

ISSN 0186-1840
diciembre 1993
año 10 \$14,000.00
N\$14.00

EL **Cotidiano**

Revista de la realidad mexicana actual

59

**ECONOMÍA
MEXICANA**



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

UNIDAD AZCAPOTZALCO

División de Ciencias Sociales y Humanidades

NUMERO: 59

FECHA: Diciembre 1993

TITULO DE LA REVISTA: Economía Mexicana

SECCION FIJA: Economía Nacional

AUTOR: Miguel A. Rivera Ríos []**

TITULO: La Economía Mexicana Bajo el Gobierno de Salinas de Gortari, 1988-1992 [*]

ABSTRACT:

La reforma del Estado se sustentó económicamente en la privatización. Políticamente en cambio no llegó a desplegarse en un sentido equivalente. En un principio fue más bien una exhortación para proponer un nuevo marco para concebir la problemática social y política que impactaba al país, expresada dramáticamente en el "voto de la crisis, para de allí comenzar a recuperar la credibilidad del régimen y afianzar su gestión personal. La limitación para proyectar la reforma estatal a mayor distancia nacía de su propia inserción en el aparato estatal y en el sistema político en su conjunto y naturalmente de la correlación de fuerza e que se encontraba frente a la mayoría del partido oficial. Eso le exigía al mismo tiempo apoyarse en las propias instancias de control que consideraba superadas, como el presidencialismo o el corporativismo, pero también actuar en el marco impuesto por la tradición del partido, para evitar la ruptura de éste.

TEXTO:

Ubicación

Como se sabe la crisis que detonó en 1982 fue mucho más que un problema de pagos con el exterior, por más que haya adquirido esa apariencia en los primeros años. A través de dicha crisis se estaba manifestando el agotamiento de una modalidad de desarrollo, precisamente de aquella que se había definido a base de las reformas efectuadas por el presidente Cárdenas, lo que hoy diversos autores denominan "la vía mexicana a la industrialización", cuyo espíritu se expresaba en la gestión burocrática de la economía y el aislamiento de las fuerzas concurrenciales del capitalismo mundial por medio del proteccionismo.

La respuesta del gobierno que encabezó Miguel de la Madrid se plasmó en un proyecto de carácter modernizador que pretendía combinar medidas de acción inmediata con reformas estructurales, como la apertura comercial o la privatización. Pero dicho proyecto se empezó a implementar autoritariamente bajo condiciones sociales crecientemente adversas pues las posibilidades históricas de impulsar la elevación del nivel de vida de los trabajadores y el pueblo en general se habían agotado e incluso revertido, como lo prueba el hecho de que los salarios comenzaran a declinar desde 1976 antes del estallido abierto de la crisis, refrendando el fracaso de la política populista y distribucionista de la década del setenta. Por ello la modernización impulsada por el gobierno se puso en marcha cuando se había desencadenado la ofensiva del capital contra

el trabajo, para descargar sobre éstos el peso de la crisis, lo cual llevó a la mayoría de las organizaciones políticas de izquierda y al movimiento obrero y popular a identificar erróneamente modernización con ofensiva del capital contra el trabajo, rechazando la primera desde una perspectiva populista. El rechazo a la modernización hizo perder de vista la imposibilidad de recuperar el salario y el empleo en los marcos de la modalidad de desarrollo anterior y la importancia de presentar alternativas que permitieran impulsar cambios desde una perspectiva popular y democrática.

El proyecto oficial de modernización tal como fue concebido originalmente estaba limitado por dos contradicciones de alcance no sólo socioeconómico sino también político que fueron condicionando su desenvolvimiento ulterior. La primera de ellas estaba dada por el hecho de que el proyecto modernizador surgía al interior del aparato estatal y, en esa misma medida, del sistema político que encarnaba la preservación del status quo. La segunda, del hecho de que las medidas de ajuste o reestructuración pretendían fundamentarse con la autoridad y poder que el Estado tenía frente a la burguesía, cuando que dichas prerrogativas habían caducado en la medida del enorme poder adquirido desde los años sesenta por la clase monopólico-financiera. Como resultado de ambas contradicciones el equipo modernizador o eficientista, se encontró en contraposición tanto con el grueso de la burocracia y la base y dirigencia del partido oficial como con la gran burguesía.

Estas contradicciones determinaron que el proyecto oficial de modernización sólo avanzara limitadamente durante un primer período comprendido entre principios de 1983 y fines de 1987. Por ello la crisis, que en un principio se circunscribía al terreno económico, se extendió al político, pareciendo llegar a su consumación cuando se produjo la fractura del partido oficial, al momento de desatarse la lucha interna por la sucesión presidencial en 1987, proceso que condujo directamente al "voto de la crisis" un año después. La efectividad de las medidas de modernización se vio mermada por el limitado consenso en las filas gubernamentales y del PRI en torno a la líneas de acción a adoptar para vencer la crisis y continuar el crecimiento al inicio de la gestión de MMH. De hecho sólo hubo unanimidad en la formulación de los instrumentos y metas del programa anticrisis más inmediato que se llamó precisamente Programa Inmediato de Reordenación Económica.

Este impasse determinó que la iniciativa quedara en manos de los funcionarios más conservadores, que intentaron desde la Secretaría de Hacienda reactivar prematuramente la economía con resultados ruinosos, que se manifestaron a fines de 1984. Desafortunadamente la situación económica empeoró después por obra de los sismos (1985), pero principalmente por el "shock externo" provocado por la mayúscula caída del precio del petróleo (principios de 1986). El primer efecto del agravamiento de la crisis económica a mediados de los ochenta fue el debilitamiento de las facciones conservadoras en las filas del gobierno. Ello permitió que el núcleo eficientista, encabezado después de Salinas de Gortari, tomara la iniciativa promoviendo el ingreso al GATT y la apertura comercial. Sin embargo, el inesperado agravamiento de la situación económica fue también altamente costoso para el gobierno obligándole a solicitar crédito al sector privado, pretendiendo al mismo tiempo fijar las normas de la relación crediticia

(o sea, reducir las tasas aplicadas a los certificados de la Tesorería). La acción cartelizada de los compradores de CETES obligó al gobierno a aceptar que las tasas se determinaran por la interacción de la oferta y demanda en el piso de remates de la Bolsa de Valores donde se efectúan las subastas (lo que tendió a fijar el rédito a favor de los compradores de títulos de deuda). Este hecho tuvo un peso determinante en la implementación del resto de las medidas de ajuste económico.

El enfrentamiento entre el gobierno y la burguesía monopólica financiera se dio de nuevo en el marco de la bolsa de valores a fines de 1987, echando por la borda los intentos del gobierno de abatir la inflación, utilizando el tipo de cambio como "ancla". Cuando se produjo el llamado crack mundial de las bolsas en octubre de 1987, el índice de cotizaciones de la BMV estaba experimentando uno de sus ascensos más vigorosos que planteaba nuevos problemas de regulación y control. Al no lograr un acuerdo ambas partes para definir los términos de una caída ordenada de la bolsa, la economía quedó al borde de la hiperinflación, con el consiguiente peligro de una reacción social explosiva ante el continuo incremento de los costos sociales provocados por la profundización de la crisis. De hecho esa reacción social se produjo a través del voto de la crisis y aunque no expresaba un activismo político con direccionalidad precisa, contribuyó a romper el impasse existente forzando al gobierno a trasladar la reestructuración a un nuevo terreno.

El proyecto salinista de modernización

La aparición de la crisis política como manifestación del dislocamiento global de los patrones históricos de reproducción de la sociedad y el Estado mexicano, redefinieron la perspectiva y el enfoque aplicado por los tecnócratas de orientación modernizadora y del propio Salinas de Gortari quien asumió su liderazgo antes de tomar el poder formalmente como presidente en 1988. Su propuesta de modernización conlleva dos formulaciones que expresan una modificación radical del enfoque previo ante la crisis. A través de la primera reconocía la inviabilidad de la vieja relación autoritaria entre el Estado y la gran burguesía dado el cambio en la correlación de fuerzas y las transformaciones en el proceso de acumulación de capital. Con el segundo, el agotamiento de los patrones históricos que posibilitaron la reproducción del sistema político estatal mexicano. Dicho agotamiento redefinía los espacios de confrontación social y política, obligando al Estado mexicano a establecer un nuevo equilibrio entre las diversas clases y fuerzas sociales a partir de la redefinición de las condiciones de su hegemonía.

De ambos reconocimientos surgieron líneas de acción estratégicas a través de las cuales la reestructuración pasó efectivamente a un nuevo terreno.

El Pacto de Solidaridad Económica (PSE) constituye el primer eje bajo el cual se despliega lo que se denominará política salinista de modernización y constituye la expresión del primer reconocimiento señalado arriba. A despecho de la apariencia no constituye un simple plan heterodoxo para luchar contra la inflación. Si bien ese es el objetivo más inmediato en torno a él se integran los aspectos nodales de la reestructuración: por un lado la apertura comercial, la racionalización del aparato de gestión estatal y los alcances de la propiedad pública y por ende de la privada. Pero

además de la importancia de los objetivos destaca los medios concebidos para lograrlos. Ahora pretenden alcanzarse en el marco de la negociación entre los altos funcionarios públicos y las llamadas cúpulas empresariales, lo que expresa una nueva concepción sobre los alcances del poder público versus poder privado (o poder privado monopólico). En el siguiente apartado se analizará sucintamente el PSE y sus posteriores reediciones desde el plano instrumental con el fin de evaluar su papel en la transformación de la economía.

La reforma del Estado se sustentó económicamente en la privatización. Políticamente en cambio no llegó a desplegarse en un sentido equivalente. En un principio fue más bien una exhortación para proponer un nuevo marco para concebir la problemática social y política que impactaba al país, expresada dramáticamente en el "voto de la crisis, para de allí comenzar a recuperar la credibilidad del régimen y afianzar su gestión personal. La limitación para proyectar la reforma estatal a mayor distancia nacía de su propia inserción en el aparato estatal y en el sistema político en su conjunto y naturalmente de la correlación de fuerza en que se encontraba frente a la mayoría del partido oficial. Eso le exigía al mismo tiempo apoyarse en las propias instancias de control que consideraba superadas, como el presidencialismo o el corporativismo, pero también actuar en el marco impuesto por la tradición del partido, para evitar la ruptura de éste.

El despliegue de las reformas económicas salinistas

El PSE ofreció un enfoque "heterodoxo" para combatir la inflación combinando controles de precios y salarios con ajustes fiscales y monetarios. Para establecer ambos controles se creó un mecanismo permanente de negociación y consulta para lograr la cooperación voluntaria de sindicatos y del sector privado. Sin embargo, la verdadera negociación sólo colocó en plano de igualdad a las cúpulas empresariales y a los representantes del gobierno.

Las líneas técnicas de acción del PSE y del PECE, fueron esencialmente las siguientes: a) ajustes de precios para elevar los ingresos públicos, junto con una gama de acciones para reducir el déficit fiscal. b) indexación del salario mínimo conforme a la inflación esperada y no a la actual. c) estabilización en el ajuste del tipo de cambio para convertirlo, más adelante, en un "ancla" contra la inflación. d) aplicación de controles flexibles sobre los precios de una canasta básica de bienes y el compromiso de las Cámaras empresariales de no elevar los restantes de manera arbitraria. e) aceleración de la apertura como medio para contribuir a abatir las tendencias alcistas de precios (en el Cuadro 1 se ofrece una descripción de los pactos antiinflacionarios según su cronología).

Cuadro 1. Los Pactos Para la Estabilidad[H-]

El éxito del plan antiinflacionario se explica por la concurrencia de varios factores. El apoyo de la burguesía monopólico-financiera, cuyas empresas ejercen la función de fijadoras de precios en las actividades más relevantes de la economía, demostró ser decisivo para vencer el llamado mecanismo inercial de retroalimentación de las presiones inflacionarias. [1] La aceptación de la nueva disciplina en la fijación de precios se vio

favorecida a su vez por los avances de la reconversión industrial que reportó apreciables mejoras en la productividad y eficiencia de las empresas, esencialmente de las más grandes.

Pero la inflación no sólo estaba alimentada por los desequilibrios estructurales y las prácticas monopólicas de fijación de precios, era también un fenómeno monetario configurado por la extraordinaria expansión de los medios de circulación resultantes de la crisis fiscal y financiera, que aportó el medio para que las presiones inflacionarias originadas por sus dos factores básicos se convirtieran en aumentos efectivos de precios. En consecuencia, el proceso de rehabilitación de la hacienda pública tuvo un efecto estabilizador positivo.

Inicialmente, el abatimiento de la inflación encontró límites precisos debido esencialmente a que la reestructuración productiva, la base para el abatimiento de los costos de producción, avanzaba desigualmente. La industria tradicional, la producción de granos básicos, los servicios personales y gubernamentales han sido afectados aún limitadamente, por lo cual persisten presiones que se traducen en alzas de costos. Sin embargo, la apertura comercial tendió a favorecer la lucha contra la inflación a través de dos medios: por establecer un mecanismo de arbitraje (competencia de precios) para los llamados bienes comerciables (que compiten contra las importaciones). Por otro, al producir la liquidación de un cinturón de empresas ineficientes que operaban en varios renglones del aparato productivo (juguetes, electrodomésticos y electrónicos de consumo, confección, productos de madera, etc.). [2]

A medida que avanzaba el desmantelamiento del ya obsoleto complejo empresarial con el cual el Estado había subsidiado al capital, el presidente desplegó una ofensiva para recuperar credibilidad política actuando en varios terrenos. A continuación se agrupan las medidas, sin entrar a su análisis detallado por limitaciones de espacio: a) medidas efectivistas para atacar lacras sociales que se habían gestado gracias al sistema de inequidad y corrupción propio del régimen autoritario vigente (descabezamiento de líderes charros, encarcelamiento de un magnate de la bolsa acusado de fraude y de varios dirigentes de la mafia del narcotráfico), b) entendimiento con la oposición de derecha ya que ésta apoyaba las reformas de corte neoliberal y c) el intento de capturar una de las banderas tradicionalmente esgrimidas por la oposición de izquierda, la renegociación de la deuda externa a fin de liberar fondos para llevar a cabo una política de alcance social.

Para actuar en el terreno social más amplio se concibió y se puso en marcha el Pronasol que constituía un complejo esfuerzo por englobar en el liderazgo a nuevas fuerzas sociales -el subproletariado urbano y el campesinado- no sólo para renovar el apoyo electoral del PRI, sino también para crear una alternativa a las desgastadas instancias corporativas y darle sustancia al proceso de reforma estatal sin poner en peligro el monopolio del poder. En esa perspectiva el Pronasol se complementaba con la Federación de Sindicatos de Bienes y Servicios. [3]

En la medida en que los éxitos en el frente inflacionario coincidían con la consolidación de las tendencias a la recuperación económica que empezaron a manifestarse a partir de

finis de 1988, la campaña política de Salinas le permitió ganar prestigio de fuerte resonancia internacional. Apoyándose en este logro inició un proceso de reforma interna del partido para imponer normas más acordes a las condiciones imperantes y modificar la correlación de fuerzas a su favor. Al mismo tiempo se puso en marcha la primera reforma electoral del régimen y se inició la carrera por lograr la recuperación del PRI en las urnas.

La contienda electoral iniciada en agosto de 1991 arrojó resultados desiguales para el régimen. Por un lado le permitió lograr la mayoría de dos tercios en el Congreso, combinando la creciente popularidad del Presidente con formas relativamente innovadoras de manipulación y fraude electoral. Sin embargo, al haberse debilitado el control corporativo del PRI sobre importantes bastiones regionales se produjeron amplias movilizaciones sociales detonadas por la lucha electoral (Guanajuato, SLP y Tabasco principalmente), dando lugar a un conflicto que escapó del control oficial e hizo obsoleta la primera reforma del Cofipe.

La sustentabilidad de las reformas salinistas en el terreno económico

La lógica de la recuperación económica

La viabilidad del proyecto salinista de modernización pasó a depender de su capacidad para recuperar el crecimiento económico de manera duradera. Además de las consideraciones sociales inmediatas (recuperación del salario y del empleo a partir de la dinamización económica), estaba la cuestión de su autoridad moral y la solidez de su liderazgo frente al conjunto de las fuerzas cohesionadas por el aparato del partido, que requería el aval de una economía boyante. El fortalecimiento de dicho liderazgo constituía la carta para transformar las estructuras políticas sin provocar la fractura interna del partido y sin poner en peligro el monopolio del poder.

Las medidas de ajuste que empezaron a implementarse desde 1983 produjeron un cambio sustancial en el entorno en que opera la economía cuya amplitud fue aumentando gradualmente. Dicho cambio en el entorno fue generado primero a través de la subvaluación cambiaria y luego continuado por medio de la apertura comercial, lo que permitió aumentar la eficiencia productiva y la competitividad internacional de la industria ya que las exportaciones e importaciones empezaron a jugar un papel a un nivel desconocido hasta entonces. Pero la liberación de nuevas fuerzas dinámicas de tipo abierto e intensivo estaban destinadas a provocar mayores tensiones sobre el sistema institucional vigente, como lo pusieron de manifiesto los conflictos escenificados en la bolsa de valores. De esta manera la negociación en torno al Pacto, ampliaba el espacio social para que se expresara el nuevo dinamismo. Su impacto fue enorme ya que permitió aumentar sustancialmente la confianza de los inversionistas dando pie a una importante repatriación de capitales, inversiones extranjeras y a un elevamiento extraordinario de la tasa de formación de nuevo capital (ver los indicadores generales del comportamiento de la economía en el Cuadro 2).

