecnologías anticuadas, padecían fuertes restricciones financieras y estaban orientados hacia un mercado interno comprimido por las políticas de estabilización. Las reformas aperturistas y la política cambiaria dificultaban aún más sus posibilidades de competir con los productos extranjeros que entraban en el mercado nacional, contribuyendo a la desaparición de muchas empresas y condenando a las demás a operar en condiciones de mera sobrevivencia. De ese modo, la articulación productiva que parcialmente se había forjado durante la ISI se quebró por el impacto de dos dinámicas centrífugas: el funcionamiento en enclave del sector moderno y el retroceso de la mayoría de las actividades nacionales.

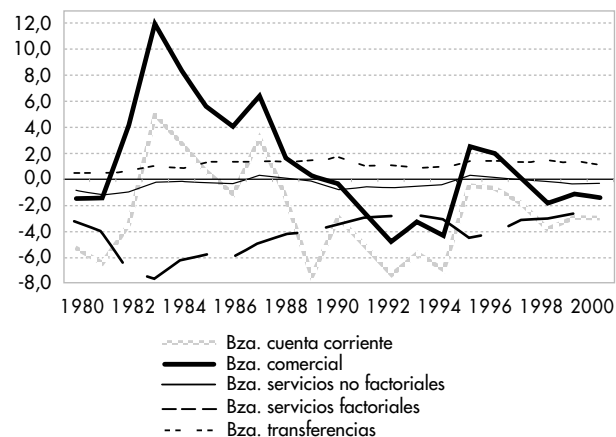
El cierre en falso de la brecha exterior

El desequilibrio externo era más agudo que el déficit comercial porque también registraban saldos negativos los intercambios de servicios no factoriales (0,6 por 100 del PIB) y, sobre todo, de servicios factoriales (3 por 100 del PIB), sólo compensados en parte por el excedente de las transferencias

²² El proceso de privatización dio lugar a una vasta concentración empresarial en torno a varios complejos financiero-industriales. Algunos poderosos grupos nacionales (Visa, Vitro, Alfa, Cemex, Desc), junto con capitales fugados en 1982 y nuevos capitales surgidos de actividades financieras (Carso, Cremi, Hermes...), crearon una tupida vez de intereses cruzados que concentraban una parte considerable de la propiedad de los bancos y de las grandes industrias y servicios. Véanse: BASAVE (2000 a,b), GARRIDO (1994,1999), MORERA (1998), VEGA (2000) y VIDAL (2000).

GRAFICO 3

BALANZA POR CUENTA CORRIENTE (En % del PIB)



FUENTE: Instituto de Geografía, Estadística e Informática de México (INEGI)

realizadas por los emigrantes que trabajaban en Estados Unidos (más del 1 por 100 del PIB). El agujero abierto en los flujos de rentas factoriales obedecía a la salida de divisas provocada por la repatriación de beneficios de las compañías extranjeras y, en mayor dimensión, por los pagos de intereses que acarrearba el endeudamiento con el exterior, los cuales generaron un flujo de salida equivalente al 3,2 por 100 del PIB durante el período (Cuadro 2 y Gráfico 3).

Como resultado de todo ello, el desequilibrio de la balanza por cuenta corriente registró una media del 5,6 por 100 del PIB, pero en algunos años superó el 7 por 100, traspasando la línea de peligro que se traza en cualquier economía cuando sufre un desajuste tan elevado en sus intercambios corrientes. Sin embargo, las autoridades mexicanas consideraban que ese desajuste era una prueba de la salud que gozaba la economía, merced a que el vigoroso incremento de las importaciones y de las entradas de capital estaban fortaleciendo la dinámica de crecimiento. A su juicio, el déficit no era preocu-

pante porque se financiaba a través de la balanza de capitales, contando con la ventaja añadida de que el plan Brady había disipado del horizonte las exigencias impuestas por la deuda externa en los años ochenta.

Erraban en su diagnóstico porque, siendo cierto que el superávit de la balanza de capital (5,8 por 100 del PIB) cubría el déficit por cuenta corriente (Cuadro 2), sin embargo la composición de las entradas de capital apuntaban hacia un horizonte peligroso. La mayor parte de las entradas de capital eran inversiones en cartera dirigidas a la compra de obligaciones y acciones a corto plazo, o bien eran préstamos tomados en el exterior que tendrían que ser devueltos en el transcurso de los meses posteriores²³. Aquel flujo de capitales respondía al creciente endeudamiento externo de la economía, en el que se veían envueltos el gobierno, las empresas públicas, los bancos comerciales y las grandes industrias, alimentándose a través del clásico proceso de pirámide por el cual las entradas de capital servían para amortizar las entradas anteriores, que se incrementaban con los rendimientos obtenidos por los inversores y prestamistas extranjeros.

La apertura de las actividades bursátiles al capital extranjero había provocado un poderoso estímulo para la entrada de inversiones, originando un *boom* en la bolsa; pero dicho capital sólo se mantendría allí mientras que continuaran las privatizaciones y las expectativas alcistas de las cotizaciones, pues en caso contrario buscaría otros países con mercados en ascenso. La situación se repetía en las inversiones canalizadas hacia la compra de deuda pública (cetes, bondes) y privada (de grandes empresas y bancos), que ofrecían altos rendimientos reales, a los que se

sumó una segunda ventaja cuando el gobierno emitió bonos denominados en dólares (tesobonos) que estaban al abrigo de cualquier incertidumbre cambiaria²⁴. Los inversores permanecerían en el mercado mexicano mientras los rendimientos de los títulos siguiesen siendo altos y las expectativas superasen a los posibles riesgos (impagos al vencimiento y/o de devaluación cambiaria); en otro caso, la intuición de mayores riesgos les volatilizaría hacia otros países. Lo mismo sucedía con los préstamos, que principalmente suscribían los bancos comerciales y las grandes empresas privadas, puesto que las líneas de financiación seguirían abiertas si los intereses cobrados eran relevantes y las expectativas de cobro estaban despejadas, como sucedió hasta 1993, pero se irían bloqueando cuando las perspectivas de los deudores se tornasen inciertas²⁵.

El desencadenamiento de la crisis de 1994

Al comenzar el último año de su mandato presidencial, el gobierno de Salinas y los organismos internacionales con los que colaboraba mostraban su satisfacción por la marcha de la economía, gracias a las reformas que habían promovido. Los indicadores de estabilidad interna estaban en su mejor momento

²⁴ En 1993 los tesobonos sólo representaban el 6 por 100 de la deuda pública detenida por no residentes, pero en 1994, conforme arreciaban las dificultades, la mayoría de esos inversores foráneos convirtió sus bonos suscritos en pesos por tesobonos, que pasaron a representar el 85 por 100 de la cartera de títulos públicos.

²⁵ Como se aprecia en el Cuadro 2, tanto el gobierno como las empresas privadas y el Banco de México registraron flujos de préstamos negativos, porque fueron desendeudándose de cargas anteriores, aunque en el caso del gobierno se trataba de una reconversión de aquellas deudas por nuevos bonos. De hecho, como muestra el Gráfico 4, entre 1988 y 1993 la deuda pública externa fue disminuyendo su valor relativo con respecto al PIB desde el 40 por 100 (81.000 millones de dólares) hasta el 18 por 100 (74.000 millones) y sólo volvió a elevarse en 1994 tras las fuertes emisiones de tesobonos, situándose en el 30 por 100 del PIB (85.000 millones de dólares), dando lugar a que la deuda a corto plazo se elevase en un solo año en más de un punto del PIB (del 1 por 100 al 2,2 por 100). Si la deuda externa total del país creció durante el sexenio —desde 95.300 hasta 135.000 millones de dólares—, manteniendo su proporción con respecto al PIB en el 47 por 100, fue debido al ascenso de la deuda privada, que se multiplicó por 3,5, hasta 49.000 millones, equivalentes al 17,3 por 100 del PIB. (Fuente: Secretaría de Hacienda y Crédito Público).