Cuadro 2. Indicadores de la Evolución Económica de México (1988-1992)[H-]

Los principales protagonistas de la mayor actividad inversora fueron las empresas organizadas en grandes consorcios que operan simultáneamente en diversos giros de actividad en la industria, los servicios y el agro. El proceso que condujo a estas entidades de un estado de quiebra virtual a principios de los ochenta a convertirse en la fuerza detrás de la recuperación económica es sorprendente por su celeridad como por la forma que afectó a otros agentes productivos. Para evitar la bancarrota de las empresas sobreendeudadas en dólares e gobierno implementó un proceso de rescate bajo el mecanismo del Ficorca que implicó una fuerte transferencia en momentos en que los salarios eran objeto de restricción. Posteriormente, cuando los agentes financieros de los grandes consorcios se convirtieron en acreedores del gobierno y empezaron a captar ganancias extraordinarias, el camino a la reestructuración y recuperación de sus actividades había quedado abierto. Pero el fortalecimiento de los consorcios no dependió exclusivamente de sus operaciones bursátiles y financieras, sino de la reestructuración productiva y de la orientación exportadora de sus actividades, lo cual fortaleció su posición en la bolsa.

Al avanzar en ambos frentes (el productivo y financiero) los grandes consorcios lograron capitalizar los avances de la reestructuración global de la economía mexicana, acelerando su paso y definiendo su orientación. La apertura comercial que en un principio pudo haber sido interpretada como una amenaza contra las grandes empresas puso a disposición de éstas nuevos medios para consolidar un desempeño, fuera a través de la libre importación de medios de producción o gracias a la asociación o reasociación con empresas extranjeras para explotar el mercado interno liberado. Los más valiosos y productivos eslabones del complejo empresarial creado por el Estado a lo largo de más de 30 años pasaron a manos del capital monopólico financiero sin que el control accionario quedara fragmentado.

Las grandes empresas que están reestructurándose aceleradamente controlan las actividades que poseen mayor potencial de proyección internacional, lo cual les ha permitido desarrollar un conjunto de ventajas competitivas. Estas actividades que pueden agruparse bajo el rubro de dinámicas por su desempeño desde 1983 poseen características distintivas. [4] En primer lugar, excepto la automotriz, se trata de industrias cuya tecnología había llegado a una etapa de madurez y difusión internacional antes del estallido de la crisis estructural. La reducción de las llamadas barreras a la entrada permitió a empresas mexicanas asociadas con capitales extranjeros salvaguardadas por la protección del mercado doméstico. En segundo lugar, al tratarse por lo general de empresas intensivas en capital y en consumo de energía y utilizar insumos derivados del petróleo o del azufre, el viejo subsidio estatal, aunque a un costo social muy elevado, aseguró su desarrollo a largo plazo.

Su capacidad competitiva se fue fortaleciendo gracias al proceso de imitación, observación y aprendizaje de otros agentes mediante contactos con sus socios o competidores externos. Su avance se expresó en la existencia de una tradición empresarial arraigada, en redes consolidadas de proveedores que pueden continuar ramificándose, de cuadros gerenciales, técnicos y obreros que se han desarrollado de forma incremental. Al apoyarse en estos recursos humanos y materiales han podido llevar

a cabo diversas innovaciones que produjeron ganancias significativas en el mercado exterior. Los arquetipos de estas innovaciones se encuentran en la industria del hierro y el acero, vidrio, cemento, resinas sintéticas y fibras artificiales. Es evidente por lo tanto que este potencial productivo no fue en rigor creado por la reestructuración de los años ochenta. El papel de la reestructuración consistió en revertir su sesgo parasitario y empujarlos a una segunda etapa de desarrollo intensivo a través de la modificación radical del entorno en que operan.

El proceso de recuperación es por su naturaleza desequilibrado y ha intensificado los diversos desequilibrios heredados de la etapa histórica anterior. Además de la divergencia en las condiciones de la recuperación de rama a rama de actividad, lo que ha originado un crecimiento desigual, se produjo una exorbitante presión que desequilibró la balanza comercial debido al incremento de las importaciones de medios de producción y, en menor medida, a la difusión de nuevas pautas de consumo personal, de la misma manera los requerimientos de inversión han sobrepasado al ahorro interno disponible, pasando a plantear elevados requerimientos de capital externo.

La marcha de la recuperación económica

Al haberse establecido una nueva disciplina en materia de fijación de precios se previó que el PSE tendría implicaciones recesivas que irían cediendo gradualmente. Sin embargo, para sorpresa de los diseñadores de la política de estabilización la recuperación de la inversión y con ella de la actividad económica general se produjo antes de lo previsto, -a partir del último trimestre de 1988- sorprendiendo al sistema bancario, mal preparado para satisfacer la creciente demanda de crédito.

La demanda de fondos empezó a satisfacerse a través del desarrollo acelerado del mercado informal de crédito mediante el cual el exceso de liquidez de unas empresas pasaba a otras que requerían fondos urgentemente. Cuando el gobierno se percató de las implicaciones de este proceso autorizó a los bancos a emitir aceptaciones bancarias para que así se insertaran en el lucrativo mercado en gestación y casi simultáneamente procedió a llevar a cabo a marchas forzadas un intento de liberalización del sistema financiero en su conjunto.

Los gastos de consumo privado experimentaron también una notable recuperación, principalmente en lo que atañe a los bienes de consumo duradero, que experimentaron una virtual revolución gracias a la liberalización de las importaciones (ver en el Cuadro 3 las tasas de crecimiento de las exportaciones, la inversión y el consumo privados). El notable aumento del consumo provino esencialmente de los sectores que estaban recuperando su poder de compra, ante todo los vinculados al aparato financiero y bursátil o que desempeñaban funciones de supervisión y control de operaciones productivas (gerentes, ingenieros, supervisores, etc.). La recuperación del consumo popular aún es incipiente en virtud de que el salario obrero se estaba recuperando pero a un ritmo mucho más lento (ver en la Gráfica I la evolución de los salarios industrial y de las remuneraciones).

Cuadro 3. Los Principales Motores de la Recuperación Económica. (Tasa de Crecimiento Porcentual)[H-]

Gráfica I. Indices de Salarios y Remuneraciones. (1980=100)[H-]

La reducción de las tasas de interés pasivas a partir de abril-mayo de 1990 como resultado del acuerdo entre el gobierno y la burguesía monopólica financiera del cual resultó la reprivatización bancaria, impulsó la recuperación y creó un clima de verdadera euforia en los círculos privados que se contagió a las esferas gubernamentales (ver nota 1). Sin embargo, el impulso económico pasó a desenvolverse en condiciones enormemente complejas al interrelacionarse factores externos cambiantes con las transformaciones desencadenadas por la reprivatización bancaria. Se pasará a continuación a examinar la incidencia de ambos factores en el proceso de recuperación económica.

Aún en 1990 existía en los altos círculos gubernamentales y empresariales cierta aprehensión sobre si las entradas de capital alcanzarían la magnitud requerida para cubrir el déficit de la balanza comercial, pero al año siguiente la situación cambió radicalmente cuando los flujos de capital hacia varios países de América Latina, entre ellos México, se incrementó de manera sorprendente, generando una serie de problemas nuevos sobre la gestión pública de la economía. [5] (ver al respecto el Cuadro 4 y la Gráfica II).

Cuadro 4. Flujos de Inversión Extranjera a México. (Millones de Dólares)[H-]

Gráfica II. Inversión Extranjera Directa Acumulada. Millones de Dólares[H-]

La extraordinaria afluencia de capital externo principalmente de inversión en cartera, atraído por las perspectivas de rentabilidad creadas por la reestructuración, tendió a potenciar el auge cuya vitalidad ya había quedado demostrada cuando este último literalmente irrumpió en el marco de una economía maniatada por controles al crédito. Pero junto a los efectos potenciadores se exacerbaron las tendencias desequilibradoras determinadas por el desigual grado de reestructuración del aparato productivo y de su capacidad para abatir los costos de reproducción una vez que incrementa el poder de compra interno y externo de la economía. En los sectores más avanzados, como química, caucho, plásticos, minerales no metálicos y metalúrgica básica ha continuado el incremento de productividad y de competitividad lo cual ha arrastrado a los salarios. En contraste, en las ramas rezagadas, las menos expuestas a las fuerzas creadas por la apertura como los servicios, se ha presentado un fenómeno inverso que ha significado la subsistencia de presiones inflacionarias. En ambos casos se generan fuerzas que impactan el tipo de cambio pero por razones opuestas. En el primer caso tiende a aumentar el valor real respaldado por el incremento de la productividad, en el segundo se produce un aumento artificial inducido por el comportamiento alcista de precios. Lo anterior significa que aunque existe un foco de presiones inflacionarias el sector más avanzado de la economía (el que compite con las importaciones y está orientado hacia el mercado exterior) sigue conservando su competitividad internacional. [6] Los niveles diferenciados de comportamiento de la inflación se ofrecen en el Cuadro 5.

Cuadro 5. Estructura Diferenciada de la Inflación: 1990-1992[H-]

La irrupción de fuerzas expansionistas en contextos donde se presentan desequilibrios estructurales le confiere una enorme significación a la gestión estatal, ya que esta última puede acrecentar las restricciones o mitigarlas. La respuesta del gobierno se ha canalizado bajo dos grandes lineamientos. El primero ha implicado combinar controles de precios para ciertos productos y la liberalización para otros a fin de llegar a una convergencia del nivel inflacionario nacional y el de Estados Unidos. El segundo ha consistido en "esterilizar" una parte de los ingresos de capital provenientes del exterior para evitar el aumento de las importaciones y del poder de compra interno y así contrarrestar la amplificación de los desequilibrios y su traducción en presiones inflacionarias. Paradójicamente el sector en el cual se han liberado más ampliamente los precios, el de los servicios personales (educación, transporte, servicios médicos, vivienda), se caracteriza universalmente por asimilar con mayor lentitud el progreso técnico y por tanto se rezaga imponiendo una carga al resto de la economía.

La política de esterilización es contradictoria además de costosa, ya que presiona a un aumento de la tasa de interés doméstica que resulta en un estímulo más para el capital externo que busca colocación rentable. También al favorecer las inversiones en títulos de renta fija, tiende a debilitar las inversiones en acciones -hasta 1991 el componente más dinámico- inhibiendo un proceso que estimularía la reconversión productiva. [7] Tampoco el gobierno ha podido aplicar de manera consecuente la política de esterilización que ha sido relajada temporalmente para expandir el crédito y evitar extrangulamientos en sectores con alto potencial exportador. [8]

Teniendo en cuenta el potencial de recuperación intrínseco que posee la economía derivado de la liberación de fuerzas dinámicas, la esterilización que se está efectuando no es sino una forma de inhibir el crecimiento. Este hecho resulta en extremo paradójico ya que significa que existe un potencial de crecimiento mayor del que puede aprovecharse al mismo tiempo que llega del exterior más capital del que puede asimilarse productivamente, resaltando de paso la limitación de los medios públicos de gestión de la economía. En consecuencia la tendencia del crecimiento ha sido más errática (ver dicha tendencia en la Gráfica III).

Gráfica III. Evolución Trimestral del PIB 1987-1993. Variación Porcentual Respecto del Mismo Período del año Anterior[H-]

La reprivatización también implicó el desencadenamiento de efectos de signo contrapuesto. De un lado generó una reestructuración completa del sistema empresarial privado-monopólico que fortaleció a los grupos financieros. En este momento no interesa destacar la enorme potencialidad que poseen al actuar como un combinado industrial y financiero más allá del potencial de los chaebol coreanos. La atención debe concentrarse en las implicaciones del mayor poder de los grupos de capital privado una vez que se hicieron del control de los bancos y transformaron su estructura organizativa. El Estado mexicano quedó condicionado a reconocer en ellos el principal agente motor de la

economía en momentos en que su poder de regulación de la misma estaba redefiniéndose de manera precaria por efecto de la profundización de la privatización y la reducción del gasto público, retrasándose por ello la creación de un nuevo intervencionismo no burocrático ni basado en el subsidio indiscriminado. La capacidad estatal para generar alternativas quedó, en consecuencia severamente restringido al menos en un primer momento. Esta contradicción se ilustra en las condiciones que se han establecido para normar la reestructuración de las áreas más rezagadas de la economía, como el sector agropecuario, forestal y de comunicaciones y transportes (telefonía, carreteras y puertos). En todos estos casos para contrarrestar el agotamiento de la modalidad precedente de desarrollo el Estado ha tenido que garantizar las mejores condiciones de rentabilidad para asegurar la aquiescencia del sector privado monopólico obstaculizando las posibilidades para el desarrollo de agentes no monopólicos. El enorme poder de las sociedades mercantiles para la explotación de tierras y bosques corrobora lo anterior y arroja serias dudas sobre la posibilidad de implementar un desarrollo socialmente aceptable.

Pero el efecto más inmediato del cambio en el status de la banca se dio evidentemente en el manejo del crédito. El exorbitante encarecimiento de las tasas activas de interés fue el resultado del ejercicio de poderes monopólicos en el momento que el Estado abandonaba una forma de regulación (basada en el control de un enorme complejo productivo) y aún no podría generar otro basado tanto en la aplicación de estrictas medidas de supervisión y control acordes a las condiciones concurrenciales existentes, como en la definición y uso de políticas industriales activas. La falta de acción estatal inmediata resulta tanto más desconcertante cuanto que los mercados financieros internacionales pusieron inesperadamente en sus manos los recursos para intervenir en el mercado de dinero y capitales con el fin de romper el monopolio ejercido por la banca privada. En consecuencia, en tanto la tasa de interés activa rebasa la tasa de ganancia todas aquellas empresas que carecen de acceso al crédito internacional se vieron confrontados ante severas restricciones que obviamente limitan el alcance de la recuperación en curso. [9]

Evitando una confrontación directa con los grupos financieros el gobierno respondió al cambio en los patrones concurrenciales buscando mecanismos para ampliar el espacio económico y así contrarrestar la resurrección de fuerzas parasitarias de origen monopólico. [10] Este esfuerzo es el que finalmente conduce a la negociación trilateral de un tratado de libre comercio. Pero aunque el TLC podría generar tendencias que contrapesen a los poderosos grupos monopólicos nacionales no puede dar los resultados inmediatos que se requieren para hacer frente a las nuevas restricciones que amenazan con bloquear la recuperación y su extensión al campo de la pequeña y mediana empresa.

La política de contención del crecimiento se convirtió en eje de la actuación estatal a partir de la crisis de confianza que afectó fuertemente a los inversionistas extranjeros de la bolsa de valores (principios de 1992). Para responder fue necesario elevar las tasas de interés a mediados de 1992. A pesar de que en septiembre de ese mismo año se superó el shock externo el gobierno mantuvo la restricción del crédito sin aplicar otras acciones compensatorias con lo cual casi se asfixió temporalmente el proceso de recuperación, dándose paso, en los siguientes meses, a una situación de devastación social por la magnitud del cierre de empresas, despidos y acumulación de deudas impagadas. Con ello

la subetapa iniciada a fines de 1988 parece haber quedado cerrada y se abrirá otra únicamente cuando las fuerzas de la recuperación logren ser manejadas de manera efectiva.

Evaluación de las tendencias actuantes y las perspectivas inmediatas

La firma del PSE permitió desatar los nudos que impedían capitalizar los avances de la reestructuración productiva impulsada inicialmente por la subvaluación cambiaria. A partir de allí comienza a profundizarse rápidamente la apertura comercial, la privatización y otras reformas estructurales que sustentan el nuevo dinamismo económico.

La liberación de las nuevas fuerzas dinámicas tendió a ampliar su campo de incidencia arrastrando al resto de la economía, aunque de manera contradictoria y desequilibrada por naturaleza. Sin embargo, la recuperación económica pasó a operar poco después en condiciones más complejas dada la naturaleza cambiante de los factores externos y el influjo de la nueva correlación de fuerzas entre el sector público y el privado monopólico, lo cual exigió el desarrollo de nuevos instrumentos de regulación y control estatal y la ampliación del espacio económico a través de la negociación con Estados Unidos y Canadá y posteriormente con la mayoría de los vecinos de América Latina. Pero la respuesta institucional fue insuficiente por lo que el crecimiento real de la economía quedó por debajo del potencial y una parte sustancial del capital captado externamente fue "esterilizado". La restricción del crédito creada por los grupos financieros que controlan los bancos se convirtió también en una fuerza restrictiva que el gobierno pareció incapaz de neutralizar a pesar de poseer los medios para ello (las enormes reservas internacionales). Pero no sólo se inhibió el crecimiento, también se retardó considerablemente la necesaria vinculación entre la progresión de la productividad y el salario, vinculación que hubiera posibilitado una más amplia recuperación salarial. El limitado avance de la democratización y el insuficiente control social sobre el propio Estado ha dificultado también la consolidación de un nuevo tipo de gestión estatal que se requiere para hacer frente a la compleja transformación que ha experimentado la economía y la sociedad mexicana.

Una transformación de esta magnitud plantea riesgos y desafíos formidables a todas aquellas fuerzas que desde una perspectiva popular y democrática luchan por sustentar alternativas viables. El primero y fundamental de estos riesgos consiste en visualizar las transformaciones en curso bajo una óptica ya obsoleta concluyendo que no existen condiciones de dinamismo endógeno y que el proceso actual concluirá por desembocar en una catástrofe. El rechazo a la modernización justificada bajo estos u otros términos podría paralizar la acción social que se requiere para neutralizar el sesgo concentrador del proceso y para abrir un nuevo campo de lucha que permita superar las carencias económicas, sociales políticas y culturales bajo las cuales ha vivido el pueblo mexicano. La reivindicación de un verdadero proyecto de modernización social deberá por lo tanto efectuarse en el marco de la confrontación pero también de la conjugación de la modernización capitalista, no sólo por las consideraciones que derivan de la correlación de fuerzas mundiales, sino también porque las reivindicaciones sociales requieren sustentarse en fuerzas materiales reales.

La insuficiencia de los medios institucionales para encauzar y amplificar las fuerzas dinámicas que están operando una vez que se complejizó su movimiento, más la incertidumbre generada por la terminación del sexenio probablemente alentarían a algunos sectores a demandar una vuelta al populismo y al nacionalismo aislacionista para capitalizar el sentimiento de frustración si el TLC fuera rechazado. Al contrario, el reto se encuentra en convertir el nuevo dinamismo potencial en mayor crecimiento real aprovechando el impulso para profundizar las reformas, dándoles a éstas una mayor expresión social (creación de empleo, vinculación del salario con la productividad, énfasis distribucionista del gasto público). Las mejores garantías para que ese reto se cumpla se encuentra en la ampliación del protagonismo de las fuerzas sociales más amplias y el uso de los instrumentos adecuados a la magnitud del proceso transformador.

CITAS:

[*] Artículo derivado del proyecto La reestructuración del capitalismo mexicano, 1983-1992 (PAPIID/UNAM).

[**] Profesor de la Facultad de Economía, UNAM.

[1] A cambio del apoyo empresarial al plan antiinflacionario y a la aceleración de la apertura comercial el gobierno aceptó un compromiso para sanear las finanzas públicas aceleradamente y adoptar un plan extenso de privatización. Sobre la privatización de la banca el acuerdo se postergó hasta principios de 1990 y gracias a él se redujeron moderadamente las tasas pasivas de interés lo cual favoreció el control de la deuda pública interna.

[2] El atraso tecnológico de estas empresas era tan grande respecto a los estándares internacionales que su desaparición habría da darse antes o después y postergarlo hubiera significado acrecentar los costos sociales de la lucha contra la inflación. La reabsorción de la fuerza de trabajo expulsada pasó a depender de la dinamización de la economía y de la implementación de programas de recalificación laboral.

[3] Para diversos observadores la Fesebes significa solamente el paso a un corporativismo de nuevo cuño (o neocorporativismo). Esta interpretación subestima el agotamiento histórico de la modalidad de funcionamiento anterior del sistema político-estatal mexicano y su acumulación que tiende a imponerse. El proyecto del Presidente Salinas parece reconocer este hecho y apunta a crear nuevas instancias sociales respondiendo a una necesidad de sobrevivencia política y a un proyecto histórico de clase, al abrir dichos espacios tendrá, no obstante, que dirimir con fuerzas sociales de base que podrán actuar con efectividad si están avanzando en la formulación de un proyecto alternativo de modernización de carácter social.

[4] Se trata principalmente de automotriz, química, resina y fibras sintéticas, vidrio, cemento, acero y minerales no ferrosos.

[5] El incremento de los flujos de capitales hacia diversos centros dinámicos o en proceso de dinamización en América Latina y Asia, se produjo de manera súbita en el momento en que la "crisis de la deuda" no desaparecía enteramente del escenario. Esta situación por lo tanto produjo efectos mixtos: aunque favorece la formación de capital está provocando cierto dislocamiento de las estructuras de control monetario y cambiario al obligar a la apreciación del tipo de cambio (lo cual eleva las importaciones) o renovando las presiones inflacionarias. México parece estar en situación más favorable que otros países ya que ha podido controlar hasta cierto grado la presión sobre las tasas de interés, pero, como se argumentará más adelante, no ha podido sacar enteramente partido de la nueva situación por carácter de los instrumentos apropiados para manejar productivamente los flujos incrementados de capital.

[6] Observadores como Dornbusch señalan que la apreciación del tipo de cambio es artificial y ha llegado a un nivel excesivo que inevitablemente dará paso a una devaluación ruinosa. Aconseja anticipar una devaluación gradual, pero mucho mayor a la aplicada por el gobierno al anunciar la séptima extensión del PECE, para evitar un ajuste traumático como en el pasado. En realidad esta interpretación subestima la magnitud del aumento de productividad en el llamado sector competitivo de la economía lo cual sustenta la apreciación del tipo de cambio, gracias a lo cual no ha disminuido la competitividad de las exportaciones, a pesar de que es cierto que subsiste un foco inflacionario. En esa perspectiva, como apunta el Banco de México, el ajuste drástico o acelerado del tipo de cambio se ha vuelto en gran medida inoperante y sería contraproducente para el sector más dinámico de la economía.

[7] El Banco de México reconoce que los recursos provenientes del exterior incrementan la oferta de fondos prestables lo que propicia la reducción de las tasas de interés, el fortalecimiento de la capacidad de importación y el aumento de la inversión, pero paradójicamente, para evitar que ello se contraponga a los objetivos antiinflacionarios y evidentemente por la falta de una estrategia alternativa ha esterilizado parte de dichos recursos, por un monto de 9 mil millones de dólares entre diciembre de 1989 y diciembre de 1992.

[8] La contraparte de la política destinada a moderar el crecimiento se encuentra en la aplicación de topes administrativos a los incrementos salariales. Dichos topes se contraponen con las tendencias a la recuperación salarial que derivan del elevamiento de la productividad derivada de la liberación de fuerzas dinámicas tal como se explica en el texto. Al controlar administrativamente los incrementos salariales se impide crear las condiciones para generar un tipo de trabajo más complejo e intensivo que demanda el actual proceso de globalización y transformación tecnológica.

[9] La escasez de crédito pasó a relativarse ante la afluencia de recursos externos, pero los bancos aprovecharon el papel intermediador para consolidar su posición de monopolio.

[10] El deseo de evitar la confrontación con los grupos financieros parece ser consecuencia de acuerdo secreto para permitirles a éstos recuperar aceleradamente sus

cuantiosas inversiones por la recompra de los bancos. Un precedente de semejante acuerdo se adoptó en la privatización de Telmex dándole al monopolio una vigencia hasta 1996.

NUMERO: 59

FECHA: Diciembre 1993

TITULO DE LA REVISTA: Economía Mexicana

INDICE ANALITICO: Industria y Productividad

AUTOR: José Antonio Rojas Nieto []**

TITULO: Notas Sobre el Cambio Industrial Reciente de México [*]

ABSTRACT:

Es indudable que en México se ha impulsado un severo programa de reorganización y reestructuración industrial, en el marco de uno de los más drásticos ajustes económicos globales que haya experimentado economía alguna. Las violentas caídas del salario y del empleo, por un lado, y la no menos violenta modificación de la estructura de la producción y de la propiedad, por el otro, apenas dan cuenta de esta reorganización.

TEXTO:

Introducción

En el terreno industrial los cambios han sido mayúsculos. A pesar de que aún es posible reconocer la persistencia de una transición hacia una nueva estructura industrial que, necesariamente, ha ido generando un nuevo dinamismo económico, también es posible identificar ya las primeras señales de dicha estructura y de dicho dinamismo.

La inversión, el empleo, el salario y la productividad y, finalmente y como indicador privilegiado, la capacidad de exportación, son algunos de los datos que permiten reconocer las primeras resultantes de una reestructuración industrial que, efectivamente, muestra ya un renovado perfil que apunta hacia un nuevo patrón de desarrollo económico con algunas nuevas, aunque no siempre virtuosas características.

Este ensayo pretende ofrecer una descripción de estos indicadores y, a partir de ella, sugerir las primeras y más notorias resultantes del cambio industrial que comenzó, al menos, hace cinco o seis años y que, sobre todo ahora, con la aprobación del TLC deberá profundizarse.

La dinámica de la inversión

La evolución de la formación de capital

Por el rezago en la información específica sobre la formación de capital en cada rama industrial, resulta un poco difícil reconocer la evolución específica de la inversión fija bruta en la industria. Sin embargo, si analizamos la parte correspondiente a la evolución de la formación bruta de capital fijo en maquinaria y equipo podremos aproximarnos a estimar el comportamiento de la capacidad productiva nacional y, con ciertos datos

complementarios, deducir el mayor o menor grado de consolidación contemporáneo de la planta productiva industrial.

Como es posible ver en los cuadros del comportamiento de la Inversión Fija Bruta (1980-1993), los tres indicadores de la Formación de Capital en nuestro país muestran una conducta relativamente similar. Luego de un máximo histórico experimentado en 1981, todos, absolutamente todos los componentes de ésta (la inversión en construcción -de ordinario más del 50 por ciento-, la producción interna de maquinaria y equipo -normalmente alrededor del 25 por ciento- y la importación de bienes de capital -cercana casi siempre al 20 por ciento), experimentaron una fuerte depresión. Sólo a partir de 1988 y 1989 mostraron signos de recuperación. En este largo período la parte que decayó más drásticamente fue la importada (77 por ciento), por lo que su recuperación ha sido mucho más fuerte y dinámica.

Cuadro 1. Comportamiento de los Componentes de la Inversión[H-]

Cuadro 1a. Indices de la Inversión Fija Bruta[H-]

Al estudiar el crecimiento de la inversión fija bruta encontramos que el nivel alcanzado por los componentes de la inversión es similar, o apenas ligeramente superior, al de 1981. Sin embargo, esta aparente similitud puede ocultar un cambio cualitativo importante ya que la importación de maquinaria y equipo, ha sido el componente más activo y dinamizador de la formación de capital Este renglón representa hoy la tercera parte del total con lo que ha superado, incluso, las participaciones registradas en la época del boom petrolero.

Esto, sin duda, nos permite descubrir uno de los más novedosos rasgos de nuestra economía reorganizada, la incipiente pero creciente orientación productiva de la inversión, cuya consolidación dependerá, sin duda, de la profundización de lo que podríamos llamar contenido maquina de la inversión, pues tradicionalmente dicha inversión ha estado sobreconcentrada en la construcción -sobre todo de edificios residenciales-, lo que no deja de sugerir un fuerte sesgo especulativo e improductivo.

Gráfica 1. Estructura de la Formación Bruta de Capital 1980-1993. (Estructura en por Ciento)[H-]

Gráfica 2. Evolución de la Formación Bruta de Capital 1980-1993. (1980=100)[H-]

Si en este contexto aceptamos que la evolución del componente de Maquinaria y Equipo - Nacional e Importado- puede ser indicativa de la mayor capacidad productiva y, en cierto sentido, de la mayor competitividad industrial, podemos reconocer que su consolidación reciente y, sobre todo, el fortalecimiento de la parte importada de la formación de capital en las importaciones globales pueden sugerir, ciertamente, la novedad de nuestra economía que hemos apuntado. No obstante, a pesar de la elevación del volumen de recursos de la inversión en maquinaria y equipo, la parte de bienes de capital proveniente del exterior apenas representa poco más del 20 por ciento del total de importaciones, más

de diez puntos por debajo de las tasas registradas en la época del boom petrolero, [1] como se trata de mostrar en las gráficas de los Componentes de la Inversión. Esto sugiere que a pesar de la recuperación de la inversión -que por cierto, en términos reales todavía no alcanza el nivel de 1981-, las importaciones productivas de equipo y maquinaria siguen siendo muy raquíticas y minoritarias en la estructura de importaciones globales, todavía fuertemente concentradas en los insumos industriales, y con un peso creciente de importaciones de bienes de consumo final, muchos de ellos de carácter suntuario.

Otro indicador capaz de ratificar esta nueva situación de la economía mexicana, es la recuperación de la participación de la inversión en el producto nacional, que ya ha llegado al 21 por ciento en los últimos años, aunque, también hay que decir que no se han alcanzado las altas participaciones de principios de los años ochenta cercanas al 25 por ciento-, como puede reconocerse también en las gráficas de la inversión. [2]

La inversión extranjera

Junto con esta significativa aunque limitada recuperación de la inversión, es preciso señalar que la inversión extranjera ha ido adquiriendo un papel cada vez más importante, aunque contradictorio porque no siempre con una orientación netamente productiva.

Tradicionalmente la participación del capital foráneo había sido bastante modesta en relación a la inversión fija bruta global de la economía, pues hasta el año de 1985 no sobrepasaba el cinco por ciento de dicha inversión. Sin embargo, a partir de 1986 esta participación tendió a crecer -incluso rápidamente-, llegando en algunos años a niveles superiores al 10 por ciento (15.9 por ciento en 1987 y 12.7 por ciento en 1991), cifras que expresan en la actualidad no sólo un alto nivel en relación al de los años sesenta o setenta sino, incluso, un acelerado dinamismo, si tomamos en cuenta el crecimiento también acelerado de la inversión global durante los últimos años. Así, mientras que ésta crecía cerca de un 40 por ciento de 1986 a 1992 experimentando una evolución media anual próxima al seis por ciento-, la inversión extranjera crecía un 144 por ciento, con un dinamismo anual muy significativo (16 por ciento), pero fuertemente concentrado en estos últimos años en los servicios.

Cuadro 2. Evolución de la Inversión Extranjera Directa. (Estructura en por Ciento)[H-]

Cuadro 2a. Evolución de la Inversión Extranjera Directa. (Dólares Constantes de 1993)[H-]

Cuadro 2b. Evolución de la Inversión Extranjera Directa. (Índice de Crecimiento, 1975=100)[H-]

Cuadro 2c. Participación de la Inversión Directa de Estados Unidos[H-]

Del total de este tipo de inversión -como puede verse en los cuadros de la estructura de la Inversión Extranjera-, más de la mitad correspondió a inversión extranjera directa en las industrias extractiva y de la transformación, en las que recientemente se ha registrado el

51.5 por ciento de los recursos extranjeros directos acumulados, que en agosto de 1993 llegaron a poco más de 46 mil millones de dólares, lo que permite pensar que para fines de 1993 representarán alrededor del 10 por ciento de la inversión fija bruta global, de la cual, por cierto, los Estados Unidos siguen concentrando más del 60 por ciento, como se puede ver en la gráfica de la Participación de Estados Unidos en la Inversión Extranjera Directa. Sin embargo, es importante notar que esta participación ha ido disminuyendo relativamente, por el ingreso de otros capitales, principalmente de procedencia británica, alemana, suiza y japonesa. Atendiendo a los datos más recientes, el ritmo anual de penetración de la inversión extranjera directa podría decrecer levemente en 1993, aunque se esperan incrementos importantes ahora que ha sido aprobado el TLC). Es importante observar que luego de que en 1992 alcanzó un flujo anual superior a los 5 mil 300 millones de dólares, el ritmo mostrado en 1993 permite imaginar una caída cercana al 10 por ciento, lo que ubicaría el total acumulado de este tipo de inversión foránea en un nivel ligeramente superior a los 48 mil millones de dólares, de los cuales, como se ha anotado antes, el 40 por ciento ya está concentrado en los servicios, lo que nos sugiere una transformación importante del papel de la inversión extranjera, sobre todo frente a la modernización industrial y el cambio técnico.

Cuadro 3. Estructura de la Inversión Bursátil 1993. (Estimaciones a Diciembre de 1993)[H-]

Gráfica 3. Evolución de la Formación Bruta de Capital 1980-1993. (1980=100)[H-]

Cuadro 4. Datos Sobre Ocupación de las Diferentes Fuentes Oficiales. (Personas Ocupadas)[H-]

Cuadro 4a. Datos Sobre Ocupación de las Diferentes Fuentes Oficiales. (Estructura Porcentual)[H-]

Gráfica 4. Maquinaria y Equipo Importado en la Inversión. (Participación en por Ciento)[H-]

Gráfica 5. Evolución de la Intensidad del Trabajo en la Manufactura 1987-1993. (Horas Trabajadas por Hombre Ocupado)[H-]

Además, para entender aún más este nuevo papel -fuertemente contradictorio- de la inversión foránea en México, es importante recordar que desde finales de 1989 se autorizó la presencia de este tipo de capital en el mercado bursátil mexicano, autorización que desencadenó una verdadera oleada de capitales. En el año de su aprobación la inversión extranjera de cartera apenas alcanzó 493 millones de dólares. Sin embargo, año con año el monto ha ido creciendo espectacularmente: mil 995 millones de dólares en 1990; siete mil 540 millones en 1991; 13 mil 553 en 1992; y, según algunas estimaciones elaboradas con información reciente, cerca de 15 mil millones de dólares en 1993, con lo que se tendrá a fines de 1993 un total acumulado cercano a los 38 mil millones de dólares, de un mercado accionario con valor cercano a los 165 mil millones de dólares. Pero, además, de los 42 mil millones de dólares que representa a fines de 1993 la deuda

interna gubernamental la de los bonos y valores del gobierno-, los extranjeros controlan ya cerca del 53 por ciento, es decir 22 mil 200 millones de dólares, como se señala en el cuadro de la Inversión Bursátil en México. Todo esto representa un total de inversión foránea de cartera cercano a 60 mil millones de dólares, superior en 20 por ciento al componente directo de la misma.