²³ Las inversiones directas iban aumentando hasta totalizar los 30.000 millones de dólares a lo largo del sexenio, pero sólo representaban la cuarta parte del pasivo captado y eran equivalentes al 1,6 por 100 del PIB del período. Fue en 1994 (cuando entró en vigor el TLCAN) cuando se registró un gran aumento de las mismas (11.000 millones) frente a entradas moderadas en los años anteriores. El 40 por 100 se orientaba hacia la industria (maquilas y otras filiales de transnacionales), creciendo en mayor medida las dirigidas a los sectores de finanzas y comercio recién liberalizados y privatizados. El 60 por 100 de las inversiones procedía de Estados Unidos, la cuarta parte eran europeas y del resto de países como Japón y Corea.

y el desajuste externo no merecía su preocupación. Sin embargo, no era esa la impresión que captaban los inversionistas extranjeros, cuando en los primeros meses del año comenzaron a ralentizar las entradas de capital, retirándose de la bolsa y de los valores públicos según iban venciendo. Actuaban así influidos por razones de índole política (la aparición de la guerrilla zapatista en Chiapas, el asesinato de Luis Colosio, candidato oficial a la presidencia) y económica (en Estados Unidos estaba subiendo el tipo de interés de la deuda pública), pero también por el ruido de fondo que suponía el desequilibrio por cuenta corriente en 1993 (5,8 por 100 del PIB) y las dudas acerca de la sustentabilidad de la política basada en altos tipos de interés, tasa de cambio anclada y creciente endeudamiento de los agentes económicos mexicanos²⁶.

Frente a esa incertidumbre, el gobierno tenía un reducido margen de maniobra si no quería alterar su estrategia. Por ello, elevó los tipos de interés, emitió mayores cantidades de deuda y ofreció la conversión de los títulos en pesos por tesobonos en dólares para compensar los temores que suscitaba una posible devaluación²⁷. Pero, al mismo tiempo, esas medidas ponían al descubierto otros dos ángulos de la difícil situación creada: por un lado, el valor de los tesobonos detentados por no residentes en el mes de junio era superior al nivel de las reservas oficiales de divisas; por otro lado, los bancos carecían de divisas para afrontar sus próximos pagos y no encontraban nuevas fuentes de financiación externa que cubriesen sus urgencias.

La victoria electoral de Ernesto Zedillo pareció otorgar un compás de espera que se desvaneció definitivamente en el último trimestre del año. La deuda (pública y privada) pendiente de

vencimientos próximos era cada vez más elevada, las reservas de divisas iban mermando y la fragilidad de los bancos resultaba palpable. La sombra de la incertidumbre se alargaba²⁸; casi nadie creía que la paridad de la moneda podría mantenerse y que los agentes deudores dispondrían de recursos financieros para pagar sus obligaciones cuando vencieran los plazos.

Finalmente, el *impasse* se rompió cuando el recién inaugurado gobierno de Zedillo anunció, el 20 de diciembre, una ampliación al 15 por 100 de la banda de fluctuación del peso, que suponía el final del anclaje cambiario y una devaluación del 20 por 100²⁹ hasta una paridad de cuatro pesos por dólar. La desbandada de capitales (mexicanos y extranjeros) hacia el exterior fue colosal, mientras la bolsa se hundía, las nuevas emisiones de deuda no eran cubiertas por los inversores y el peso iba en caída libre cotizándose una semana después a 5,7 pesos por dólar, es decir, perdiendo otro 30 por 100.

Era evidente la situación de insolvencia financiera frente al exterior. En los tres primeros meses de 1995 vencerían tesobonos por un valor de 9.900 millones de dólares y todavía era mayor el valor de los préstamos y certificados de depósitos que los bancos debían pagar de inmediato, de modo que con carácter de urgencia México necesitaba alrededor de 50.000 millo-

²⁸ Se ponía en marcha el efecto «gregario» (después repetido en las crisis de Asia Oriental, Rusia, Brasil, Argentina) característico de la extrema volatilidad con la que se comportan los capitales especulativos que se mueven de un mercado a otro guiados por expectativas de altos rendimientos a corto plazo. Igual que aflúan masivamente en los años previos, ante determinados signos de incertidumbre, ahora se retiraban, haciendo que las expectativas desestabilizadoras se autocumpliesen merced a su propio comportamiento.

²⁹ El procedimiento utilizado por el gobierno ha sido calificado como el peor método posible para efectuar una devaluación: días antes anunció su decisión en la reunión del Pacto de Solidaridad, de modo que fue conocida por cuantos inversores quisieron liquidar sus posiciones en pesos (bolsa, títulos, depósitos) cambiándolas a dólares antes de que se produjese la devaluación; el anuncio oficial se hizo un martes sin cerrar los mercados financieros, dando oportunidades a cuantos quisieron seguir especulando contra la moneda nacional hasta el cierre del fin de semana; la devaluación no estuvo acompañada de otras medidas que hicieran ver que el gobierno tenía un programa de actuación; por último, las autoridades sólo disponían de una línea de crédito de 7.000 millones de dólares (abierta por los socios del TLCAN) para hacer frente a la defensa de la moneda.

²⁶ Sobre la crisis de 1994 véanse: CARDENAS (1996), CORREA y CALVO (1996), GOICOECHEA (1996), GRAHAM y WADA (2000), GRIFFITH-JONES (1996), LUSTING (1997), MANTEY (1999a,b), MANTEY y LEVY (1998), ORTIZ (1995,1998), RAMIREZ (1996), ROETT (1996), ROSS y LUSTING (2000), SACHS (1996) y SOLIS (1997).

²⁷ Ciertas críticas insistían en que para frenar la salida de capitales debería haber subido antes y en mayor medida los tipos de interés y modificar la política de cambio que provocaba la apreciación del peso; sin embargo, estas medidas habrían atentado contra la estabilidad monetaria y habrían hundido todavía más a los bancos, encareciendo su pasivo a corto plazo.

nes; pero sólo se contaba con la mitad, esto es, con 6.300 millones de dólares de la reserva de divisas y otros 18.000 millones aportados por distintas líneas crediticias³⁰. La agonía de la crisis, conocida como «tequilazo», se prolongó a lo largo de enero —sin recursos suficientes y sin programa de gobierno— hasta que el último día del mes el gobierno obtuvo la concesión de un «rescate financiero» de 53.000 millones de dólares —de los que sólo utilizaría 27.000 millones³¹—, contando con el pleno respaldo de la Administración de Estados Unidos para afrontar la crisis. Con ese paquete fueron rescatados los acreedores que tenían que cobrar las deudas, quedando pendiente qué hacer con una economía duramente golpeada por aquella cadena de acontecimientos cuyo origen se hallaba en la estrategia económica dispuesta por el gobierno de Carlos Salinas, sin ignorar los errores de gestión cometidos por el nuevo gobierno y otros sucesos episódicos que también influyeron en su desencadenamiento.

3. Reincidencia en la estrategia de crecimiento hacia el exterior: 1995-2000

Pasadas las tribulaciones de la crisis financiera, quedaban los rigores de una economía fuertemente contraída y con un sector bancario en estado de *shock*³². La principal lección que extrajo el

gobierno de Zedillo fue que no debería verse atrapado en el triángulo infernal formado por los tipos de interés elevados, el tipo de cambio semifijo y el aluvión de entrada de inversiones en cartera a corto plazo. Dedujo así que el tipo de cambio debía quedar en flotación para permitir que los ajustes fueran más flexibles y que daría preferencia a la entrada de inversiones directas frente a las de carácter financiero. Pero, más allá de esa lectura, el gobierno se ratificó en la misma estrategia: persistir en la ortodoxia estabilizadora y profundizar la liberalización, privatización y apertura externa, tratando de aprovechar las ventajas aportadas por el TLCAN y por la bonanza del ciclo expansivo que vivía la economía de Estados Unidos.

Resultados básicos

Durante el último sexenio, el producto interior bruto creció a una tasa media del 3,3 por 100 anual y la producción manufacturera lo hizo al 5,6 por 100, pero si se excluye el castigo recesivo sufrido en 1995, el resto del período registró incrementos medios del 5,5 por 100 y 7,8 por 100, respectivamente, es decir, un ritmo de crecimiento que duplica al conseguido bajo el mandato de Salinas. Estos buenos resultados se extienden a la mayor parte de los sectores productivos, salvo la agricultura cuyo crecimiento sigue siendo reducido. Desde el punto de vista de la demanda interna, entre 1996 y 2000 el consumo y la inversión privada han crecido a fuertes ritmos, moderándose los agregados correspondientes al sector público (Cuadro 4).

Bastante favorable ha sido también el comportamiento de las exportaciones, si bien, de nuevo, las importaciones experimentan un aumento superior y vuelven a acentuar el desequilibrio comercial que se había cerrado tras la contracción productiva

³⁰ Los socios del TLCAN ampliaron su crédito hasta 9.000 millones, Canadá otorgó otro préstamo de 1.100 millones, los bancos centrales de países desarrollados aportaron otros 5.000 millones a través del Banco de Pagos Internacionales y el conjunto de la banca privada internacional estaba dispuesta a conceder otros 3.000 millones.