Gráfica 6. Evolución de la Intensidad del Trabajo en la Manufactura 1987-1993. (Horas Trabajadas por Hombre Ocupado)[H-]

Con esto se reafirma otra de las nuevas tendencias de la economía mexicana, la creciente importancia de la inversión extranjera ya no sólo en el aparato productivo como hemos mencionado antes, sino también en el sistema financiero, pues en éste ya ha llegado a representar casi la cuarta parte de la inversión total, con todas sus bondades y perjuicios, no sólo por el alto costo relativo, sino, sobre todo, por su altísima volatilidad.

Gráfica 7. Evolución de la Inversión Extranjera Directa 1975-1993. (Estructura en por Ciento)[H-]

Más allá de la reflexión que deba hacerse en torno a si esto limita o afecta nuestra soberanía económica, lo cierto es que la condición para una participación foránea creciente en el mercado de renta variable mexicano y en los valores gubernamentales, ha sido y seguirá siendo durante un buen tiempo, una tasa de interés con rendimientos reales superiores a los que este flujo de inversiones podría obtener en su país de origen - fundamentalmente los Estados Unidos-, o en un país que ofrezca las condiciones de seguridad y continuidad que tanto se ponderan hoy en México. En este contexto, es fácil entender que tanto la seguridad como la continuidad están costando caras. Tomando los datos más recientes podemos señalar que en México, a pesar de la disminución que han experimentado en los últimos meses las tasas de interés -por los altos rendimientos que todavía se pagan en relación a los de otros países, por el deslizamiento del tipo de cambio y por el descenso de la inflación-, todavía se paga ligeramente por encima de lo que se ofrece no sólo en Estados Unidos y Europa, sino aun en otros países en desarrollo. [3]

Cuadro 5. Personal Ocupado por Actividad Económica. (Personas)[H-]

Por eso, el aspecto virtuoso del creciente contenido productivo de la inversión fija bruta - incluido su componente extranjero-, se ha visto contrarrestado por el comportamiento vicioso de una bolsa de valores todavía marcadamente especulativa, que cuenta, además, con un volumen importante de recursos externos -de hecho el más grande de la historia económica de México-, pero inscrito en una tendencia rentista y especulativa, de la que acaso pueden dar muestra los bajos porcentajes de operaciones bursátiles primarias que involucran capital foráneo.

Gráfica 8. Evolución de la Inversión Extranjera Directa 1975-1993. (1975=100)[H-]

Gráfica 9. Evolución de la Inversión Extranjera Directa 1975-1993. (Estructura en por Ciento por Países)[H-]

La evolución del empleo y del salario

Una nota sobre la información industrial

El sector industrial es entendido como la composición sectorial de las industrias minera y extractiva, manufacturera, de la construcción y eléctrica, y de los servicios de agua. Los datos sobre el nivel y la estructura de la ocupación en estas industrias son proporcionados por diferentes fuentes, mismas que tienen no sólo objetivos y finalidades diversas, sino métodos y técnicas de estimación diferentes.

Gráfica 10. Evolución de la Ocupación en la Manufactura 1987-1993. (Hombre Ocupado por Establecimiento)[H-]

El Sistema de Cuentas Nacionales tiene la ventaja de ofrecer el panorama general de la ocupación en todas las esferas económicas, pero sus datos corren el riesgo de ser imprecisos para indicar cambios en coyunturas determinadas como la que estamos estudiando (1987-1993), porque los datos de ocupación se basan en índices y coeficientes técnicos de las diversas ramas, que no se pueden actualizar sino, de hecho, cada vez que se elabora una Matriz de Insumo-Producto.

Por su parte, los datos del Instituto Mexicano del Seguro Social sólo permiten ver la composición y los cambios de los trabajadores que cotizan en esta institución, generalmente asalariados y no trabajadores por cuenta propia que en ciertas actividades también son clasificados en el sector industrial.

Cuadro 5a. Participación de las Remuneraciones en el Pib. (Participación en por Ciento)[H-]

Gráfica 11. Evolución de la Ocupación en la Manufactura 1987-1993. (Hombre Ocupado por Establecimiento)[H-]

El XII Censo Industrial cubre el empleo de los establecimientos fijos y los datos de los pequeños establecimientos se calculan con muestreos.

La Encuesta Industrial Mensual cubre un número mínimo de establecimientos (cerca de tres mil de un total de 173 mil censadas en 1988). Sin embargo, con esos establecimientos da información del 75 por ciento del valor de la producción. Además es oportuna, mensual y permite, con ciertas precauciones, describir movimientos coyunturales como el que aquí pretendemos. Esta información se completa con la de la Encuesta de la Industria de la Construcción que también es oportuna.

Finalmente, el XI Censo de Población, que incluye a los trabajadores por cuenta propia, da una idea global, para un momento determinado, y puede ser comparada con los datos de otro censo, pero no permite analizar cambios cortos, efecto de políticas específicas

muy localizadas, sino grandes cambios, de manera similar a lo que permite el Sistema de Cuentas Nacionales.

Por todas estas razones se ha tomado la Encuesta Industrial Mensual, que, como se ha dicho, representa una muestra oportuna del universo y de la estructura del empleo, del salario, de la producción y de las ventas en el sector industrial. La Encuesta Industrial Mensual, como se señala oficialmente, a partir de 1987 registra 3,172 establecimientos que permiten cubrir entre el 75 por ciento del valor de la producción de la rama, lo que implica que la muestra se basa en grandes establecimientos, lo que debe tenerse en cuenta cuando se analizan los datos de dicha encuesta y sus resultados. Por ejemplo elevaciones en el empleo, en el salario, la producción y las ventas en estas grandes empresas no tienen por qué ser expresión de aumentos respectivos en los pequeños y medianos que no participan en la Encuesta, si reconocemos una fuerte tendencia a la concentración y centralización industrial.

Cuadro 6. Índices Salariales Seleccionados 1975-1993. (1975=100)[H-]

Cuadro 6a. Relación de Salarios con el Salario Mínimo 1975-1993. (Salarios Mínimos)[H-]

En cambio, caídas de los grandes establecimientos, con toda seguridad expresarán caídas de los pequeños y medianos.

Las tendencias recientes de empleo industrial

Según las Cuentas Nacionales, en el año de 1988 la industria concentraba la cuarta parte del empleo (23 por ciento) y la tercera parte de las remuneraciones (34 por ciento). En el caso del empleo la distribución se parece un poco a la del Censo de Población, según el cual la industria concentra cerca del 27 por ciento de la población ocupada. Para el IMSS los trabajadores industriales que cotizan representan casi la mitad de los registrados en este instituto (también con las cifras de 1988). Además, atendiendo a la información más reciente del Sistema de Cuentas Nacionales (1991), hemos de mencionar que el empleo industrial representa el 23 por ciento de los ocupados registrados nacionalmente, distribuidos de la siguiente manera: 10.8 por ciento tanto en la manufactura como en la industria de la construcción, 1.2 por ciento en la minería y 0.5 por ciento en electricidad, gas y agua. Respecto a la participaciones experimentadas en 1988, el cambio más notable es el incremento de los ocupados en la industria de la construcción, sector que hoy cuenta con un volumen de trabajadores prácticamente igual al de la manufactura, aunque genera sólo la cuarta parte del producto manufacturero, como puede reconocerse en los Cuadros de Producto y Empleo en el Sistema de Cuentas Nacionales.

Ahora bien, de manera particular y siguiendo los datos generales de la Encuesta Industrial Mensual, es posible reconocer un ascenso seguido de una caída del empleo manufacturero de 1987 a la fecha, evaluado en términos del número de ocupados por establecimiento como se indica en los cuadros de Ocupación del Trabajo en la Manufactura.

Gráfica 12. Exteriorización de la Economía Mexicana. (Participación en el PIB en por Ciento)[H-]

Gráfica 13. Evolución de la Exteriorización de la Economía 1980-1993. (1980=100)[H-]

En algunas divisiones sólo se registran descenso del empleo, siendo en unos de ellos muy drástica. Es el caso de las divisiones industriales Textil, de la Madera, del Papel y, sobre todo, de las Industrias Metálicas Básicas. Este comportamiento ha alterado levemente el peso de las diversas divisiones industriales en el empleo manufacturero. Así, por ejemplo, es posible advertir la existencia de cierta estabilidad ocupacional en algunas divisiones industriales como la del Papel y la de Minerales no Metálicos, en cambio ha caído la participación en ramas como la Textil y del Vestido, la de la manufactura de la Madera y, de manera más intensa, la Metálica Básica, que perdió en cinco años más de dos puntos porcentuales. Elevaciones consistentes en el empleo por establecimiento sólo se registran en las ramas de Alimentos, Bebidas y Tabaco -una de las de mayor dinamismo-, y en la de Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo, hecho que se explica más por las menores tasas de descenso en la ocupación, que porque en ellas se hubiera registrado un incremento absoluto de personal ocupado.

Gráfica 14. Evolución de la Formación Bruta de Capital. (Participación en el PIB en por Ciento)[H-]

Sin embargo, a pesar de este comportamiento diferenciadamente descendente, y reconocidos algunos incrementos en la ocupación durante 1989 y 1990, es posible afirmar que salvo la división industrial de Alimentos, de cuyo dinamismo daremos más datos en lo sucesivo, ninguna esfera industrial ha logrado recuperar los niveles de empleo alcanzados en la época del auge petrolero.

En las divisiones de Minería, Construcción y Electricidad, también se registran caídas en el personal ocupado, por lo que es posible concluir, entonces, que en la actual fase de modificación y reorganización de la industria mexicana, existe un saldo negativo a nivel de empleo, cuya solución no se percibe en el corto o mediano plazos -incluso con la aprobación del TLC-, entre otras cosas porque las diversas divisiones industriales han tendido a intensificarse, es decir, a tener una relación activos-hombre ocupado más elevada, como puede percibirse tanto en la evolución de la formación de capital que antes se ha mencionado, como en los indicadores de productividad e intensificación de la Jornada laboral que adelante se presentan.

Gráfica 15. Evolución de la Productividad en la Manufactura 1987-1993. (Valor Real de la Producción por Hombre Ocupado)[H-]

El salario industrial

En todas las divisiones industriales mexicanas la participación de las remuneraciones en el producto ha decrecido drásticamente respecto a los primeros años de la década de los

ochenta. En el caso de la industria eléctrica se registran las mayores caídas, no obstante que en ella se presente uno de los niveles salariales más elevados (200 por ciento por encima de la remuneración promedio nacional los últimos años). Considerando las cifras más recientes del Sistema de Cuentas Nacionales (1991), luego de que en los años del auge llegaron a representar el 20 por ciento del PIB minero, las remuneraciones del sector participan hoy con cerca del 12 por ciento en el producto nacional, ocho puntos abajo del nivel nacional, que hoy se ubica en cerca de un 23 por ciento, después de que en 1981 alcanzó casi el 37 por ciento, y que en 1988 descendió hasta el 21 por ciento. En el caso de la manufactura las participaciones en las mismas épocas son del 33 y del 21 por ciento, respectivamente, para el caso de la Industria de la Construcción la época de auge de la participación de la masa salarial en su producto significó un 65 por ciento, en tanto que actualmente sólo representa el 43 por ciento. Un cambio similar se experimentó en la división de Electricidad, Gas y Agua, en la que el nivel de participación cayó del 54 por ciento a sólo un 23 por ciento en los años recientes.

Cuadro 7. Evolución de la Productividad en la Industria Manufacturera 1987-1993. (Valor Real de la Producción por Hombre Ocupado; 1987=100)[H-]

Cuadro 7a. Evolución de la Intensificación del Trabajo en la Industria Manufacturera 1987-1993. (Hora Trabajada por Hombre Ocupado; 1987=100)[H-]

Cuadro 7b. Evolución de la Ocupación del Trabajo en la Industria Manufacturera 1987-1993. (Ocupados por Establecimiento; 1987=100)[H-]

Cuadro 8. Evolución del Tipo de Cambio en México 1971-1993[H-]

Estos indicadores dan idea de la severa crisis y del ajuste tan drástico experimentado por la economía mexicana, específicamente en la industria, fenómenos que a nivel de la remuneración promedio también se perciben con mucha claridad. Así, al menos hasta 1989 -en algunos casos hasta 1990, la remuneración industrial promedio registrada en el Sistema de Cuentas Nacionales, en la Encuesta Industrial Mensual, en los Salarios de Cotización al IMSS, y en los registros específicos de la Comisión de Salarios Mínimos y de la Secretaría del Trabajo, descendió drásticamente, como puede verse en los cuadros en los que se presenta la evolución los índices salariales de 1980 a 1993. Pero siguiendo con mayor cuidado los indicadores de las remuneraciones registradas por la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (mínimos, ramas de jurisdicción federal, salarios de manufacturas, maquiladoras y sector formal de la construcción), en todos los casos se reconoce el descenso de 1981 en adelante y, en algunos solamente una levísima recuperación de 1991 a la fecha, que está muy lejos de resarcir la pérdida experimentada en cerca de diez años.

Es importante recordar que el salario mínimo tiene un violento rezago respecto a su nivel de 1975 que hoy representa ya cerca del 60 por ciento en términos reales. Y que para otros salarios como el contractual medio o el que se recoge en la Encuesta Industrial Mensual (el salario no el sueldo) o, finalmente el de la industria maquiladora, el deterioro fluctúa entre el 10 y el 40 por ciento. No existe ningún tipo de salario medio que haya

logrado recuperar ya su deterioro acumulado desde 1975-1976 o desde 1981-1982, como puede verse en la gráfica de la evolución de los índices salariales respecto a 1980.

Podemos decir que en el movimiento salarial de estos últimos 18 años se descubren dos movimientos muy importantes. El primero, el más obvio, el del deterioro crónico, un deterioro que ha sido diferenciado atendiendo al nivel de calificación de los trabajadores y a la fuerza de los sindicatos. Pero acaso como consecuencia de ese deterioro diferenciado y de sus causas, se percibe un segundo movimiento, de reestructuración de las relaciones entre los diversos tipos de salario, hecho que representa, a su vez, una redefinición de la validación social de los diferentes trabajos sociales y, sobre todo, de las nuevas cualificaciones del trabajo, de los lugares y períodos de formación y capacitación y, finalmente, de la importancia de las ramas industriales, sobre todo en la perspectiva que ha ido señalando la creciente apertura y la cada vez más profunda integración con los Estados Unidos. [4]

Por ejemplo un obrero medio, sujeto a contratación colectiva en una rama de jurisdicción federal (textiles o azucareros, por ejemplo) recibía en promedio en 1975 un 30 por ciento más que el trabajador de salario mínimo. Hoy, precisamente por su menor deterioro relativo, recibe cerca de dos salarios mínimos. Sin embargo, para tener un ingreso equivalente al que tenía hace quince años debería recibir poco más de tres salarios mínimos.

Similarmente, la remuneración media industrial registrada por la Encuesta Industrial Mensual, que incluye salarios, sueldos y prestaciones de obreros y empleados, era de poco más de tres salarios mínimos en 1975, llegando a casi cuatro en tiempos de la crisis y el ajuste de la economía (1982 en adelante), aunque a pesar de ello experimentaba también un deterioro real cercano al 30 por ciento. Y este año, no obstante que tiene un nivel cercano a los siete salarios mínimos todavía no supera su deterioro acumulado. [5]

En cuanto a los trabajadores de las maquiladoras hay que decir que ganaban un 20 por ciento más que el salario mínimo en 1975 y hoy, a pesar de ganar casi dos salarios mínimos, no tienen el nivel de aquellos años.

Así, a pesar de que efectivamente es posible reconocer que en la mayoría de los casos el salario industrial no se deterioró más a partir de 1989, solamente en el caso de la muestra presentada por la Encuesta Industrial Mensual -que, por cierto, incluye sueldos, salarios y prestaciones de trabajadores, empleados medios y empleados altos-, es posible reconocer una recuperación, como puede verse en la gráfica de la evolución de los salarios reales.

Gráfica 16. Evolución de la Productividad de la Manufactura 1987-1993. (Valor Real de la Producción por Hombre Ocupado)[H-]

Por otro lado, y para sólo mencionar un elemento más, hemos de señalar que el gasto público ha experimentado una verdadera transformación estructural, ya que el gasto social educación, salud y laboral, desarrollo urbano y ecología y abasto social-, efectivamente ha aumentado su peso relativo de manera muy significativa, llegando a

representar en 1993 y, por primera vez en la historia de México, la mitad del gasto total del sector público presupuestal, con recursos 20 por ciento superiores al máximo registrado en 1981. Pero, justo es mencionarlo, esta modificación estructural se ha dado sobre todo a partir del retiro del Estado -a veces justo y a veces no- de algunas esferas industriales, y por la baja sensible del gasto en uno de los principales rubros económicos todavía bajo control estatal: los energéticos.

Cuadro 9. Evolución de las Exportaciones 1980-1993. (Miles de Millones de Dólares 93)[H-]

Cuadro 9a. Exportaciones de la Industria Manufacturera de México 1975-1993. (Millones de Dólares)[H-]

Pero también hay que decir, que evaluado en términos del gasto por habitante, el nivel actual todavía es inferior en poco más del 10 por ciento al de 1981, por lo que no es posible afirmar categóricamente, como en ocasiones se hace, que el gasto social ha compensado suficientemente el deterioro salarial que, como se ha señalado, puede ser considerado más profundo en el sector industrial analizando sus relaciones con el salario mínimo, como se hacen en el cuadro correspondiente.

La productividad industrial

La considerable recuperación de la inversión fija bruta, sobre todo en maquinaria y equipo, se ha visto reflejada en una positiva evolución de la productividad social del trabajo. Si tratamos de aproximarnos a ella a través de dos o tres indicadores podremos descubrir sus tendencias ascendentes aunque también, como en el caso de otros indicadores, reconoceremos un comportamiento marcadamente desigual.

Así, hay divisiones industriales como la de Producción de Maquinaria y Equipo, la de Minerales No Metálicos y la de Alimentos bebidas y Tabaco, que experimentaron un ascenso regular e importante de su productividad de 1987 en adelante, medida ésta en términos de la relación del valor real del producto por hombre ocupado. Otras, como la Textil y del Vestido, la Química y la de Metales Básicos experimentaron ascensos mucho más moderados. Solamente una división industrial, la del Papel, tuvo un comportamiento regresivo en este indicador.

Utilizando una variable complementaria, la de la relación entre el valor real del producto de cada división industrial y las horas hombre trabajadas, descubrimos conductas similares.

Sin embargo, hay matices y diferencias que conviene explicitar, pues nos permiten descubrir algunas formas específicas de impulso al elevamiento del valor real del producto por hombre ocupado, como puede verse en el Cuadro 6 que indica los comportamientos generales y particulares de los dos indicadores de productividad que permite analizar la Encuesta Industrial Mensual. Es el caso, por ejemplo, de la importante división de Metales Básicos, en la que la rama siderúrgica tiene especial significación,

pues representa el 83 por ciento de los activos de dicha división y produce el 73 por ciento de su valor agregado, en ésta la relación entre el valor del producto por hombre ocupado evolucionó por encima de la relación entre el valor del producto por hora hombre trabajada, lo que significa un crecimiento de las horas trabajadas por cada hombre ocupado, hecho que permite imaginar un incremento de la explotación del trabajo. Esto aconteció también, aunque más levemente, en las divisiones de Alimentos, Bebidas y Tabaco, y en la manufactura de la Madera. En cambio, se registraron ciertas disminuciones, considerando el mismo período, en las divisiones industriales Textil y del Vestido, Celulosa y Papel y Química. Otras divisiones, en cambio, mostraron cierta estabilidad en este sentido durante los últimos seis años, es el caso de los Minerales No Metálicos, y de la Producción de Maquinaria y Equipo. Globalmente estas diferencias arrojaron, para el mismo período (1987-1993) y el mismo indicador (horas trabajadas por ocupado), un comportamiento estable, congruente con un ascenso ligeramente superior al 20 por ciento en la manufactura en general, en el indicador de productividad que hemos mencionado, como se puede ver en la gráfica correspondiente. Esta gráfica muestra la evolución de la ocupación, las horas trabajadas, el salario, la inversión global y los dos indicadores de productividad a que hemos hecho referencia antes.

Pero esto, no sólo es expresión de un esfuerzo tecnológico y organizativo de la industria resultado del reforzamiento de su capacidad instalada, de su maquinaria y de su equipo. También expresa la intensificación de la jornada laboral y un grado más elevado de explotación de la fuerza del trabajo.

Otro elemento que nos puede permitir confirmar esta tendencia es el del número de ocupados por establecimiento. Atendiendo a los datos de la misma Encuesta Industrial podemos asegurar que a excepción de la división de Alimentos -en la que efectivamente se registra un aumento absoluto y relativo de la ocupación-, en todas las demás divisiones industriales se experimentó tanto una caída del empleo, como una disminución de los ocupados por establecimiento, lo que muy probablemente se expresó en un incremento de la intensidad de capital, evaluada en la relación de activos o acervos de capital por hombre ocupado.

Gráfica 17. Evolución del Salario Real en la Industria 1975-1993. (1975=100)[H-]

Todo esto confirma, en rigor, que hay señales evidentes de transformación en la industria, sobre todo en el terreno de su eficiencia y su competitividad. Pero no menos cierto es que se trata de una transformación desigual entre las diversas ramas y divisiones industriales e, incluso, al interior de ellas. [6]

La prueba de fuego de estas transformaciones se puede percibir en la mayor o menor capacidad que han adquirido las diversas empresas, ramas y divisiones industriales para competir, ya no sólo en el mercado externo sino aun en el interno que hoy se encuentra prácticamente abierto de manera absoluta. Por eso, enseguida hacemos una presentación de los principales indicadores que muestran el comportamiento de la dinámica exportadora, un comportamiento que, como veremos luego, muestra un tremendo

dinamismo de 1987 a 1991, por experimentar una fuerte desaceleración -que no decaimiento- en los últimos años.

Gráfica 18. Evolución del Salario Real en la Industria 1975-1993. (Número de Salarios Mínimos)[H-]

La dinámica exportadora

Es evidente que hoy la economía mexicana está fuertemente exteriorizada. Las exportaciones han llegado a representar ya el 18 por ciento del producto interno y las importaciones el 17.8 por ciento. Hoy, entonces, más del 35 por ciento del valor de nuestra producción está vinculada con el exterior, fundamentalmente con los-Estados Unidos, país con el que realizamos el 83 por ciento de nuestras ventas externas y el 71 por ciento de nuestras compras externas -como se puede ver en la gráfica sobre inversión extranjera (estructura en por ciento por países)-, cifras que presumiblemente tenderán a incrementarse al entrar en vigor el TLC, a menos que a partir de dicha integración nuestro país logre diversificarse.

Pero quiénes, por qué razón y a qué costo han logrado expandir sus ventas externas y, quizá lo más importante, no perder mercado interno.

Primeramente hay que reconocer que en los últimos siete años las exportaciones no petroleras adquirieron un dinamismo sin precedentes, llegando a representar casi el 85 por ciento del total de bienes y servicios comercializados externamente, si incluimos el valor de los flujos brutos de exportaciones maquiladoras. Sin embargo, haciendo el análisis diferenciadamente, podemos percibir que las exportaciones no maquiladoras experimentaron una desaceleración significativa los tres últimos años hecho que podemos explicar con base en tres hechos de la mayor importancia. Uno primero, derivado de la pérdida del nivel de subvaluación del tipo de cambio del peso mexicano respecto al dólar como se reconoce en la gráfica Exteriorización de la economía mexicana, que tendió a encarecer globalmente nuestros productos, disminuyendo su competitividad externa. Otro, también de gran importancia, vinculado a la nueva política de precios de los energéticos -petrolíferos y combustibles-, que, como puede verse en la gráfica correspondiente, en general tendió a igualarlos con sus niveles internacionales, presionando a la alza de los costos de producción. Y otro tercero, también muy significativo, derivado de la eliminación de la caída del salario real y, en algunos casos, su leve recuperación.

Gráfica 19. Evolución de Tipo de Cambio Real 1971-1993. (1978=100)[H-]

Cuadro 10. Gastos Programables del Sector Público Presupuestal por Clasificación Sectorial Económica. (Miles de Pesos de 1980 por Habitante al año)[H-]

Pero como hubo un reforzamiento productivo de la industria, la dinámica exportadora no se suspendió. Esta, por cierto, muestra las siguientes tendencias: 1) hay una pérdida relativa de significación del crudo y los petrolíferos en las exportaciones mexicanas,

básicamente por la drástica caída de precios de la mezcla mexicana de exportación, cuyo valor real bajó de 1981 a la fecha de 33 dólares a sólo 13 dólares, 2) se percibe una importancia creciente de las exportaciones no petroleras y no maquiladoras, que de 1988 a 1993 crecieron en cerca del seis por ciento real al año, soportadas, fundamentalmente, por el dinamismo de las manufacturas no petroleras, que hoy representan el 37 por ciento, a diferencia de la época del boom petrolero, período en el que sólo participaban con un 14 por ciento. Además, si evaluamos las exportaciones petroleras de 1980 y 1981 a precios actuales, la participación de las manufacturas no petroleras y no maquiladoras no supera al 24 ó 25 por ciento, por lo que podemos suponer que un incremento real aproximado de la importancia de las manufacturas sería de 12 puntos porcentuales, lo que resulta sorprendente, 3) Similarmente se reconoce una significación mayor, producto de un crecimiento más acelerado, de las exportaciones maquiladoras, que en sólo tres años se elevaron de 15 mil millones de dólares a 20 mil millones de dólares (reales de 1993), lo que significa un crecimiento anual real del 10 por ciento, superior al de cualquier otro agregado comercializado externamente.

Conclusiones

Todos estos indicadores nos permiten afirmar que, efectivamente, ha habido un importante cambio estructural en la industria, expresada en tres hechos relevantes: 1) un sustancial reforzamiento de la inversión, principalmente de su componente de maquinaria y equipo, que se ha traducido en una significativa recuperación diferenciada, pero casi general- de la eficiencia productiva en la manufactura, en la que mucho ha influido la profundización del componente extranjero de dicha inversión aunque no deja de ser de cuidado su desviación reciente hacia los servicios y el enorme sesgo especulativo de la nueva inversión extranjera de cartera, 2) un reforzamiento similar de esta dinámica de recuperación industrial a cuenta del mantenimiento de bajos salarios y, en algunos casos, de una intensificación de la jornada laboral de los ocupados industriales, incluso ya en grandes establecimientos industriales, asociada o no a la introducción de nuevas maquinarias y nuevos equipos, 3) una consolidación de la exteriorización industrial a través del reforzamiento de las exportaciones, aunque con un peso creciente en las maquiladoras, con todas sus ventajas y sus inconvenientes.

Es evidente que para profundizar en el significado de estos hechos es preciso incorporar otros elementos que permitan ver, con más rigor, las resultantes del cambio industrial impulsado desde hace varios años. Para ello será necesario estudiar con más detalle la evolución y la estructura de la inversión en cada rama industrial. El volumen y el contenido de las importaciones que hace cada división industrial para su reforzamiento productivo, y el país en general para su reproducción económica, y, entre otras cosas, un análisis más detallado de la productividad por rama industrial y de sus costos de producción, incluso por producto, evaluando el nivel de su competitividad y sus tendencias.

CITAS:

[*] Agradezco a Alberto Carral, Teresa Rendón y Carlos Salas sus comentarios y observaciones al borrador de este ensayo. Y a Patricia Hernández C., su apoyo en la captura de información.

[**] Area Economía y Energía. División de Estudios de Posgrado Facultad de Economía, UNAM.

[1] Hay que decir que en el período 1978-1982 México vivió una verdadera sobreacumulación de capital productivo, y que en muchas ocasiones -por no decir todas-, los grandes volúmenes de recursos destinados al fortalecimiento productivo de la economía no se manifestaron en elevaciones igualmente copiosas de la producción, como lo muestran las altas tasas de capacidad ociosa registradas en esos años en industrias tan importantes como la petrolera, la eléctrica, la cementera, la automotriz, la del vidrio, entre otras.

[2] Aunque es muy difícil obtener datos precisos, sobre todo de los últimos años se ha registrado un volumen importante de inversión para el control de la contaminación ambiental, sobre todo en las industrias con aguas residuales nocivas o que arrojan contaminantes graves a la atmósfera, como pudieran ser los casos de las industrias cementera papelera, vidriera, siderúrgica y, desde luego, química, entre otras.

[3] Si consideramos las tasas del mes de noviembre de 1993, bastaría una tasa real superior al cuatro por ciento, pues este sería el rendimiento que obtendrían fondos mexicanos convertidos en dólares y depositados en el extranjero a una tasa no inferior a la registrada en ese mes por la Prime Rate Y, ciertamente, tanto los valores gubernamentales, como los rendimientos del mercado bursátil de renta variable, están garantizando esos beneficios.

[4] Para analizar la forma particular de integración contemporánea de México con Estados Unidos puede verse la tesis de licenciatura de Alberto Carral Dávila: Integración comercial entre México y Estados Unidos (los años recientes), Facultad de Economía, UNAM, 1993. En ella se formula una interesante caracterización a este respecto a través del concepto de complementariedad subordinada de México respecto a nuestros vecinos del norte.

[5] Es necesario señalar que si se separan sueldos y salarios en la Encuesta Industrial Mensual -base de los datos que mencionamos-, la diferencia no llega a más de tres salarios mínimos y la parte específica salarial no logra la recuperación señalada. Esto queda ampliamente documentado en el artículo de Teresa Rendón y Carlo Salas publicado recientemente en la Revista de Comercio Exterior de agosto de 1993: El empleo en México a partir de los años ochenta. Tendencias y Cambios.

[6] Sólo los próximos datos del Censo Económico que se realizarán en 1994 nos podrán confirmar que, efectivamente, al interior de cada división, cada rama y cada empresa hay comportamientos diferenciados y, en algunos casos, desastrosos, no sólo entre las pequeñas y medianas industrias, sino aun entre las grandes. Un ejemplo de esas

diferencias puede analizarse, para el caso de la industria del Hule, en la tesis de licenciatura de Sara Romá, La industria de la Transformación de Hule en la década de los ochenta, Fac. Economía UNAM 1993. En esta tesis se aclara que, por curioso que parezca, las pequeñas y medianas industrias huleras han resistido a la crisis y han elevado de manera significativa sus estándares de eficiencia y productividad, gracias, entre otras cosas a su integración con las grandes huleras fabricantes de llantas.

NUMERO: 59

FECHA: Diciembre 1993

TITULO DE LA REVISTA: Economía Mexicana

INDICE ANALITICO: Industria y Productividad

AUTOR: Luis Méndez, José Othón Quiroz [*]

TITULO: Los Límites de la Modernización Productiva en México

ABSTRACT:

Podemos afirmar que el proceso modernizador en México, por adelantado que se considere, no supera aún los efectos de una industria por décadas aislada de la competencia y de un mercado regulado y sobreprotegido y, sobre todo, incapaz todavía de involucrar comprometidamente al sector privado en el desarrollo de la ciencia y la tecnología, incapaz de superar los serios rezagos educativos, incapaz -y esto es lo más grave-, de crear condiciones que favorezcan el desarrollo de la productividad, un ambiente que contemple la remuneración adecuada y las buenas condiciones de vida y de trabajo para el asalariado y su familia.

TEXTO:

El diagnóstico

El Estado mexicano inmerso hoy en un intenso y acelerado proceso de reforma, se apresta a enfrentar su más importante reto: transformar las estructuras productivas del país, como inaplazable necesidad para resolver los desafíos de un nuevo orden mundial que exige de excelencia productiva para competir con éxito en el mercado internacional. Este fenómeno de globalización de las economías adquiere, a partir de 1990, una dimensión precisa: la posibilidad -hoy en entredicho- de un acuerdo México-Estados Unidos-Canadá para construir en la región un mercado de libre comercio.

En esta situación, la pregunta obligada -sin respuestas claras aún- sería ¿cómo superar las enormes diferencias cualitativas y cuantitativas que existen entre estas tres naciones?, ¿cómo disminuir las marcadas distancias que hay entre las diferentes plantas productivas en referencia a los índices de productividad y potencial competitivo? preocupaciones éstas que derivan de desequilibrios estructurales no resueltos y que obligan a ver con temor una sociedad comercial de este tipo, sobre todo cuando observamos que, a pesar de la evidente recuperación económica, la balanza comercial continúa siendo deficitaria, la inversión productiva insuficiente y, lo más grave, la anhelada reestructuración productiva alcanza a menos del 1 por ciento de los establecimientos económicos registrados en el país. [1]

En un tratado comercial con estas desventajas, se intuye que el gobierno mexicano juega -al menos en el inicio- a una competencia internacional abierta y salvaje que pone por delante -como ventaja comparativa-, a una clase trabajadora que puede hacer competitiva casi cualquier mercancía a escala mundial gracias al deterioro salarial [2] y si a esto le

sumamos la flexibilidad impuesta a la contratación colectiva, [3] nos encontramos con que el país ofrece, más que un mercado, un paraíso a la inversión.

Con estas preocupaciones como eje, en este trabajo pretendemos cuantitativa y de manera general, presentar los grandes desequilibrios de la estructura productiva nacional y del aparato prestador de servicios. El objetivo: señalarle límites concretos a la modernización productiva y, con ello, tratar de situar también el espacio real donde los trabajadores mexicanos responden a la ofensiva del capital; saber que cuando hablamos de modernización productiva nos referimos a una muy pequeña parte del espacio económico, que la confrontación capital-trabajo, en lo esencial, no sale de esos límites, que la pretensión de desarrollar el Acuerdo Nacional de Productividad, o de transformar la legislación vigente tiene hoy como referentes a un escaso número de empresas y que los supuestos beneficios que acareará a los trabajadores la nueva concepción del trabajo regida por la "Calidad Total" no alcanzarán -de ser ciertos- a más del 60 por ciento del personal ocupado, dejando de fuera a millones de mexicanos registrados como Población Económicamente Activa.

En un diagnóstico elaborado por la Secretaría del Trabajo, [4] se afirma que existe una gran brecha de niveles y tasas de crecimiento de la productividad en nuestro país y las economías con las que México compite en los mercados internacionales. Varios son los elementos que se señalan como causas directas de esta situación de desigualdad, destaca el alto grado de heterogeneidad en la planta productiva, producto de las diferentes condiciones de acceso al capital y a la tecnología, y en consecuencia, diferente calificación de los recursos humanos, diferentes condiciones de trabajo, diferentes formas de inserción en el mercado.