³¹ Clinton anunció su intención de solicitar al Congreso la concesión de un crédito de 40.000 millones de dólares, consciente de que en la insolvencia de pagos mexicana quedarían atrapados grandes inversores estadounidenses. Sin embargo, dado el ambiente reacio de la mayoría del Congreso, buscó una «puerta falsa» consistente en autorizar la utilización del Fondo de Estabilidad Cambiaria (destinado a la defensa del dólar) para otorgar a México un préstamo de 20.000 millones, aunque después sólo se emplearon 13.500 millones. Canadá aportó otros 1.000 millones y el resto corrió a cargo del FMI, que dispuso un préstamo de casi 18.000 millones, de los que se utilizaron 13.000 millones. El resto del paquete no llegó a ser empleado: 10.000 millones del BPI, 3.000 de bancos internacionales, otros 3.000 del Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo y otros 1.000 de los gobiernos de Argentina, Chile y Brasil.

³² Tratando de enterrar lo antes posible las secuelas de la crisis, el gobierno se apresuró a devolver gran parte de los créditos recibidos en febrero del

1995, de modo que un año después sólo quedaba pendiente la amortización de 11.500 millones del préstamo realizado por el FMI. Todo ello a pesar de que, como muestra el Cuadro 4, en ese año el PIB disminuyó más de un 6 por 100 y la industria manufacturera casi un 5 por 100, de modo que el consumo privado cayó un 9,5 por 100 y la inversión un 28 por 100. El sector bancario había acumulado una gran deuda externa y su activo presentaba una situación deplorable disponiendo de una considerable cartera de créditos que no serían recuperables (GIRON y CORREA, 1997).

CUADRO 4

INDICADORES DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA INTERNA, 1995-2000
(Tasas de crecimiento, salvo otra indicación)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1995-2000	1996-2000
Producto interior bruto	-6,2	5,1	6,8	4,9	3,8	6,9	3,3	5,5
Producción manufacturera	-4,9	10,8	9,9	7,3	4,2	7,1	5,6	7,8
- Bienes de equipo	-10,3	22,3	19,1	11,5	6,9	13,9	10,0	14,6
Consumo privado	-9,5	2,2	6,5	5,4	4,3	9,5	2,9	5,6
Consumo público	-1,3	-0,7	2,9	2,3	3,9	3,5	1,7	2,4
Inversión privada	-28,2	26,7	23,5	13,8	7,9	10,2	7,2	16,2
Inversión pública	-31,3	-14,8	10,1	-7,5	6,2	8,6	6,1	0,1
Exportación de bienes y servicios	30,2	18,2	10,7	12,1	12,4	16,0	21,2	13,8
Importación de bienes y servicios	-15,0	22,9	22,7	16,6	13,8	21,4	12,8	19,4
Formación bruta capital fijo/PIB.	16,2	17,9	19,5	20,9	21,2	20,9	19,4	20,1
Ahorro bruto interno/PIB.	15,6	17,1	17,7	17,1	18,2	17,8	17,3	17,6
Ahorro externo/PIB.	0,6	0,8	1,8	3,8	3,0	3,1	2,1	2,5
Ingresos del sector público/PIB	22,8	23,0	23,1	20,4	20,8	21,8	22,0	21,8
- Ingresos del gobierno/PIB	15,2	15,5	15,9	14,2	14,7	15,9	15,2	15,2
Ingresos tributarios	9,3	8,9	9,8	10,5	11,4	10,7	10,1	10,3
Gastos del sector público/PIB	23,0	23,1	23,7	21,6	22,0	22,9	22,7	22,6
- Pago de intereses	4,9	4,4	4,1	2,9	3,7	3,7	4,0	3,8
Saldo del sector público/PIB	-0,2	-0,1	-0,6	-1,2	-1,2	-1,1	0,7	-0,8
Saldo primario/PIB.	4,7	4,3	3,5	1,7	2,5	2,6	3,2	2,9
Tipo de interés anual de los cetes ^a	57,2	36,6	24,8	26,9	25,0	17,8	-	-
Tipo de interés real de los cetes	3,0	6,8	9,1	5,4	10,7	7,8	-	-
Tipo de interés real en EE UU ^b	3,3	2,0	3,7	3,6	2,4	2,8	-	-
Tipo de cambio peso/dólar ^c	7,643	7,851	8,083	9,865	9,514	-	-	-
Tipo de cambio real ^d (1990 = 100)	119,6	96,4	81,5	88,2	73,9	65,6	-	-
Cotizaciones bursátiles (1978 = 100)	2.778	3.361	5.229	3.960	7.129	5.652	-	-
Tasa de inflación (IPC)	52,0	27,7	15,7	18,6	12,3	9,0	-	-

NOTAS: ^a Se refiere a certificados del tesoro (cetes) a 28 días

^b Se refiere a bonos del tesoro a 28 días

^c Al final de cada año

^d Calculada con respecto al IPC. Si se estima con relación a la evolución de los costes laborales en el sector manufacturero, entonces la tasa real pasó de 125,5 a 84,7

FUENTE: Elaborado a partir de datos INEGI, Banco de México y Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

que siguió a la crisis. Ocurre así porque el gran aumento de las inversiones —que se elevan hasta situarse en el 21 por 100 del PIB— sólo se cubre en parte con el ahorro interno (17-18 por 100 del PIB) y, por tanto, su financiación requiere la entrada de recursos externos equivalentes a más del 3 por 100 del PIB.

En el ámbito de la estabilización interna, la evolución de los indicadores monetarios se fue acercando a los propósitos del gobierno. La inflación se moderó hasta registrar un aumento del 9 por 100 en 2000, merced al influjo de los cuatro pilares que sustentan la política económica. En primer lugar, el saldo presu-

puentario del sector público ha mantenido un ligero déficit, fruto de los desembolsos que acarrea el pago de intereses, pero el saldo primario registra sucesivos superávits. No obstante, en la medida en que los ingresos siguen debilitándose, el único modo de lograr ese saldo es a través de la restricción del resto de los gastos (Cuadro 4), en particular las inversiones y los gastos sociales, siendo las partidas más afectadas por el «adelgazamiento» del sector público. En segundo lugar, los salarios reales han sufrido una dura contracción bajo los efectos del ajuste, experimentando un descenso próximo al 30 por 100 durante el sexenio.

En tercer lugar, la política monetaria mantiene unos tipos de interés reales relativamente altos, con la doble pretensión de aminorar la expansión monetaria —a lentada por la entrada de capital— y de sostener un diferencial entre 5 y 8 puntos con los tipos reales ofrecidos en el mercado estadounidense, haciendo atractiva la compra de activos financieros mexicanos para los inversores nacionales y foráneos. En cuarto lugar, la flotación del peso hace que su tipo de cambio real siga apreciándose después de la fortísima caída que provocó la crisis de 1994 y tras la interrupción registrada a raíz de la crisis financiera desatada en los países de Asia Oriental en 1997 (Cuadro 4).

Contradicciones del comercio exterior

Las exportaciones han respondido a las expectativas previstas por la estrategia de «crecimiento hacia el exterior», multiplicando su valor por 2,7 en dólares corrientes (Gráfico 2), lo que supone un incremento real que supera el 20 por 100 anual. Este fuerte incremento de las ventas se ha convertido en el motor principal de la actividad económica, duplicando su participación en el producto interior bruto desde el 14,5 por 100 hasta el 29 por 100³³. Paralelamente, la evolución de las exportaciones muestra cómo se acentúan las características fundamentales apuntadas en el sexenio anterior:

- absoluto predominio de los productos manufactureros, representando casi el 90 por 100 del total;

- presencia mayoritaria de los bienes de equipo, que aportan dos tercios de las ventas³⁴;

- exagerada concentración en el mercado de Estados Unidos, que absorbe el 88 por 100 de las ventas³⁵;

- abrumador protagonismo de las empresas maquiladoras y de otras filiales transnacionales;

- mínima presencia de las empresas nacionales en la actividad exportadora.

La participación del sector maquilador, que actúa en condiciones de *duty-free*, sin soportar aranceles, ni otros impuestos, representa casi la mitad de las exportaciones totales, correspondiéndole el 57 por 100 de las ventas de manufactureras, el 60 por 100 de bienes de equipo, el 87 por 100 de equipos y componentes eléctricos y electrónicos, el 60 por 100 de maquinaria y partes para industrias diversas, el 62 por 100 de textil-confecciones, el 65 por 100 de plásticos-caucho y el 54 por 100 de papel-artes gráficas. Tales datos obvian la necesidad de extenderse en consideraciones adicionales sobre el protagonismo de las empresas maquiladoras en la dinámica exportadora.