Aunado a lo anterior, la falta de competitividad de la industria nacional tiene mucho que ver también -se dice en el documento- con la importante presencia del esquema de protección creado por el patrón de acumulación anterior, Esto es, la industria aislada de la competencia externa, mercados regulados, sobreprotegidos y concentrados y, un Estado regulador de la economía con su política de subsidios y con el manejo artificial de los mercados. Si a todo esto le agregamos la generalizada falta de interés del sector privado para desarrollar la ciencia y la tecnología, los graves rezagos educativos, [5] el limitado desarrollo de la capacitación, [6] y básicamente, la inexistencia de un ambiente social que favorezca el impulso a la productividad -remuneración adecuada y condiciones aceptables de vida y de trabajo para el asalariado y su familia-, es fácil entender el por qué de las deficiencias de competitividad internacional de la industria mexicana y lo alejado que se encuentra aún el país de una conciencia colectiva de la productividad que cristalice los nuevos postulados de la Calidad Total.

Los datos

El reflejo cuantitativo de lo antes reseñado podemos observarlo en las siguientes cifras:

A fines de los años ochentas, México contaba con una estructura económica constituida por casi dos millones de establecimientos que agrupaban a poco más de 10 millones y

medio de trabajadores -80 por ciento remunerados y 20 por ciento no remunerados-, con una distribución promedio de 6.16 trabajadores por establecimiento (Ver Cuadros 1 y 2).

Cuadro 1. Establecimientos y Personal Ocupado por Sector[H-]

Cuadro 2. Personal Ocupado por Sector. (Porcentajes)[H-]

De acuerdo a la distribución por sector que se advierte en este cuadro, es fácil deducir que la inmensa mayoría de la población empleada se concentraba en el sector comercio y en el de servicios. Del total de establecimientos registrados, el 88 por ciento centró su esfuerzo en estas dos actividades, utilizando para ello el 65 por ciento del trabajo ocupado. Sin embargo, según se desprende de esta misma información estadística, su enorme peso cuantitativo no se acompaña de rentabilidad. Esto es, difícilmente pueden ser consideradas estas ocupaciones como expresión de modernización cuando miramos que a su interior laboraba en 88 por ciento del trabajo no remunerado, así como los promedios más bajos de distribución de personal ocupado por establecimiento: 2.60 en el sector comercio y 7.43 en el sector servicios no financieros (Cuadro 2).

Cabría agregar a lo anterior lo siguiente: si la relación trabajo remunerado-trabajo no remunerado en el total nacional fue de 80 y 20 por ciento, respectivamente, en relación a la población ocupada total, en el sector comercio esta relación mostró 54 y 46 por ciento, y por debajo de la media nacional, lo que habla de una actividad muy extendida pero poco desarrollada en términos capitalistas. Una actividad cuya rentabilidad se concentra en unas cuantas empresas acostumbradas a las ganancias extraordinarias por la escasa competencia y que monopolizan el conjunto de operaciones del sector.

Tan es así, que aun cuando este sector tiene el 53 por ciento de los establecimientos, sólo concentra el 22 por ciento del personal ocupado, a diferencia del sector industrial manufacturero que, a pesar de sus evidentes deficiencias, con sólo el 9 por ciento del total de establecimientos ocupa al 25 por ciento de los trabajadores, sólo 8 por ciento de no remunerados (10 por ciento del total nacional), distribuidos en 16.43 trabajadores promedio por establecimiento (Cuadros 1 y 2).

Podrían añadirse también los enormes desniveles que existen al interior del sector de servicios no financieros donde la gran mayoría de los establecimientos registrados contienen a menos de la tercera parte del personal ocupado, incluyendo aquí al personal no remunerado. Este espacio de la actividad económica -como más adelante veremos- se apoya fundamentalmente en los subsectores de la burocracia y educación, el resto, como en el caso del sector comercio, se compone de establecimientos escasamente desarrollados en términos capitalistas.

En suma, a diferencia de los sectores comercio y de servicios, señalados en lo esencial por el carácter de empresa familiar que mantienen excepción hecha, obviamente, de los grandes, rentables, pero también escasos establecimientos comerciales y de las gigantescas dependencias gubernamentales, principales aglutinadoras de trabajo remunerado- la industria manufacturera en el país se estructura casi en su totalidad con

critérios de empresa capitalista, aunque -como después señalaremos-, escasamente modernizada.

El tamaño de la empresa

Las desproporciones que muestra el aparato económico nacional se aprecia con mucha mayor precisión si clasificamos tanto a los establecimientos como el personal ocupado en razón del tamaño de la empresa. Desde esta perspectiva, destaca el siguiente hecho: la microempresa, conformada por establecimientos que agrupan de 1 a 10 trabajadores, integra al 93 por ciento de las unidades económicas censadas y al 33 por ciento del personal ocupado, fuerza de trabajo de la que sólo el 43 por ciento recibe salario, el restante 54 por ciento (1'870,852 trabajadores, 18 por ciento del total ocupado nacional) se registra como personal no remunerado. [7]

De esta situación, no resulta difícil imaginar desequilibrios y debilidades en la planta económica, lo menos, advertir que la inmensa mayoría de establecimientos activos en el país se organizan bajo procedimientos no capitalistas. En consecuencia, hablar de posibilidades de modernización económica en México nos obliga a referirnos a menos del 1 por ciento de los establecimientos -mediana y gran empresa- que agrupan al 40 por ciento de personal ocupado -prácticamente todos remunerados- que funcionan explícitamente en la lógica de una relación capitalista y que, por tanto, sus trabajadores establecen una relación formal de trabajo y se encuentran adscritos a una organización sindical, situación que alcanza también -podríamos sugerir- al restante 27 por ciento del trabajo ocupado, ubicado en la pequeña empresa, 6 por ciento del total de establecimientos registrados en el país (Cuadro 3).

Cuadro 3. Establecimientos y Personal Ocupado por Tamaño de la Empresa[H-]

Visto así el problema, un escenario económico que excluya a la microempresa mostraría el siguiente perfil: los casi dos millones de establecimientos considerados como existentes en el Censo Económico de 1989 se reducirían a casi 120 mil, distribuidos como sigue: 90 por ciento en la pequeña empresa, 6 por ciento en la mediana empresa y 4 por ciento en la gran empresa. El personal ocupado bajaría de poco más de 10.55 millones de trabajadores a 7'137,455 (cuarenta y dos por ciento concentrados en la gran empresa, 41 por ciento en la pequeña y 17 por ciento en la mediana), con los siguientes promedios de trabajador por establecimiento: 691, 27 y 153, respectivamente.

En este escenario -mucho más real-, continúa presente, sin embargo, el alto grado de heterogeneidad que le es común al aparato económico nacional: distintos volúmenes de capital, inversión, producción y venta; marcadas diferencias tecnológicas y desigual calificación de la fuerza de trabajo empleada. Consecuencia: señalados altibajos en productividad y competencia que se reflejan en las disparejas -y caprichosas- formas de inserción al mercado.

Habría que aceptar, por tanto, que este nivel de generalidad resulta aún de tal manera vago que existe por fuerza otro tipo de concreción. Los desequilibrios económicos antes

señalados merecen ahora un análisis más cercano, tanto como lo permite la información censal: sector, subsector y rama, y sólo en las tres actividades económicas que definen sustancialmente a la economía nacional: Industria Manufacturera, Comercio y Servicios no Financieros.

El análisis por sector

Una primera apreciación sería la siguiente: si bien es verdad que en estos tres sectores predomina abrumadoramente la presencia de la microempresa, comienzan a percibirse, no obstante, importantes diferencias. Una de ellas señala que mientras en el Sector Comercio el 97 por ciento de los establecimientos se agrupan en la microempresa, en la Industria Manufacturera, el porcentaje -aunque alto- es significativamente menor: 85 por ciento, más bajo incluso que el arrojado por el Sector Servicios (90 por ciento) y, por el contrario, en la otra punta, mientras en el Sector Comercio la gran empresa carece de importancia en términos tanto absolutos como relativos, la Industria Manufacturera manifiesta de forma evidente su distancia: 1,860 empresas grandes, contra 269 de comercio y 1,712 de servicios. Distancia que se mantiene también en la pequeña y mediana empresa (Cuadro 4).

Cuadro 4. Tamaño de la Empresa por Número de Establecimiento y por Sector[H-]

A partir de este análisis, resulta más fácil ponderar las diferencias que generan desequilibrios al interior de cada sector y en su interrelación, esto es, aunque al interior de los tres sectores son marcados estos desequilibrios, resulta por demás claro que las desproporciones son mucho más evidentes en el Sector Comercio y en menor medida en el Sector Servicios, acentuadas más aún si observamos cómo se ordena el personal ocupado en cada uno de los sectores por tamaño de la empresa.

Así, por ejemplo, mientras en el Sector Comercio la microempresa concentra al 70 por ciento del personal ocupado, en la Industria Manufacturera sólo se encuentra el 15 por ciento y en el Sector Servicios el 30 por ciento. Bien podemos inferir entonces que si en el Cuadro 3 se muestra que en la microempresa el 54 por ciento del trabajo empleado es no remunerado, ahora podemos señalar que la inmensa mayoría de este personal se acomoda en el Sector Comercio, y de la misma manera, si en el Cuadro 2 se señala que el 46 por ciento del empleo en este sector es no remunerado, ahora sabemos que se ubica en lo general en la microempresa. En consecuencia, cuando detenemos la reflexión en la gran empresa, nos encontramos con que el Sector Comercio sólo agrupa al 5 por ciento del personal ocupado, mientras la Industria Manufacturera al 47 por ciento y el Sector Servicios al 27 por ciento. La única regularidad intersectorial se muestra en la pequeña empresa, homogeneidad que de inmediato desaparece en la mediana empresa (Cuadro 5).

Cuadro 5. Tamaño de la Empresa por Personal Ocupado y por Sector[H-]

En conclusión, aunque la Industria Manufacturera, tanto como el Sector Comercio, cuenta aproximadamente con la misma cantidad de personal ocupado, y aunque el Sector Servicios casi lo duplica, la manera como se estructuran al interior de cada sector marca

las diferencias y define sus perfiles, de tal manera que el juicio antes expresado de que Comercio y Servicios mantienen de manera significativa los rasgos de empresa familiar, y que la manufactura se estructura casi en su totalidad con criterios de empresa capitalista, adquiere ahora más transparencia, claridad que se irá acentuando con el análisis del Subsector y de la Rama (Cuadro 5).

Por otro lado, sujetándonos sólo a los promedios de población ocupada en cada uno de los tamaños de empresa de los tres sectores y no a sus pesos específicos al interior de los mismos, nos encontramos con que la gran empresa en el Sector Servicios es más grande que en los otros dos sectores, manteniéndose en los restantes tipos de empresa una cierta uniformidad (Cuadro 6), situación que -como más adelante veremos- encuentra su explicación en las gigantescas instituciones que integran el aparato de Estado.

Cuadro 6. Personal Ocupado Promedio por Establecimiento y por Sector[H-]

El análisis por subsector y por rama

Acotando más nuestro análisis, ahora al nivel de Subsector y de Rama, reparamos para el caso de la Industria Manufacturera que, no obstante sus características de hallarse estructurada bajo la lógica del capital, sus niveles de desarrollo productivo, supuestos sólo por el personal que ocupan, se perciben pobres. De los ocho subsectores que integran este Sector, dos de ellos -el de bebidas, alimentos y tabaco, así como el de minerales no metálicos- son espacios en lo general ocupados por la microempresa, con toda la carga de atraso tecnológico y organizativo que arrastra en nuestro país este tipo de unidad económica, receptáculo de actividades casi de sobrevivencia, donde permanece como constante el trabajo familiar. A su vez, de los otros seis Subsectores, en promedio también, ninguno rebasa los límites de la pequeña empresa (Cuadro 7).

Cuadro 7. Industria Manufacturera: Personal Ocupado Promedio por Subsector[H-]

La situación se modifica un poco en el análisis por Rama: cinco de ellas rebasan el promedio de 100 trabajadores por establecimiento, ubicando a gran parte de las empresas aquí consideradas dentro de la mediana empresa, mientras que otras tres, con promedio de más de 250 trabajadores, dan cuenta de algunas actividades productivas propias de la gran empresa (Cuadro 8). Sin embargo, los desequilibrios de la planta industrial resultan evidentes cuando detectamos que, de 52 ramas registradas con actividad, sólo 8 de ellas rebasan los 100 trabajadores esto es, de los 162,976 establecimientos que integran la Industria Manufacturera, 3,462 (2 por ciento) pueden ser catalogados, de acuerdo a la generalidad que da un promedio, como de mediana y gran industria, ocupando al 20 por ciento del trabajo empleado.

Cuadro 8. Industria Manufacturera: Personal Ocupado Promedio, Encima de 100 por Empresa, por Rama de Actividad[H-]

Para el caso del Sector Comercio, el análisis de Subsector confirma la situación de atraso que ya le habíamos adjudicado. Dividido en dos Subsectores, sólo uno de ellos, Comercio

al por Menor, se integra por 864,474 establecimientos (95 por ciento del total del Sector y 50 por ciento del total nacional), con un personal ocupado promedio de 2.2 trabajadores por establecimiento, que ubica al conjunto del Subsector dentro de la microempresa (Cuadro 9). El trabajo no remunerado en el Comercio al por Menor alcanza el 54 por ciento, en relación al total del sector, el 44%, y en comparación al trabajo no remunerado en el conjunto de los sectores, el 49 por ciento.

Cuadro 9. Comercio: Personal Ocupado Promedio por Subsector[H-]

La situación del Sector al nivel de Rama no altera sustancialmente el perfil anterior. El promedio de personal ocupado por Rama corresponde en lo general a la microempresa (Cuadro 10). Los establecimientos de más de 100 trabajadores promedio, propios de la mediana y gran empresa, se reducen a 1,122 (0.12 por ciento del total del Sector). Dos ramas comerciales -alimentos, bebidas y tabaco, al igual que productos no alimenticios, las dos al por Menor- ocupan al 68 por ciento del empleo y concentran el 91 por ciento de los establecimientos comerciales. Su rasgo fundamental: 62 por ciento del trabajo es no remunerado.

Cuadro 10. Comercio: Personal Ocupado Promedio por Rama de Actividad[H-]

Otra característica importante que distingue al Sector Comercio de los otros dos que aquí venimos analizando es el siguiente: mientras en la Industria Manufacturera la gran industria -1 por ciento de los establecimientos- concentra el 47 por ciento de la fuerza de trabajo ocupada, y en el Sector Servicios el 0.28 por ciento de las unidades registradas como gran empresa ocupa al 27 por ciento del personal, en el Sector Comercio, por el contrario, es la microempresa la que agrupa a la inmensa mayoría del trabajo utilizado - 70 por ciento- dejándole a la gran empresa sólo el 5 por ciento del total (Cuadros 4 y 5), situación que se explica por la enorme proliferación de miniestablecimientos comerciales escasamente rentables, poco funcionales como actividad económica, estáticos y apoyados sustancialmente en el trabajo familiar (no se debe olvidar que, al interior del sector, el 52 por ciento del trabajo es no remunerado, tal cual se muestra en el Cuadro 1), reduciéndose a 269 establecimientos el peso de la competitiva, eficiente y productiva actividad comercial: los grandes almacenes que funcionan con racionalidad de gran Capital. Aún en este privilegiado espacio existen las diferencias, advertimos, por ejemplo, que 7 de esos 269 establecimientos concentran el 23 por ciento del personal ocupado, locales inmensos que albergan en promedio a más de 4 mil trabajadores por unidad. [8]

Por lo que respecta al Sector Servicios, observamos que de los 10 Subsectores que lo integran, dos de ellos -Administración Pública y Educación y Servicios Médicos- concentran el 27 por ciento de los establecimientos y el 60 por ciento del personal ocupado, con una tasa baja (7 por ciento) de persona no remunerado. Por el lado contrario, otros dos Subsectores -Restaurantes y Hoteles y Reparación y Mantenimiento-, agrupan al 51 por ciento del trabajo ocupado, trabajo que, en un 40 por ciento, es no remunerado (52 por ciento del total del Sector (Cuadro 11).

Cuadro 11. Servicios: Personal Ocupado Promedio por Subsector[H-]

Visto por Rama, de 39 registradas, 9 de ellas concentran el 76 por ciento de los establecimientos y el 80 por ciento del personal ocupado, 15 por ciento no remunerado, 71 por ciento del sector. Más aún, tres ramas -Servicio de Reparación y Mantenimiento Automotriz, Restaurantes, Bares y Centro Nocturnos y Servicios de Reparación a Hogares- contienen el 50 por ciento del personal no remunerado del sector y 18 por ciento del total nacional (Cuadro 12); con lo que, sumado a dos ramas del Sector Comercio -alimentos, bebidas y tabaco y productos no alimenticios, las dos al por Menor- que reciben el 48 por ciento del trabajo no remunerado a nivel nacional, nos encontramos que cinco ramas, de las más de 100 que ordenan la actividad económica del país, agrupan al 70 por ciento del trabajo no remunerado en el 65 por ciento de los establecimientos registrados por el Censo Económico de 1989 (Cuadro 13).