Al mismo tiempo, si se excluyen las ventas del sector maquilador, en el resto de las exportaciones se observa una fuerte participación de las filiales de compañías extranjeras, aprovechando las ventajas del desarme arancelario instituido por el TLCAN y las facilidades *draw back* por las que se les devuelven las cargas tributarias que pesan sobre ciertos insumos importados cuando se destinan a productos de exportación. Ellas son, por ejemplo, las que venden la mayor parte de los bienes de equipo que representan más de la mitad de las exportaciones

³³ Desde el punto de vista empírico, como sucede con las experiencias de otros países, no existe una evidencia concluyente que vincule causalmente a las exportaciones con el crecimiento de la producción. Sobre ello puede consultarse el excelente trabajo de J. GILES y C. WILLIAMS (2000), «Export-led Growth. A Survey of the Empirical Literature and Some Noncausality Results», *Econometrics Working Papers* EWP001. En el caso mexicano, utilizando el contraste de causalidad de Granger, con datos trimestrales para distintos períodos muestrales entre 1980 y 2000, tampoco se obtiene un resultado concluyente, si bien la mayoría de los test rechaza dicha causalidad. Estableciendo una hipótesis más suave sobre la relación entre ambas (las exportaciones y el PIB) se obtiene un ajuste razonablemente satisfactorio para el período que va desde el cuarto trimestre de 1995 hasta finales de 2000, con un R^2 de 0,59 y un valor de 0,504 para el parámetro β pero teniendo en cuenta que se trata de un reducido número de observaciones.

³⁴ Como recoge el Cuadro 5, dentro de los bienes de equipo sigue aumentando la importancia de los productos y componentes eléctricos y electrónicos (29 por 100 de las exportaciones totales), equipos y partes de automoción (19 por 100) y máquinas y componentes para industrias diversas (14 por 100). Fuera de esa rama, las ventas manufactureras más significativas son las de textil-confecciones, química y alimentos.

³⁵ Estas exportaciones aumentaron la cuota de México en las importaciones totales de EE UU hasta representar el 12 por 100, convirtiéndose en 2000 en el segundo socio comercial, tras superar a Japón. Esto significa que las exportaciones mexicanas superan a la suma de las ventas que realizan Alemania y Gran Bretaña, y también a las que efectúan Taiwan, Hong Kong, Singapur y Corea del Sur.

CUADRO 5

COMPOSICION DEL COMERCIO EXTERIOR POR RAMAS, 1995-2000
(Miles de millones de dólares acumulados en el sexenio)

	Exportaciones				Importaciones				Saldo
	Valor	Incremento (%)	% sexenio	% 2000	Valor	Incremento (%)	% sexenio	% 2000	
Totales	706,2	173	100,0	100,0	713,6	120	100,0	100,0	-7,3
Petróleo y derivados	64,8	122	9,2	9,8	23,8	242	3,3	4,1	41,1
Productos agropecuarios . . .	23,5	59	3,3	2,6	25,5	42	3,6	2,7	-2,0
Materias extractivas.	26,8	—	3,8	9,3	4,3	153	0,6	0,5	22,4
Manufacturera	616,2	190	87,2	88,0	665,0	122	93,2	94,7	-48,8
- Alimentos, bebidas y tabaco	20,3	120	2,9	2,5	22,5	26	3,1	2,9	2,2
- Textil, confecciones, cuero .	53,6	284	7,6	7,5	40,6	141	5,7	5,7	13,1
- Madera y derivados	8,6	354	1,2	1,6	2,8	27	0,4	0,5	5,8
- Papel y artes gráficas	6,7	140	0,9	0,8	21,1	51	3,0	2,6	-14,4
- Química	27,6	113	3,9	3,4	51,2	96	7,2	6,5	-23,6
- Plásticos y caucho	10,9	147	1,5	1,6	40,4	132	5,7	5,3	-29,5
- Minerales no metálicos . . .	12,9	137	1,8	1,7	9,0	114	1,3	1,2	3,9
- Siderurgia	18,9	94	2,7	1,8	33,9	95	4,8	4,4	-15,0
- Metalurgia básica	10,1	57	1,4	1,0	12,1	145	1,7	1,7	-2,0
- Maquinaria y equipos	437,6	207	62,0	65,2	400,6	127	56,1	58,8	37,0
Para transport. y comunic.	139,3	198	19,7	19,4	90,3	—	12,7	13,7	49,0
Para industrias diversas . .	86,4	284	12,2	13,9	122,0	—	17,1	16,4	-35,6
Equipos profesionales . . .	14,3	753	2,0	3,3	13,7	—	1,9	1,8	0,6
Eléctricos y electrónicos . .	196,6	185	27,8	29,5	166,0	—	23,3	25,6	30,6
Fotografía, óptica, relojería	4,1	125	0,6	0,5	5,3	—	0,7	0,7	-1,2
- Otras industrias.	9,4	24	1,3	1,8	7,5	—	1,1	1,1	1,9
Otros	1,4	—	0,2	0,2	17,8	181	—	1,8	-16,4

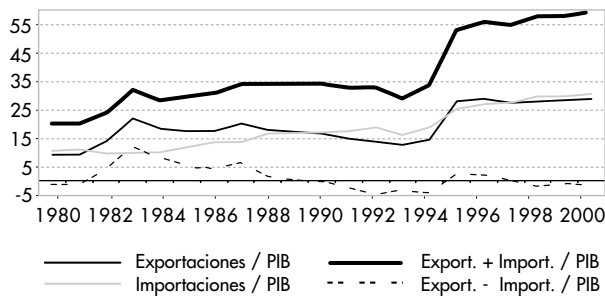
FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

no maquiladoras³⁶ y su presencia también es muy relevante en otras líneas que ocupan un segundo rango entre esas exportaciones, como son química, plásticos-caucho y alimentación, compartiendo su posición comercial en esta última con las grandes empresas nacionales, que únicamente predominan en la venta de productos elaborados con minerales no metálicos y siderurgia, pero éstas representan menos del 5 por 100 de las exportaciones no maquiladoras.

³⁶ Las principales ventas no maquiladoras son: automóviles (19 por 100), camiones (5,5 por 100), material para procesamiento informático (4 por 100) y partes y piezas de maquinaria (3 por 100), en las que la hegemonía de esas filiales es plena.

Pero, amén de la posición marginal que ocupa el grueso del tejido industrial mexicano, el rasgo más importante que se deriva de la dinámica exportadora estriba en que su propia expansión determina un aumento más elevado de las importaciones, lo que fomenta el desequilibrio comercial (Gráfico 2). Así, durante los últimos cinco años para que el producto interior bruto creciera un 30 por 100 ha sido necesario que —en términos reales— las importaciones lo hicieran un 140 por 100, poniendo de manifiesto una exagerada propensión importadora en las que convergen las grandes compras efectuadas por las empresas maquiladoras y filiales extranjeras con las demandas requeridas por las empresas y consumidores mexicanos. En

GRAFICO 4
GRADO DE APERTURA COMERCIAL AL EXTERIOR
(En %)



FUENTE: Instituto de Geografía, Estadística e Informática de México (INEGI) y elaboración propia.

consecuencia, durante los últimos cinco años la tasa de penetración de esas importaciones ha subido desde el 18 por 100 hasta el 30 por 100 del PIB (Gráfico 4). También en este caso las importaciones muestran las mismas características apuntadas en el período precedente:

- composición casi exclusiva de bienes industriales;
- predominio de los bienes de equipo, que significan el 56 por 100 del total;
- creciente presencia de las empresas maquiladoras (35 por 100)³⁷ y de las filiales extranjeras, que conjuntamente efectúan más del 55 por 100 de las importaciones totales;
- procedencia mayoritaria de las compras realizadas en Estados Unidos (75 por 100), siendo México el destino del 13 por 100 de las exportaciones estadounidenses;
- importancia ascendente de las compras de insumos inter-

³⁷ Casi la mitad de las compras realizadas por las empresas maquiladoras son equipos y componentes eléctricos-electrónicos y el conjunto de los bienes de equipo supone las dos terceras partes de sus importaciones. Estas compras representan el 40 por 100 de las importaciones de bienes de equipo realizadas por el país, siendo igualmente mayoritaria la presencia de las maquiladoras en las importaciones de plástico-caucho (60 por 100) y textil-confecciones (60 por 100).

medios (casi el 80 por 100 del total), frente a las de bienes de capital y de consumo; considerando que el 70 por 100 de tales insumos son adquiridos para procesos productivos —de maquilas y filiales— destinados a la exportación.