Cuadro 12. Servicios: Personal Ocupado Promedio por Rama de Actividad[H-]

Cuadro 13. Concentración del Trabajo no Remunerado por Rama[H-]

Por otro lado, resalta el hecho de que cinco ramas del Sector Servicios -Administración Pública, Educación Pública y Privada y Servicios Médicos, igualmente públicos y privados- agrupan al 55 por ciento del trabajo empleado en el Sector -casi todo remunerado- en el 22 por ciento de sus establecimientos (Cuadro 12); y si bajamos más al detalle y observamos algunas de las gigantescas dependencias del Sector Público, nos topamos con que -según datos de 1983- ocho dependencias del Sector Público, nos topamos con que -según datos de 1983- ocho dependencias federales concentradas al 39 por ciento del personal ocupado remunerado en el Sector. [9]

En suma, podemos afirmar que el Sector Servicios comparte con el de Comercio el destino de actividad de subsistencia para importantes capas de la población, destino contradicho sólo por las grandes concentraciones humanas que cobija la Administración Pública y por los modernos servicios profesionales que apoyan el desarrollo de la actividad económica, pero con índices de ocupación en lo general bajos.

Centralización económica

De esta heterogénea estructura industrial, comercial y de servicios, no resulta difícil inferir una clara vocación centralizada, vocación que puede ser constatada al relacionar el peso que las 500 más importantes empresas del país tienen en los totales nacionales antes expuestos. Así, nos percatamos que las 500 empresas registradas contienen al 13 por ciento del total de personal ocupado en la actividad económica nacional y que 337 firmas ubicadas dentro de la gran empresa concentran a casi el 30 por ciento del trabajo utilizado en este espacio (Cuadro 14).

Cuadro 14. Concentración de la Actividad Económica[H-]

Más aún, si la relación anterior la aplicamos ahora a nivel de rama, la concentración económica de que hablamos adquiere mayor relevancia. Por ejemplo, advertimos que 6 empresas, de 1,044 que conforman la rama automotriz, aglutinan al 62 por ciento del personal ocupado, que 10 empresas, de 133 de la rama del hierro y el acero, al 42 por ciento, que 2 empresas, de 55 de La rama del tabaco, el 44 por ciento; que 7, de 16,227 de transporte y comunicaciones, el 54 por ciento, etc. (Cuadro 15).

Cuadro 15. Concentración de la Actividad Económica por Rama[H-]

Y más todavía, si esta relación la llevamos a nivel de empresa, el peso económico de unas cuantas marcas se hace evidente. Tal es el caso General Motors de México, S.A. de C.V., que agrupa al 42 por ciento del trabajo ocupado en la rama, o de Ferrocarriles Nacionales de México, con el 25 por ciento, o Altos Hornos de México, S.A. de C.V., con el 24 por ciento, o la Cía. Nestlé, S.A. de C.V., y Celanese Mexicana, S.A. de C.V., con el 18 por ciento cada una; o Teléfonos de México, S.A. de C.V., con el 15 por ciento, etc. (Cuadro 16)

Cuadro 16. Concentración de la Actividad Económica por Empresa[H-]

Con todo lo superficial que pueda ser un análisis como el antes reseñado, que únicamente utiliza dos variables -número de establecimiento y personal ocupado- para dar cuenta de las insuficiencias de la economía nacional, nos basta -estamos seguros-, para mostrar las enormes disparidades de una estructura productiva que se encuentra lejos de ser competitiva a nivel internacional, de un aparato económico que sólo a nivel de empresa -no de rama y mucho menos de sector- puede tener presencia en el mercado mundial.

En este sentido, lo arriba expuesto bien puede ser entendido como manifestación de una larga cadena de sucesos generados en el tránsito activo de un patrón de acumulación -la sustitución de importaciones- que desequilibró la planta productiva, que marcó diferentes condiciones de acceso al capital, que "decidió" depender tecnológicamente del exterior y que creó una muy desigual calificación de los recursos humanos empleados, en razón de ello, podemos afirmar que el proceso modernizador en México, por adelantado que se considere, no supera aún los efectos de una industria por década aislada de la competencia y de un mercado regulado y sobreprotegido y, sobre todo, incapaz todavía de involucrar comprometidamente al sector privado en el desarrollo de la ciencia y la tecnología, incapaz de superar los serios rezagos educativos, incapaz -y esto es lo más grave-, de crear condiciones que favorezcan el desarrollo de la productividad, un ambiente que contemple la remuneración adecuada y las buenas condiciones de vida y de trabajo para el asalariado y su familia.

La no solución a tantas inercias permite hoy que el aparato económico se integre, en más de 90 por ciento, por la microempresa, utilizando trabajo que en el 54 por ciento de los casos no es remunerado y, en contrapartida, reduciendo a menos del 1 por ciento los establecimientos con posibilidad real de iniciar una adecuada reestructuración productiva que les permita acceder a los nuevos mercados que hoy impone la globalización de las economías en el mundo.

En consecuencia, esta particular forma de integración económica permite una excesiva concentración del capital, del uso de tecnología, del acceso a los mercados y por tanto, condiciona el hecho de que la posibilidad de incremento a la productividad y la capacidad exportadora reduzca a unas cuantas empresas. Como ejemplo, basta observar como ya lo hicimos-, el enorme peso de unos cuantos capitales dentro de las distintas ramas que configuran la economía nacional.

Pero quizá más significativo sea el retiro de una forma de Estado -Nacionalista Revolucionario-, que en aras de mayor justicia -declara- abandona su facultad constitucional de ser rector de los procesos económicos del país. Lo que no se nos dice es que el abandono de tan privilegiada posición económica no se tradujo, como alguna vez se declaró, en una democratización del capital, por el contrario, aceleró la ya de por sí alarmante concentración del mismo.

Los datos al respecto son explícitos: "...37 empresarios agrupados en el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios... controlan los 70 principales grupos industriales, comerciales, financieros y de servicios que operan en México, con una incidencia decisiva en el plano económico y político... Dichos grupos, de estructura eminentemente oligopolítica, reportaron al cierre de 1989 aproximadamente 100 billones de pesos en activo, monto equivalente al 22 por ciento del producto interno bruto de ese año, 60 por ciento de los activos de las empresas industriales, comerciales, de servicios y financieras que cotizan en el mercado de valores, 37 por ciento del número total de instituciones de esos rubros que juegan cotidianamente con sus acciones en la Bolsa Mexicana y alrededor de 4 mil por ciento más que el presupuesto asignado al Programa Nacional de Solidaridad en 1990, que se canaliza a 17 millones de mexicanos depauperizados, de los 41 millones reconocidos... Los consorcios que encabezan o representan, reportaron utilidades libres, en 1989, por más de 5 billones de pesos, que significaron 73 por ciento de las ganancias netas... del total de las empresas que cotizan en el mercado mexicano de valores, al tiempo que tienen en nómina a cerca de 450 mil trabajadores". [10]

En suma, en 37 empresarios aliados con el capital extranjero, con otros capitales locales y con el Estado, se concentra no sólo el poder económico del capital en México, sino también la esperanza de competencia y productividad del país en los nuevos mercados. En 37 individuos se deposita buena parte de la confianza de recuperación económica. Con 37 ciudadanos se establece una parte significativa del conflicto capital-trabajo. De 37 ciudadanos parten las iniciativas de flexibilidad laboral y de reformas jurídicas que sólo adquieren sentido para menos del uno por ciento de los establecimientos económicos registrados en el Empadronamiento Urbano del Censo Económico de 1989.

CITAS:

[*] Profesores-investigadores del Depto. de Sociología, UAM-Azcapotzalco.

[1] Ver Censos Económicos 1989, Empadronamiento Urbano, INEGI, Cuadro 3.

[2] Mucho se habla entre los especialistas acerca de que en los nuevos marcos de competencia internacional el salario bajo ya no constituye una ventaja comparativa, ésta se afirma - se asienta ahora en los principios de productividad y calidad que expresan los nuevos sistemas de máquinas y las nuevas formas de organización del trabajo. Sin negar la certeza de estos juicios, si podemos limitar, sin embargo, sus alcances: no todo el mundo de la producción de mercancías se rige por estos principios y, salvo los productos de la industria de punta, gran cantidad de mercancías continuaran produciéndose con esquemas de producción mucho menos refinados, o que, aún con todo y Calidad Total, la política económica concreta de cualquier país como en el caso de México permite la existencia del salario bajo, situación que, evidentemente, provoca que los desniveles salariales continúen jugando como ventaja comparativa en las relaciones comerciales entre naciones.

[3] Nos referimos en especial al desmantelamiento de las cláusulas contractuales que tienen que ver con la injerencia del sindicato en la introducción de nuevas tecnologías, formas de organización del trabajo y, en no pocos casos, con nuevas formas de contratación.

[4] Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1991-1991. Diario Oficial de la Federación, 20 de junio de 1991, Capítulo 2, "Tendencias de la Productividad y Factores Limitantes".

[5] Sólo el 15% de los habitantes urbanos mayores de 12 años posee niveles de educación orientados a su inserción en el mercado laboral. En consecuencia, del millón de mexicanos que cada año aspira a incorporarse a la actividad económica, una alta proporción sólo tiene acceso al sector informal, esto sin contar con que el 36% de profesionistas medios y superiores se encuentran inactivos, con los altos costos que esto significa. Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1991-1991. Diario Oficial de la Federación, 20 de junio de 1991, Capítulo 2, "Tendencias de la Productividad y Factores Limitantes".

[6] Se estima que cada año sólo 30% de la fuerza de trabajo que ingresa a la actividad productiva ha tenido una formación terminal o es egresada de cursos de capacitación, mientras que, entre la población ocupada, la capacitación prácticamente no existe. 1991-1991. Diario Oficial de la Federación, 20 de junio de 1991, Capítulo 2, "Tendencias de la Productividad y Factores Limitantes".

[7] Más que por la cantidad de trabajadores que la integran, en este trabajo consideramos a la microempresa como el espacio económico que, en lo general, juega el papel de refugio de la actividad no desarrollada productivamente, con atrasados procedimientos de organización del trabajo, con marcado carácter artesanal en las formas de producción y con frecuente utilización de trabajo familiar. La moderna microempresa, que juega un papel importante en la reestructuración productiva de países avanzados, se encuentra escasamente desarrollada en México.

[8] Nos referimos en concreto a Tiendas de Descuento Sultana, S.A. de C.V., que ocupa a 7,700 trabajadores. lugar 21 entre las 500 empresas mas importantes del país; Salinas y Rocha, S.A., con 5.503 trabajadores, lugar 39; Gamesa Comercial, S.A. de C.V., con 2,759 trabajadores, lugar 41; Xerox Mexicana, S.A. de C.V., con 3,075 trabajadores, lugar 43; El Palacio de Hierro, con 5,000 trabajadores, lugar 58; Almacenes Coppel, con 2,386 trabajadores, lugar 71; y Distribuidora Conasupo Metrópoli, S.A. de C.V., con 2,508 trabajadores, lugar 92. Ver Revista Expansión, núm. 547, agosto 15 de 1990.

[9] De acuerdo a las cifras proporcionadas por la Agenda Estadística del ISSSTE, 1983, las Secretarías de Agricultura y Recursos Hidráulicas, Educación Pública, Salud, Comunicaciones y Transporte y Hacienda y Crédito Público, junto al Departamento del Distrito Federal y al ISSSTE, agrupaban a casi millón y medio de trabajadores. 39% del personal ocupado en el Sector Servicios no Financieros.

[10] Fernández Vega, Carlos, "Concentración y poder: la élite del empresario mexicano" "Perfil de la Jornada", La Jornada, 1o. de abril de 1991.

NUMERO: 59

FECHA: Diciembre 1993

TITULO DE LA REVISTA: Economía Mexicana

INDICE ANALITICO: Industria y Productividad

AUTOR: Martín Flores Montes de Oca [*]

TITULO: La Micro, Pequeña y Mediana Industria en México

ABSTRACT:

¿Qué impacto tendrá el TLC en la industria micro, pequeña y mediana empresa? o en su caso ¿cuál será el impacto que tendrá este sector, ante la concurrencia a un mercado mundial? Considerando que la regionalización complementa a la globalización, en el sentido estricto de que aquella representa un nivel de integración introduce una mayor posibilidad de comercializar con un mercado más amplio, sin duda, el mundial.

TEXTO:

Introducción

A la luz de un nuevo paradigma productivo, interrelacionado con la globalización de la economía, algunas naciones se han visto obligadas a entrar a una nueva fase de industrialización, para no quedar excluidas del escenario internacional. En este contexto, cabe acotar que países como Alemania, Japón y Estados Unidos se mantienen a la vanguardia del proceso.

Aspectos como la investigación y el desarrollo tecnológico, son principios que atienden las naciones para insertarse en la corriente económica mundial, los cuales se traducen en la aplicación de nuevas tecnologías en todo el aparato productivo, que, asimismo, genera grados de integración y complementariedad en diversos ámbitos del sistema económico. [1] Esta es al menos, la experiencia de los países más avanzados y aunque las naciones de desarrollo intermedio no tengan por fuerza que recorrer linealmente este camino, dado que pueden acceder al mercado de tecnología, no se debe perder de vista este principio de todo progreso de las fuerzas productivas.

Esta etapa de transición, da cuenta de mecanismos que conllevan a la creación de bloques regionales localizados, fundamentalmente, en Europa Occidental, el lado asiático de la Cuenca del Pacífico y Norteamérica. El mapa de la economía mundial adquiere tonalidades que rompen con relaciones establecidas a través de la bipolaridad (después del resquebrajamiento del bloque socialista) y unilateral (con la incorporación de otras hegemonías), donde la economía internacional se convierte en una nueva vasta unidad que funciona como una gran red de interrelaciones industriales, comerciales, financieras y tecnológicas. [2]

Las ventajas comparativas que ofrece esta fase de industrialización, se relacionan, en mucho, con el uso eficiente de la infraestructura y los demás factores productivos. No

obstante, subsisten desventajas para los países de menor desarrollo que sustentan su competitividad en su fuerza de trabajo y en las perspectivas de un cambio estructural en su aparato de producción.

Estos elementos, están presentes en las expectativas que representa la integración de México en el concierto internacional. Con una estructura industrial de gran tamaño, pero fundamentalmente de pequeña escala, [3] que actualmente constituye el 98% de la planta industrial nacional, se apuesta a un cambio estructural productivo que garantice los menores obstáculos de inserción.

En este sentido, persiste la interrogante ¿qué impacto tendrá el TLC en la industria micro, pequeña y mediana empresa? o en su caso ¿cuál será el impacto que tendrá este sector, ante la concurrencia a un mercado mundial? Considerando que la regionalización complementa a la globalización, en el sentido estricto de que aquella representa un nivel de integración introduce una mayor posibilidad de comercializar con un mercado más amplio, sin duda, el mundial.

Precisamente ante los requerimientos de éste, la subcontratación es una de las fórmulas de trabajo que garantiza que empresas de pequeña escala actúen como proveedoras eficientes y competitivas de empresas grandes, en esta fase de reorganización industrial y comercial del mundo. [4] Ante tal panorama la alternativa para México está abierta.

Principales características de las empresas de pequeña escala

En México, las industrias de pequeña escala son parte esencial de la planta productiva y se encuentran localizadas en prácticamente todo el territorio; su actividad es decisiva para el desarrollo e integración regional en las diferentes zonas del país, por el nivel de absorción que tienen de la mano de obra y por su impacto económico en ciudades de tamaño medio y pequeño. [5]

Estas empresas se clasifican de acuerdo a parámetros determinados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), quien determina el monto anual de ventas reales o estimadas. En otras palabras, la Secretaría, considera el número de personal empleado y el ingreso anual por ventas netas con base al salario mínimo vigente. [6]

Considerando los elementos anteriores las empresas de pequeña escala se denominan y definen como:

Microindustria. Empresas manufactureras que ocupan directamente hasta 15 personas, que manejan un máximo de 110 salarios mínimos anuales (zona A) como nivel de venta durante cada año.

Industria pequeña. Empresas manufactureras que ocupan directamente entre 16 y 100 empleados, que manejan de 111 salarios mínimos anuales (zona A) a 1,115 salarios por ventas anuales. [6]

Industria mediana. Empresas manufactureras que ocupan directamente entre 101 y 250 personas, y que manejan un volumen anual de ventas 1,116 salarios mínimos a 2,010.

Este tipo de empresas destaca por su flexibilidad operativa, ya que no están constituidas por equipo muy completo y su estructura productiva les permite, en la mayoría de los casos, atender de manera oportuna, la fabricación de sobrepedido, haciéndoles accesibles la adaptación con rapidez a las condiciones del mercado, proporcionando una ventaja comparativa ante el reto de la industria nacional en la integración a los mercados regionales del mundo altamente competitivos. [7]

Por su tamaño, estas industrias, pueden aprovechar de manera racional los recursos naturales de una región que a la gran industria la resulta incosteable explotar, debido a su escala de producción y al tipo de tecnología que utilizan.

Sus potencialidades, por sus rasgos, son inherentes al proceso de internacionalización por el que transita la economía mundial. Sobre esta base, al interior de las naciones, se abren las posibilidades de incorporar a numerosos establecimientos al proceso de fabricación de un sólo producto y, a su vez, mediante un cambio de su estructura productiva alcanzar la diversificación de otros.

Problemática

Pese a "las ventajas comparativas" que presentan las empresas de pequeña escala, éstas enfrentan problemas para articular sus procesos productivos y desencadenar sus potencialidades, al grado que les permita insertarse de forma natural en la dinámica productivo-económica, [8] tanto interna como externa.