A la vista de estos rasgos, cabe insistir en la ambigüedad en la que se incurre cuando se alude de manera genérica a la inserción exterior de la economía, al carácter intra-industrial de sus intercambios y al papel que juegan las exportaciones, si a la vez no se consideran los cinco factores siguientes³⁸:

1. *La gran importancia del comercio intra-firma.* Alrededor del 30 por 100 del comercio corresponde a transacciones efectuadas en el interior de compañías estadounidenses que disponen de maquiladoras y otras empresas filiales, a lo que se suma otro pequeño porcentaje de transacciones entre grupos empresariales europeos y asiáticos que operan del mismo modo. Esos intercambios se llevan a cabo en condiciones ajenas a las que rigen en el comercio entre empresas diferentes, de manera que —una vez instaladas— sus operaciones internas se guían por criterios propios en lo que concierne a los elementos arancelarios, cambiarios y demás aspectos que inciden en la competencia comercial.

2. *La vinculación directa con la economía de Estados Unidos.* Es cierto que en los últimos años el grado de apertura de la economía se ha elevado notablemente, revelado en el hecho de que la totalidad de los intercambios (exportaciones e importaciones) con respecto al PIB ha pasado del 32 por 100 al 59 por 100. Pero, al mismo tiempo, debe considerarse que la mayor parte de esa apertura corresponde al comercio bilateral con EE UU, país con el que México tiene comprometido el equivalente a casi la mitad de su producto interior bruto, mientras que con el resto del mundo el comercio sólo significa el 12 por 100 del PIB³⁹.

³⁸ Véanse: DUSSEL (2000a,b), GALINDO y CARDERO (1999), FUJI (2000), HERNANDEZ (2000b), MARIA (2000), MORENO-BRID (1998, 2000), ORTIZ (2000), ROSA (2001), SARMIENTO (1999), VARELA (1999).

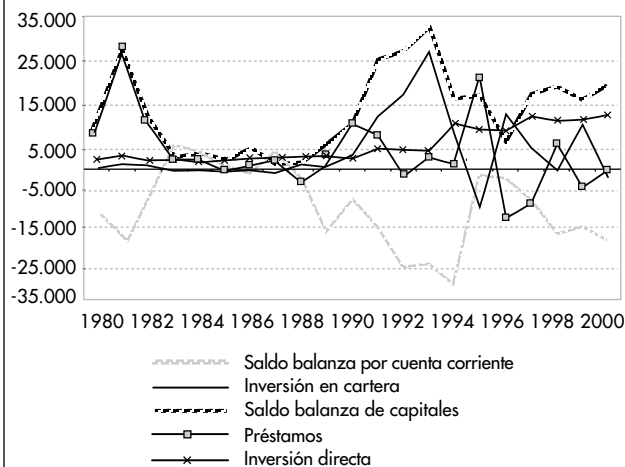
³⁹ Los coeficientes de exportaciones e importaciones con EE UU respecto al PIB son, respectivamente, 24,5 por 100 y 22,5 por 100, en tanto que con el resto del mundo son 4,5 por 100 y 7,5 por 100.

3. La estrategia de crecimiento basada en las exportaciones se convierte en una estrategia «gran importadora» que inexorablemente provoca un creciente déficit comercial. De ahí que, junto a las exportaciones de contenido nacional (petróleo, madera, elaboración de minerales no metálicos) el otro componente superavitario son los bienes de equipo, es decir, en la rama en la que se manifiesta el protagonismo absoluto de las maquiladoras y otras filiales transnacionales que —por su naturaleza— generan un saldo positivo; mientras que el resto de las partidas comerciales presenta un fuerte déficit. Sin considerar al sector maquilador, a lo largo del sexenio el comercio de bienes manufactureros arrojó un déficit cercano al 5 por 100 del PIB y, más en concreto, el comercio de insumos intermedios obtuvo déficit próximo al 8,5 por 100 del PIB.

4. El comportamiento del sector exterior ahonda el debilitamiento de la estructura productiva nacional. Las 3.300 empresas maquiladoras desarrollan su actividad al margen de la economía interna, de manera que cuando se insiste en la diversificación territorial y en la mayor complejidad de las tareas productivas que desarrollan esas empresas, se omite que la mayor parte de las mismas (75 por 100) siguen instaladas en zonas fronterizas y que en su mayoría siguen realizando tareas simples y/o ensamblajes, que ocupan a trabajadores de escasa cualificación, que pagan bajos salarios y que sólo compran en el interior del país el 2-3 por 100 de los insumos que consumen⁴⁰. Esa propensión hiperimportadora se manifiesta también en las filiales no maquiladoras de las empresas transnacionales, de modo que no se altera la posición de «enclave» que unas y otras desarrollan en la economía mexicana, sin apenas establecer relaciones tecnológicas y comerciales con las empresas nacionales.

⁴⁰ Con un volumen de ocupación de 1,3 millones de puestos de trabajo, las empresas maquiladoras concentran el 23 por 100 del empleo manufacturero. Dado que el 97-98 por 100 de sus insumos son importados, el reducido valor añadido que generan en el interior del país corresponde en más de un 50 por 100 al pago de salarios y menos de un 10 por 100 a la compra de bienes; el resto son otros gastos y beneficios. Sobre la situación reciente del sector maquilador, véanse CARRADO-BRAVO (1998), CORTEZ (1999), DUSSEL (1999a, 2000a,b), GERBER (1999), MENDOZA y MARTINEZ (1999) y ROBERTSON (2000).

GRAFICO 5
BALANZA DE CAPITALES
(Miles de millones de dólares)



FUENTE: Instituto de Geografía, Estadística e Informática de México (INEGI)

5. Se reproduce una dinámica dualizadora y excluyente. El sector externo sólo vincula a un número reducido de estas empresas nacionales y sanciona la desarticulación de la estructura productiva interna, profundizando las grandes desigualdades sociales y la grave carencia de mecanismos endógenos en los que asentar una dinámica propia de crecimiento, puesto que acentúa:

- la crisis de la industria tradicional, en particular de la rama metalmecánica, incapaz de competir tanto en el exterior como en el interior, condenada a mantener una baja productividad y unos bajos salarios, que han retrocedido un 35 por 100 en términos reales durante el sexenio;

- el atraso del sector agrario, que todavía ocupa a más de la quinta parte de la población activa;

- la diseminación de las actividades económicas industriales y de servicios en un vasto magma de relaciones informales y organizaciones microempresariales, que sólo buscan la supervivencia y no generan ningún potencial de desarrollo.

El desequilibrio externo y su financiación

Otro elemento de continuidad con el pasado es que el desequilibrio entre ingresos y pagos corrientes resulta más elevado que el desajuste comercial, reflejado en el Cuadro 2 y el Gráfico 3, debido a que las balanzas de servicios no factoriales (-0,2 por 100 del PIB) y, sobre todo, de servicios factoriales (-3,2 por 100 del PIB) superan considerablemente al excedente que proporcionan las transferencias aportadas por las remesas de emigrantes (1,3 por 100 del PIB). Ese déficit de los servicios factoriales obedece a la fuerte salida registrada por el pago de intereses y por el flujo de rentas repatriadas por los inversores extranjeros, que durante el sexenio han supuesto, respectivamente, el 3,3 por 100 y el 1,2 por 100 del producto interior bruto.

En consecuencia, el desequilibrio de las operaciones corrientes arroja cifras crecientes que en los últimos años se sitúan entre 15.000-20.000 millones de dólares, equivalentes al 2-3 por 100 del PIB; porcentajes que no llegan a alcanzar la cota de peligro que tuvieron en la situación previa a la crisis de 1994, pero sí muestran que se trata de una tendencia incrustada en sus debilidades estructurales de la economía. No obstante, la importancia de ese desequilibrio queda debidamente contextualizada al observar que la balanza de capital aporta los recursos suficientes que permiten:

- cubrir con solidez su financiación, ya que la mayor parte de esos recursos son inversiones directas y no —como en el pasado— inversiones en cartera y préstamos que generan más endeudamiento;
- dotar a la economía de un gran volumen de reserva de divisas;
- reducir la carga que se deriva de la deuda externa.

En efecto, como muestra el Gráfico 5, a lo largo del último sexenio la balanza de capitales ha registrado un superávit (3,4 por 100 del PIB) que supera con holgura al déficit de la balanza por cuenta corriente y, además, su componente principal son las inversiones directas, que cubren las tres cuartas partes del déficit. Una visión más detallada de la evolución de estas inversiones pone de manifiesto que más de la mitad de los casi 70.000

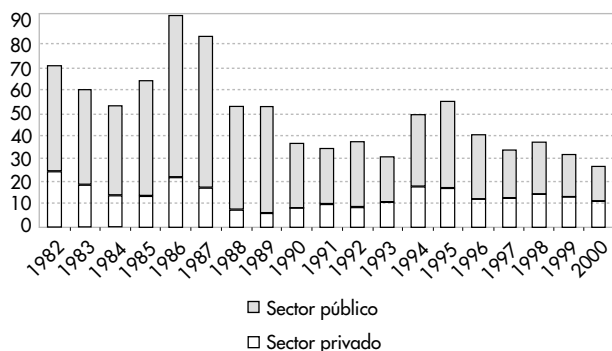
millones de dólares invertidos en el período son aportación de nuevos recursos líquidos y el resto se distribuye en partes similares entre las reinversiones de beneficios y las aportaciones en equipos y tecnología transferidos de las casas matrices a las filiales en México. Aunque la industria sigue concentrando la porción mayoritaria (63 por 100), los sectores receptores más dinámicos vienen siendo las finanzas (15 por 100) y el comercio (13 por 100), merced a los grandes desembolsos efectuados por el capital extranjero para comprar bancos⁴¹ y crear redes de distribución.

La mayor parte de las inversiones manufactureras (75 por 100) se destina a las empresas maquiladoras y, dentro de éstas, el 60 por 100 se localiza en las dos zonas fronterizas principales: Tijuana y Ciudad Juárez. Finalmente, el origen de las inversiones sigue estando muy concentrado, pues más del 90 por 100 procede de siete países, destacando en primerísimo plano las procedentes de Estados Unidos (66 por 100), seguidas distancia por las de Gran Bretaña (8 por 100), España y Holanda (5 por 100), Alemania, Japón y Canadá.

Frente al auge de las inversiones directas, las realizadas en cartera y en préstamos se han moderado ostensiblemente y sus flujos netos sólo significan, respectivamente, el 0,7 por 100 y 0,1 por 100 del PIB del período, si bien su comportamiento alberga dos tendencias diferentes. De un lado, el sector público ha ralentizado la emisión de títulos y ha realizado un notable esfuerzo para reembolsar préstamos y títulos suscritos con anterioridad. Como se observa en el Cuadro 2, la liquidación de bonos públicos en pesos ha dado lugar a que su saldo sea alta-

⁴¹ De hecho, el sector bancario ha quedado casi completamente transnacionalizado tras la venta de los principales establecimientos nacionales (Bancomer, Banamex, Serfin) a bancos estadounidenses, españoles y de otros países. Esta ha sido la «solución» encontrada por las autoridades para afrontar la difícil situación del sector desde la crisis de 1994, después de que durante años ha estado inyectándole recursos a través de Fobaproa (después IPAB) y proporcionándole una cómoda posición rentista mediante la retención en fideicomiso de sus débiles carteras a cambio de la compra obligatoria de bonos del gobierno que les reportaban rendimientos reales bastante elevados. Véase GUILLÉN (2000) y VIDAL (2000).

GRAFICO 6
EVOLUCIÓN DE LA DEUDA EXTERNA
(En % del PIB)



FUENTE: «Finanzas y deuda pública», Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) de México y elaboración propia.

mente negativo (-0,5 por 100 del PIB), como también lo ha sido la devolución de préstamos a cargo de otros organismos públicos, el Banco de México (liquidando el préstamo concedido por el FMI en 1995), la banca de desarrollo y la banca privada —utilizando recursos públicos—. Únicamente ha aumentado la emisión de bonos en divisas a largo plazo, realizada en los mercados internacionales por un valor de 12.200 millones de dólares (0,5 por 100 del PIB), en parte destinadas a sustituir los bonos creados con el plan Brady.

De otro lado, las empresas privadas sí han incrementado su captación de recursos externos, bien a través de la inversión extranjera en bolsa, hasta un equivalente al 0,4 por 100 del PIB del período, bien a través de un mayor endeudamiento en forma de obligaciones y —en mayor medida— préstamos (1,1 por 100 del PIB). Se trata de un número reducido de grandes empresas nacionales y extranjeras que han captado la considerable cifra de 45.000 millones de dólares, lo que supone cerca del 2 por 100 del PIB acumulado durante el período (Cuadro 2).

Es así que el fuerte excedente aportado por la balanza de capitales, amén de suponer un respaldo para las actividades internas más dinámicas, ha hecho posible un rápido aumento de la reser-

va de divisas, que entre 1995 y 2000 se ha duplicado hasta superar los 34.000 millones de dólares, dotando a la moneda de un buen respaldo financiero y al gobierno de un margen de manio- bra del que antes carecía.

Finalmente, esa mayor dosis de tranquilidad también se pone de manifiesto en la evolución de la deuda externa del país, cuyo volumen se ha mantenido estable durante el período —en torno a 150.000 millones de dólares—, aunque ha cambiado su composición conforme lo ha hecho el comporta- miento de los agentes públicos y privados. Según se aprecia en el Gráfico 6, el sector público ha reducido su deuda exter- na entre 1995 y 2000 desde un valor superior al 35 por 100 del PIB hasta el 14 por 100, en tanto que el sector privado, pese a elevar el volumen de su deuda, en términos relativos la ha reducido del 17 por 100 al 11 por 100 del PIB⁴². Por lo tanto, la deuda externa del país representa sólo el 25 por 100 del pro- ducto interior bruto y, lo que todavía es más importante, la parte de esa deuda con vencimiento a corto plazo supone en torno al 1 por 100 del PIB, lo que despeja del horizonte inme- diato cualquier signo de incertidumbre derivado de la carga financiera externa.

4. Conclusiones

1. Desde finales de los años ochenta, los dirigentes políti- cos y económicos de México han apostado sin paliativos por una estrategia de crecimiento basado en las exportaciones y en la entrada de inversiones extranjeras. Si se compara la situación de los últimos años con la que existía en 1994 cuan- do la economía sucumbió a la crisis financiera, los indicado- res muestran un panorama bastante más favorable en lo que

⁴² El monto de la deuda pública externa ha descendido desde 100.000 a 85.000 millones, de los cuales casi la mitad son bonos emitidos en los mercados de capitales, 20.000 millones son bonos creados con la reestructuración del plan Brady y 16.000 millones son débitos al Banco Mundial y al Banco Interamericano de Desarrollo. La deuda privada se ha incrementado desde 47.000 millones hasta 65.000 millones. (Fuente: Secretaría de Hacienda y Crédito Público).

concierno a: a) el ritmo de crecimiento de la producción; b) la estabilidad interna; c) el grado de desequilibrio exterior; d) los capitales externos que financian ese desequilibrio.

2. No obstante, en el corto plazo esa dinámica económica está condicionada por varias restricciones: a) la estrechez de la recaudación fiscal, haciendo inviable que el gobierno juegue un papel activo en la economía a través del gasto público⁴³; b) el aumento del déficit comercial; c) la amenaza de un endeudamiento creciente en la medida en que las importaciones y los pagos de servicios factoriales se incrementen con mayor rapidez que las exportaciones y la entrada de inversiones directas.

3. El comercio exterior y la entrada de capitales están plenamente vinculados al comportamiento de la economía de Estados Unidos, de modo que las perspectivas más inmediatas de la economía dependen de: a) la profundidad y duración de la fase recesiva en la que ha entrado la economía estadounidense; b) las estrategias que adopten las empresas de ese país para afrontar la recesión.

4. Desde una perspectiva de largo plazo, la estrategia económica vigente impide la creación de resortes endógenos que puedan impulsar el desarrollo económico y la mejora de las condiciones de vida de la mayoría de la población, debido a que esa estrategia se basa en el exclusivo protagonismo de las empresas maquiladoras, otras filiales transnacionales y un minúsculo segmento de empresas nacionales. Merced a ello: a) se acentúa la dualización económica y social; b) se intensifica la integración de determinadas actividades económicas, grupos sociales y territorios a la dinámica de la economía de Estados Unidos; c) se excluye al grueso de las empresas, de los sectores productivos, de las regiones y de la población. Testigos fieles de esa exclusión son: el debilitamiento del sector industrial, el mantenimiento de una agricultura atrasada en la que trabaja casi la cuarta parte de la

población activa, el aumento de las disparidades regionales y la existencia de un 40 por 100 de la población con ingresos per cápita inferiores a 2 dólares por día.

5. Esa estrategia condiciona plenamente la actuación del gobierno, ya que implica la perseverancia de: a) políticas monetarias que mantienen tipos de interés elevados para fomentar la entrada de recursos externos; b) políticas cambiarias que aprecian el valor real del peso; c) políticas fiscales que no introducen cargas tributarias sobre las empresas extranjeras; d) políticas de rentas que contienen la mejora de los salarios reales; e) políticas de liberalización que prescinden de la intervención del gobierno en la actividad económica; f) políticas de apertura que amplían la entrada de importaciones; y g) políticas de privatización para atraer nuevas inversiones directas.

6. Desde una perspectiva de largo plazo, se plantean serias dudas sobre la posibilidad de mantener esa estrategia, ya que su orientación exportadora genera un mayor incremento de las importaciones que sólo puede sostenerse mediante el endeudamiento externo y/o la entrada de inversiones directas. Estas últimas afluyen para fortalecer el sector maquilador, instalar filiales y comprar empresas públicas que se privatizan. Sin embargo, una vez transnacionalizado el sector bancario y el grueso de las empresas públicas, los sectores que permanecen sin privatizar son: a) el núcleo de grandes empresas controladas por los grupos oligárquicos nacionales; b) el monopolio petrolífero de PEMEX utilizado por el gobierno como principal fuente de ingresos; c) el sector eléctrico; d) la superficie agraria; y e) los recursos gasíferos y metálicos del subsuelo. Si continúan las restricciones en tales actividades, la inversión directa tendrá dificultades para continuar expandiéndose al ritmo en que lo ha hecho durante la última década. Si se levantan esas restricciones y se permite su transnacionalización, se conmoverán los cimientos políticos y sociales del país con resultados sumamente inciertos.

7. Conforme a lo expuesto, se vislumbran dificultades evidentes para que prosiga el proceso de transnacionalización productiva y financiera de la economía mexicana y, en el caso de que continúe tal proceso, cabe esperar un acrecentamiento

⁴³ La mayor parte del gasto público está comprometida por el pago de los intereses de la deuda pública (interna y externa) y por el pago a los funcionarios, sin resquicios para elevar las inversiones de capital o el gasto social.

de las fracturas productiva, espacial y social del país, en aras de una mayor integración de ciertos núcleos minoritarios en torno a la economía de Estados Unidos.

Siendo éste el panorama que define la realidad actual, resulta inaceptable la visión optimista que proponen ciertos autores⁴⁴ cuando se refieren a México con todos los tópicos al uso: un país en el que crece la prosperidad económica y social, que dispone de una economía fuerte, basada en la exportación de manufacturas diversificadas, convertida en ejemplo de la colaboración fructífera entre países desarrollados (EE UU) y menos desarrollados, integrada en un área económica (TLCAN) que propicia su expansión, donde las empresas extranjeras aportan capital, tecnología y productos avanzados para promover el desarrollo mexicano. Ante tal descripción resulta difícil expresar qué resulta más grave, si la falsedad de algunas de esas afirmaciones o la omisión de otros rasgos fundamentales que se ignoran, pero que constituyen características sustantivas de una economía que sigue sin encontrar el modo de generar los mecanismos que consoliden las bases del desarrollo económico y la mejora del bienestar social de la población.

Referencias bibliográficas

- [1] ASPE, P. (1993): *El camino mexicano de la transformación económica*, Fondo de Cultura Económica, México.
- [2] BANCO DE MEXICO: *Información Económica y Financiera*, www.banxico.org.mx
- [3] BARKIN, D. (1990): *Distorted Development, Mexico in the World Economy*, Westview Press, Boulder.
- [4] BASAVE, J. (2000): «Los grupos financieros en México», en I. MANRIQUE (comp.), *Arquitectura de la crisis financiera*, UNAM, México.
- [5] BASAVE, J. (coord.) (2000): *Empresas mexicanas ante la globalización*, UNAM, México.
- [6] BAZDRECH, C. (comp) (1994): *Auge, crisis y ajuste*. volumen II, Fondo de Cultura Económica, México.
- [7] BIELSCHOWSKY, R. y STUMPO, G. (1995): «Empresas transnacionales y cambios estructurales en la industria de Argentina, Chile y México», *Revista de la CEPAL*, número 55.
- [8] BORJA, A. (coord.) (2000): *Para evaluar el TLCAN*, TEC de Monterrey, Monterrey.
- [9] BOSWORTH, B. et al. (1997): *Coming Together? Mexico-US Relations*, The Brookings Institution, Washington.
- [10] BRAILOVSKI, V. et al. (1989): *La política económica del desperdicio: México en el período 1982-88*, UNAM, México.
- [11] CARDENAS, E. (1996): *La política económica de México, 1950-1994*, El Colegio de México, México.
- [12] CARRADA-BRAVO, F. (1998): «Inversión extranjera directa e industria maquiladora en México», *Comercio Exterior*, volumen 48, número 4, febrero.
- [13] CASAR, J. (1993): «La competitividad de la industria manufacturera mexicana, 1980-1990», *El Trimestre Económico*, número 237, enero-mayo.
- [14] CASAR, J. et al. (1990): *La organización industrial en México*, Siglo XXI, México.
- [15] CEPAL (1997): *La brecha de la equidad*, NN.UU., Santiago de Chile.
- [16] CEPAL (v.a.): *Panorama social de América Latina*, NN.UU., Santiago de Chile.
- [17] CERVANTES, J. (1996): «Cambio estructural en el sector externo de la economía mexicana», *Comercio Exterior*, volumen 46, número 3, marzo.
- [18] CLAVIJO, F. y CASAR, J. (comp) (1994): *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, volumen I, Fondo de Cultura Económica, México.
- [19] CORREA, E. (1995): «La política monetaria estadounidense y los mercados emergentes de América Latina», *Comercio Exterior*, volumen 45, número 2, febrero.
- [20] CORREA, E. y CALVO, R. (1996): «Inversión en cartera y sector externo en la economía mexicana», *Comercio Exterior*, volumen 46, número 4, abril.
- [21] CORTEZ, W. (1999): «Reestructuración y productividad del trabajo en el sector maquilador», *Comercio Exterior*, volumen 49, número 9, septiembre.
- [22] CYPHER, J. (1990): *State and Capital in Mexico, Development Policy since 1940*, Westview Press, Boulder.
- [23] DORNBUSCH, R. (1988): «México: Estabilización, deuda y crecimiento», *El Trimestre Económico*, volumen LV, número 220 y volumen LXIII, número 250, abril-junio, 1996.
- [24] DORNBUSCH, R. y EDWARDS, S. (1995): *Reform, Recovery, and Growth. Latin America and the Middle East*, University of Chicago Press, Chicago.
- [25] DORNBUSCH, R. y WENER, A. (1994): «México: Stabilization, Reform, and No Growth», *Brookings Papers on Economic Activity*, The Brookings Institution, Washington.

⁴⁴ Véase como botón de muestra el artículo de J. Sachs publicado en el diario *El País*, suplemento dominical de Negocios, p. 3, aparecido el 3 de diciembre de 2000.

- [26] DUSSEL, E. (1997): *La economía de la polarización*, UNAM, México.
- [27] DUSSEL, E. (1999a): *La subcontratación como proceso de aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco (México) en la décadas de los noventa*, CEPAL, Santiago de Chile.
- [28] DUSSEL, E. (1999b): *Las industrias farmacéutica y farmacéutica en México y el Distrito Federal*, Gobierno del D.F. México.
- [29] DUSSEL, E. (2000a): *El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía en México*, CEPAL, Nueva York.
- [30] DUSSEL, E. (2000b): *La inversión extranjera en México*, CEPAL, Santiago de Chile.
- [31] DUSSEL, E. et al. (1997): *Pensar globalmente y actuar regionalmente*, UNAM, México.
- [32] FEENSTRA, R. y HANSEN, G. (1997): «Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence from Mexico's Maquiladoras», *Journal of International Economics*, número 42.
- [33] FUJI, G. (2000): «El comercio exterior manufacturero y los límites al crecimiento económico de México», *Comercio Exterior*, volumen 50, número 11, noviembre.
- [34] GALINDO, L. y CARDERO, M. (1999): «La demanda de importaciones en México: un enfoque de elasticidades», *Comercio Exterior*, volumen 49, número 5, mayo.
- [35] GARRIDO, C. (1994): «Grupos privados nacionales en México, 1987-1993», *Revista de la CEPAL*, número 53.
- [36] GARRIDO, C. (1999): «El caso mexicano», en CHUDNOVSKI, D. et al., *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- [37] GERBER, J. (1999): «Perspectivas de la maquiladora después de 2001», *Comercio Exterior*, volumen 49, número 9, septiembre.
- [38] GIL, F. (1988): «El camino de México. De la estabilidad a la inflación», en A. HARBERGER (comp.), *El crecimiento económico en el mundo*, Fondo de Cultura Económica, México.
- [39] GIRON, A. y CORREA, E. (1997): *Crisis bancaria y carteras vencidas*, UNAM, México.
- [40] GIRON, A. et al. (1995): *Integración financiera y TLC. Retos y perspectivas*, Siglo XXI, México.
- [41] GOICOECHEA, J. (1996): «Evolución reciente del sector externo en México», *Comercio Exterior*, volumen 46, número 2, febrero.
- [42] GRAHAM, E. y WADA, E. (2000): «Domestic Reform, Trade and Investment Liberalisation, Financial Crisis, and Foreign Direct Investment into Mexico», *The World Economy*, volumen 23, junio.
- [43] GRIFFITH-JONES, S. (1996): «La crisis del peso mexicano», *Revista de la CEPAL*, número 60.
- [44] GUILLEN, A. (2000): *México hacia el siglo XXI*, Plaza y Valdés, México.
- [45] GURRIA, J. (1993): *La política de la deuda externa*, Fondo de Cultura Económica, México.
- [46] HERNANDEZ, E. (2000a): «Políticas de estabilización y ajuste y distribución funcional del ingreso en México», *Comercio Exterior*, volumen 50, número 2, febrero.
- [47] HERNANDEZ, E. (2000b): *La competitividad industrial en México*, Plaza y Valdés, México.
- [48] INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA (INEGI): *Banco de Información Económica*, www.inegi.gob.mx
- [49] KATZ, I. (1996): «Exportaciones y crecimiento económico. Evidencia para la industria manufacturera en México», *Comercio Exterior*, volumen 46, número 2, febrero.
- [50] KATZ, J. (ed) (1996): *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial*, CEPAL, Santiago de Chile.
- [51] KRUEGER, A. (2000): «NAFTA's Effects: A Preliminary Assessment», *The World Economy*, volumen 23, número 6, junio.
- [52] LECUONA, R. (1996): «Reforma estructural: movimientos de capital y comercio exterior en México», *Comercio Exterior*, volumen 46, número 2, febrero.
- [53] LEVEY, S. y BAZDRESCH, C. (1992): «El populismo y la política económica en México, 1970-82», en R. DORNBUSCH y S. EDWARDS (comp.), *Macroeconomía del populismo en América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México.
- [54] LOAEZA, S. y LUSTIG, N. (comp.) (1992): *México: auge, crisis y ajuste*. Fondo de Cultura Económica, México.
- [55] LUSTIG, N. (1994): *México. Hacia la reconstrucción de una economía*, Fondo de Cultura Económica, México.
- [56] LUSTIG, N. (1997): «Los Estados Unidos al rescate: la asistencia financiera a México en 1982 y 1995», *Revista de la CEPAL*, número 61.
- [57] MANTEY, G. (1999): «Riesgo sistémico en el mercado bursátil mexicano y su efecto en la inversión real», *Comercio Exterior*, volumen 49, número 5, mayo.
- [58] MANTEY, G. y LEVY, N. (1998): *Desorden monetario mundial y su impacto en el sistema financiero mexicano*, UNAM, México.
- [59] MANTEY, G. y LEVY, N. (comp.) (2000): *De la desregulación financiera a la crisis cambiaria: experiencias en América Latina y el Sudeste asiático*, UNAM, México.
- [60] MARIA, M. (2000): «Una política de desarrollo industrial y fomento empresarial para la próxima década», *El Mercado de Valores*, número 10, octubre.
- [61] MENDIOLA, G. (1997): «Las empresas maquiladoras de exportación, 1980-1995!», en C. Ruiz y E. Dussel, *Dinámica regional y competitividad industrial*, UNAM, México.
- [62] MENDOZA, E. y MARTINEZ, G. (1999): «Globalización y dinámica industrial en la frontera norte de México», *Comercio Exterior*, volumen 49, número 9, septiembre.
- [63] MORENO-BRID, J. (1998): «México: disponibilidad de divisas

y crecimiento económico», *Comercio Exterior*, volumen 48, número 9, septiembre.

[64] MORENO-BRID, J. (1998): «México: crecimiento económico y restricción de la balanza de pagos», *Comercio Exterior*, volumen 48, número 6, junio.

[65] MORERA, C. (1998): *El capital financiero en México y la globalización*, Era, México.

[66] MUNGARAY, A. (1998): «Maquiladoras y organización industrial en la frontera de México», *Comercio Exterior*, volumen 48, número 4, abril.

[67] ORTIZ, E. (1995): «Mercados de capital y el desarrollo e integración financiera de México», en A. GIRON *et al.* (1995): *Integración financiera y TLC. Retos y perspectivas*, Siglo XXI, México.

[68] ORTIZ, E. (1998): «Déficit privado, financiamiento del desarrollo e inestabilidad en México», *Comercio Exterior*, volumen 48, número 6, junio.

[69] ORTIZ, E. (2000): «Caracterización teórica del desequilibrio interno y externo en una economía con dualidad estructural», en G. MANTEY y N. LEVY (comp.), *De la desregulación financiera a la crisis cambiaria: experiencias en América Latina y el Sudeste asiático*, UNAM, México.

[70] ORTIZ, G. (1991): «Mexico Beyond the Debt Crisis: Toward Sustainable Growth with Price Stability», en M. BRUNO *et al.*, *Lessons of Economic Stabilization and Its Aftermath*, The MIT Press, Cambridge.

[70] ORTIZ, G. (1993): *La reforma financiera en México*, Fondo de Cultura Económica, México.

[71] RAMIREZ, R. (1996): «La crisis del peso mexicano y la recesión de 1994-1995. ¿Previsible entonces, evitable en el futuro?», en R. ROETT, *La crisis del peso mexicano. Perspectivas internacionales*, Fondo de Cultura Económica, México.

[72] REY, B. (1992): *La integración comercial de México en Estados Unidos. ¿Alternativa o destino?*, Siglo XXI, México.

[73] ROBERTSON, R. (2000): «Trade Liberalisation and Wage Inequality: Lessons from the Mexican Experience», *The World Economy*, volumen 23, número 6.

[74] ROETT, R. (comp.) (1996): *La crisis del peso mexicano. Perspectivas internacionales*, Fondo de Cultura Económica, México.

[75] ROS, J. y LUSTIG, N. (2000): «Trade and Financial Liberalization with Volatile Capital Inflow: Macroeconomic Consequences and

Social Impacts in Mexico during the 1990s», *Working Paper* número 18, Centre For Economic Policy Analysis, febrero.

[76] ROSA, J. (2001): «Relaciones entre apertura y crecimiento económico en México», *Comercio Exterior*, volumen 51, número 5, mayo.

[77] RUIZ, C. y DUSSEL, E. (1999): *Dinámica regional y competitividad industrial*, UNAM, México.

[78] SACHS, J. *et al.* (1996): «The Collapse of the Mexican Peso. What Have We Learned?», *Economy Policy*, número 22.

[79] SANDOVAL, M. y ARROYO, F. (2000): «La economía mexicana en el final de siglo», *Revista de la CEPAL*, número 42.

[80] SARMIENTO, H. (1999): «Repercusiones de la apertura comercial en la economía mexicana», *Comercio Exterior*, volumen 49, número 10, octubre.

[81] SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO (SHCP): *Informes sobre la Situación Económica, Finanzas Públicas y Deuda Pública; Indicadores Económicos*, www.shcp.gob.mx

[82] SOLIS, L. (1997): *Evolución del sistema financiero mexicano hacia los umbrales del siglo XXI*, Siglo XXI, México.

[83] TORNELL, A. y ESQUIVEL, G. (1998): «La economía política del ingreso de México al TLC», *El Trimestre Económico*, volumen LXV, número 259, julio-septiembre.

[84] VARELA, R. (1999): «Factores determinantes del saldo de la balanza comercial en México, 1989-1998», *Comercio Exterior*, volumen 49, número 10, octubre.

[85] VARGAS, M. (1999): «La innovación tecnológica en la industria maquiladora electrónica de Tijuana», *Comercio Exterior*, volumen 49, número 10, octubre.

[86] VEGA, J. (2000): «El proceso de concentración de la banca comercial en México», en J. BASAVE (coord.), *Empresas mexicanas ante la globalización*, UNAM, México.

[87] VIDAL, G. (2000): *Grandes empresas, economía y poder en México*, Plaza y Valdés, México.

[88] VIDAL, G. (2001): *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones. Las grandes empresas en América Latina*, Anthropos, Barcelona.

[89] VILLAREAL, R. (1976): *El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975): un enfoque estructuralista*, Fondo de Cultura Económica, México.

[90] WEINTRAUB, S. (1997): *El TLC cumple tres años*, Fondo de Cultura Económica, México.