En México, el crédito ha constituido un obstáculo que frena las posibilidades de desarrollo de estas empresas, considerando a éste como el elemento fundamental para acceder al material y equipo, así como insumos y materias primas requeridos por sus procesos productivos. Las trabas que revisten al crédito son la complejidad de los trámites, las altas tasas de interés bancarias y las exigencias de garantía. [9] La disyuntiva entre su desarrollo y su problemática continúa vigente.

Además de subsistir sobre la carencia de financiamiento, se caracterizan por tener plantas laborales que no cuentan con la capacitación adecuada para concurrir a procesos más complejos, mediante nuevos equipos y tecnología; si bien muestran flexibilidad en un cambio oportuno de producción, su inflexibilidad se manifiesta en la baja capacitación y en la resistencia a la rotación de puestos que tengan impacto directo en la calidad, productividad y competitividad de la producción, como resultado de la simbiosis crédito-capacitación.

Dos son los elementos que se citan, como ejes ordenadores de la problemática pero ésta aún es más compleja, debido a la:

- Marginación de las empresas más pequeñas respecto a los apoyos institucionales
- Excesiva regulación
- Propensión del empresario al trabajo individual y su poco interés por las actividades en común
- Limitada capacidad de negociación organizativa y gestión
- Restringida participación en los mercados, principalmente en los de exportación
- Limitadas condiciones de seguridad e higiene en el trabajo
- Mínimos estándares de productividad y calidad [10]

El papel del empresario

El papel del empresario está directamente ligado a estos aspectos, éste regularmente considera el factor capacitación como un costo de operación y no como una inversión. Esto lleva a plantear la importancia que adquiere la búsqueda de una nueva relación laboral entre empresario y trabajador.

Un factor que incide para mantener inalterable las "tradicionales" relaciones laborales es que se carece de una vocación empresarial "real" sustentada en el perfil de los dueños de los establecimientos o empresas, esto tiene que ver con el nivel educativo del empresario, regularmente su vocación es atendida por antecedentes familiares de éste, del autoaprendizaje y de la intuición de negociante, correlacionándose con la causa fundamental por la que logran establecer sus negocios. [11]

Sin dejar de lado que este tipo de empresas permean alrededor de todo el territorio nacional, en las 32 entidades y en cerca de 465 ciudades. y por si fuera poco, "sólo" cubren el 98% de la industria manufacturera del país, en el que los programas y proyectos canalizados a este estrato de empresas han sido poco fructíferos, al tomar en cuenta las experiencias de países como Alemania, Japón, Francia, entre algunos otros, donde las empresas de pequeña escala constituyen la columna vertebral de sus economías. [12]

Peso relativo en la planta nacional

En los años de crisis la industria experimentó contracción de la demanda interna y baja inversión, presiones inflacionarias y restricciones de crédito. No obstante, las empresas de pequeña escala no sólo lograron mantenerse, sino que en algunas ramas de actividades y regiones aumentó su participación relativa en cuanto al número de establecimientos. [13]

Como se observa en el Cuadro 1, las entidades que mayor número de establecimientos concentran de este sector son, en orden de importancia, el D.F., Edo. de Méx., Puebla, Jalisco, Veracruz, Michoacán y Guanajuato que sumados representan el 56.5% del total de estos, destacándose el subsector microindustrial con el 50.5% en los mismos estados.

Cuadro 1. Distribución Regional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en México, 1988. (% de Establecimientos)[H-]

En cuanto a la distribución regional de empresas, las zonas que presentan una mayor proporción son -como resultado del impacto de la proliferación de establecimientos- en el centro, centro sur, oriente y occidente, cuyo crecimiento se encuentra articulado con la dinámica que presentan los estados mencionados.

De un total de 1'316,613 empresas en el país, el sector de pequeña escala representa el 98% (1'290,613), mientras que el otro 2% lo constituye la gran empresa. Aunque el directorio de Empadronamiento Urbano Integral 1989, reporta 1'194,998 de este sector. [14]

Del total nacional, de las empresas de pequeña escala, en 1990 la micro constituye el 97%, la pequeña 2.7% y la mediana 0.3, concentrándose en los sectores de manufacturas, construcción, comercio y servicios: Asimismo, representan el 49% del empleo (1.6 millones de personas) y aporta el 43% del PIB manufacturero (10% del PIB global) -ver Gráfica I-

Gráfica I. Estructura de las Empresas de Pequeña Escala, 1990[H-]

Panorama general de las empresas de pequeña escala en las ramas económicas

El papel que desempeñan en la economía está ligado a ramas localizadas en industrias tradicionales de subsistencia, y no alcanza a tener un impacto significativo en las industrias denominadas dinámicas de la economía (Ver Cuadro 2).

Cuadro 2. Principales Ramas Industriales de las Empresas de Pequeña Escala, 1988. (Por Nivel de Impacto, % del Total)[H-]

Como se observa en el Cuadro 2, ramas como Molienda de Nixtamal y Tortilla (18.40%), Estructura Metálica (10.58%) y las otras dos a las que se hace referencia contribuyen con el 41.4% del producto manufacturero, haciendo hincapié que la participación se da mediante ramas relacionadas con industrias de subsistencia.

Sin embargo, en sectores de la industria manufacturera, las empresas de pequeña escala tienen un impacto global, en cuanto a integración interna se refiere, es decir, por el grado de consumo de insumos nacionales (determinado por el coeficiente técnico, 1980, de la matriz de insumo-producto), [15] que son utilizados para sus procesos productivos, contribuyendo, por una parte, a la demanda de insumos nacionales y su impacto en el producto de determinadas actividades económicas, y por otra, generando un efecto multiplicador en la oferta de insumos nacionales.

En algunas ramas que tuvieron impacto positivo por su contribución al PIB manufacturero, su grado de integración nacional, por actividad económica, también fue significativo. Por ejemplo, las empresas de pequeña escala de la rama de Productos

Alimenticios, participó con el 70.1% en el producto global de la misma con un coeficiente de insumos nacionales de 0.62416, en la de Productos Derivados del Petróleo y el Carbón con 30.1% con un coeficiente de 0.69349 y por citar a un solo sector de actividad, Equipo de Transporte, en el cual por rama tiene poco impacto, pero a nivel sectorial lo hace en el producto con el 8.7%, en la matriz de insumo-producto con un coeficiente técnico del nivel de 0.42854.

Esto da cuenta de la maleabilidad de las empresas de pequeña escala por su posibilidad para absorber los insumos nacionales, siempre y cuando, se encuentren en el mercado interno y su oferta esté al alcance de sus disponibilidades económicas, es decir, que sea competitiva con la que pudiera provenir del exterior.

Cabe señalar, que de igual manera, como sucede en la generación de establecimientos, la microindustria es, con respecto a la contribución del PIB manufacturero, la más dinámica en las ramas que presentan mayor evolución, con una participación del 40.5%, y que, en su caso también recurren en una clara tendencia al abastecimiento de insumos nacionales.

Posibilidades en el entorno mundial

Ante los diferentes aspectos de las empresas de pequeña escala, a los que se ha hecho referencia anteriormente, pareciera derivarse un balance con escasas posibilidades, principalmente, de insertarse como un componente importante en la estrategia de modernización e integración a la economía mundial por parte de México, y que, en este contexto, no sólo es propio de él sino de algunas otras naciones.

Para poder determinarlo, habría que realizar un balance de cada uno de los elementos que se han mencionado, lo cual resultaría muy extenso, pero no por ello se dejarán de lado aspectos como crédito y capacitación, en los que se hizo énfasis, haciendo posible dilucidar las posibilidades reales que adquieren las empresas de pequeña escala en el nuevo paradigma de producción.

Efectivamente, teniendo como base sus rasgos característicos que dan lugar a un sinnúmero de potencialidades, que de atenderse adecuadamente, en algunos años más, no sólo se estará reconociendo a las empresas de pequeña escala su contribución al desarrollo de la economía, sino que estarán en posibilidades de ampliar su radio de acción a sectores económicos más dinámicos.

Por principio, las limitaciones deben analizarse en el nuevo escenario que suponen los propios procesos de integración a la economía internacional.

Con o sin TLC, el proceso de globalización constituye una tendencia irreversible de reordenamiento de la economía mundial. Y para México el proceso de apertura e integración iniciado ya prácticamente hace una década, también se perfila sin retroceso.

Esta conformación de nuevos mercados, estructuralmente formados por los cambios de la demanda en su carácter, magnitud y dinámica, representan una necesaria readecuación de las empresas de pequeña escala.

No obstante, este proceso no deviene en forma automática por la globalización misma. Ciertamente de no actuarse deliberadamente se corre el riesgo de enfrentar un doble problema. Por una parte, la permanente depuración y concentración de la planta productiva y, por otra parte, a largo plazo, la eventual frustración al proceso de integración.

A manera de conclusión: Un breve esbozo de sus indicadores (la simbiosis crédito-capacitación)

En consecuencia se requiere penetrar con programas canalizados hacia la capacitación obrero-patronal, ampliación de las fuentes de financiamiento, por parte del sector público y privado y, que como consecuencia deriven en una integración regional sustentada en una de carácter interindustrial y/o de integración interempresarial y de tecnología.

Para avanzar en ello se necesita, de inicio, considerar los programas de carácter público que se encuentran conformados, en cuanto a su estructura operacional, por la participación de dependencias e instituciones como Secofi y Nafin, que han logrado establecer instrumentos que regulan la intervención de otras entidades y organismos como la Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STyPS) y del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), y que se encuentran vinculados con la instalación y operación de las empresas de pequeña escala.

El Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, se concibe en el contexto de las condiciones de competencia que plantean la globalización de la economía, el cual establece el apoyo coordinado de diversas dependencias y organismos gubernamentales y privados, con el fin de dirimir los principales problemas que enfrentan las empresas de pequeña escala.

Asimismo, en septiembre de 1991, se crea la Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (Comin), que tiene el objetivo de contar con un foro donde se resuelven los problemas que enfrentan este tipo de empresas; su función básica radica en la aplicación del Programa de Modernización adecuando sus instrumentos a las necesidades y características de las diferentes industrias y regiones. [16]

En mayo de 1993, se promueve la Organización de Empresas Integradoras, las que deben aglutinar unidades productivas de pequeña escala, para realizar gestiones y promociones que modernicen y amplíen la participación de ellas en la economía y cuenten con capacidad de competencia y negociación en los mercados. [17]

El Banco Nacional de Comercio Exterior, pone en operación el Programa de Apoyo Financiero y Promocional para la Pequeña y Mediana Empresa que se fundamenta en los

planes y programas instrumentados por el Gobierno Federal, cuyo objetivo central es fomentar la modernización de la planta productiva e incrementar la oferta exportable y desarrollar Empresas de Comercio Exterior, independientemente de la estructura de su capital social y de su tamaño. [18]

Reconociendo estos programas e instrumentos de apoyo a las empresas de pequeña escala, se encuentra salvado un factor importante, que es la admisión de que existe un apoyo a estas empresas por parte del sector público y que en su dinámica adhieren mecanismos que tienen que ver con la participación del sector privado.

Ahora, no queda más que analizar los impactos que han tenido éstos en aspectos como la capacitación y el financiamiento, reiterando el énfasis en ellos, por su peso directo en el funcionamiento de las empresas de pequeña escala.

En materia de capacitación empresarial, se han cubierto en empresas servicios de información, sensibilización empresarial, publicación, etc. En 1991, se otorgó a 26,115 empresas los servicios mencionados destacando para el mismo año, 3,376 servicios de sensibilización empresarial por 463 en 1989.

Actualmente, a través del Programa de Desarrollo Empresarial de Nafin y del Sistema "Satelitel" de Canacintra, se imparten en forma permanente cursos sobre gestión empresarial.

Con respecto a la capacitación de fuerza de trabajo, el Programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO) es orientado fundamentalmente a atender a las empresas de pequeña escala, teniendo como instancias operativas a nivel nacional a las Unidades Promotoras de Capacitación. A partir de 1988 los indicadores muestran que mientras en este año se capacitaron a 5,898 trabajadores, para 1991 se alcanzó a 39,502, acumulando durante el período a 72,946 obreros. A través de este Programa se han establecido 26 unidades promotoras en igual número de entidades federativas, atendiendo a 28 mil empresas y a más de 84 mil trabajadores.

Por otra parte, se tiene el Programa de Apoyo Financiero y Promocional para La Pequeña y Mediana Empresa operado por Bancomext que, en materia de capacitación, otorga asesoría a técnicos especializados para mejorar la calidad de los productos de exportación, capacitación de técnicos nacionales en el país o en el exterior y conferencias sobre estrategias de comercialización.

En cuanto a financiamiento, instrumento primordial en el fomento a las empresas de pequeña escala, particularmente Nafin ha puesto en operación los mecanismos como la tarjeta empresarial, los sistemas de factoraje, entre algunos otros, además con el Programa Especial de Impulso Financiero se prevé facilitar el acceso a recursos financieros de la banda de fomento. Esta institución reporta que entre enero de 1989 y abril de 1993, se han apoyado a más de 183 mil empresas, de las cuales el 56% pertenecen al sector de la transformación. En cuanto a recursos se destinaron 39 mil millones de nuevos pesos, destinándose el 53% a la industria de la pequeña escala. [19]

Esta banca de desarrollo, en los primeros seis meses de 1993, canalizó 17 mil 435 millones de nuevos pesos que representan el 49.5% de los recursos que tiene contemplados para este año. Con estos, durante el mismo lapso semestral, se apoyó a 55,767 empresas siendo el 98% de pequeña escala. Más aún, en su avance informativo reporta, que no sólo se está apoyando a las empresas establecidas sino que durante el mes de junio, se distribuyeron 3 mil 391 millones de nuevos pesos en apoyo a 8 mil 902 nuevos empresarios.

En esta línea de fomento, las empresas de pequeña escala que más beneficio crediticio han tenido durante 1989-1993, son las micro. Mientras que en el primer año se apoyó a 6,258, para 1992 la oferta con crédito cubrió a 57,566 y para el primer semestre de 1993 se han apoyado a 31,319 empresas, el 56% de total de las empresas comprendidas en el programa de apoyo. Esto significa que en cuanto a recursos en 1993, las empresas micro han sido las que menor cantidad han recibido, comparándola con la pequeña y mediana, se han canalizado a las micro 2 mil 333 millones de nuevos pesos, que representan el 16% de los recursos asignados, mientras que a la pequeña le ha sido otorgado el 53% de éstos, el resto se encuentra localizado entre la mediana y la grande.

No obstante, la micro presenta, entre 1989 y 1993, una participación creciente y cada vez más significativa en el total de los recursos otorgados, en 1989 fue el 9%, aumentó su participación en 15.4% y 18.3% en 1991 y 1992, respectivamente.

Lo mismo sucede con las empresas pequeñas, durante el mismo período, en 1989 se le otorgó el 42%, para 1990 y 1991 aumentó en 48.6% y 57.6% su financiamiento en esos años, y en 1992 aunque se le concedió el 52.2% en la participación total de los recursos, su variación anual entre 1992 y 1991 fue del orden del 72.9%.

Los indicadores dan cuenta que se están atendiendo aspectos de capacitación y financiamiento, elementos ambos, que se ha asegurado generan un problema importante en el funcionamiento de las empresas de pequeña escala, pero asimismo se ha reconocido que sus potencialidades, por sus rasgos, requieren ser atendidas dejando de lado expresiones cortoplacistas y entrar de lleno en una revolución microeconómica, aprovechando su energía en la formación de asociaciones, en la integración de cadenas productivas, obtención de tecnología y en una capacitación permanente.

No se puede engañar nadie, sobre el balance de este aspecto del proceso económico nacional se ha hecho mucho, esto no ha sido olvidado por el gobierno, pero también es cierto que es totalmente insuficiente frente a las exigencias del cambio.

Ciertamente, las cosas deben tener un orden y durante el período 1989-1993, la estabilidad macroeconómica tuvo la prioridad. Ahora vienen los tiempos de la integración y productividad microeconómica.

Se debe invocar una actitud de gran vocación empresarial, es decir, actuar de manera diferente al empirismo tradicional y procurar mayor competitividad ante los cambios que

se establecen en el entorno mundial. Para ello, no sólo es necesario involucrar a los trabajadores, sino a los mismos emprendedores, dando lugar a una nueva relación laboral.

CITAS:

[*] Profesor de la Facultad de Economía, UNAM.

[1] Kury Gaytán, Armando. "La globalización hacia un nuevo tipo de hegemonía", Revista de Comercio exterior, Vol. 42, núm. 18. diciembre, 1992.

[2] Kury Gaytán, Armando. "La globalización hacia un nuevo tipo de hegemonía", Revista de Comercio exterior, Vol. 42, núm. 18. diciembre, 1992.

[3] La denominación se tomó del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994. En lo sucesivo se hará referencia a empresa de pequeña escala.

[4] Terrones López, Víctor, "Las micro, pequeñas y mediana empresa en el proceso de globalización", Revista de Comercio Exterior, Vol. 42, núm. 18, diciembre. 1992.

[5] Programa para la modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana. El Mercado de Valores, NAFINSA, núm. 6, marzo, 1991.

[6] Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, núm. 3. "Fuentes de Financiamiento", Manual de consulta, Nacional Financiera S.N.C., 1992.

[7] Sánchez Ugarte, Fernando, "Acciones en favor de las micro, pequeñas, medianas industrias en México", Revista de Comercio Exterior, Vol. 42, núm. 18. diciembre, 1992.

[8] La expresión se refiere a que la dinámica por la que transita la economía del mundo no sólo adquiere una connotación meramente productiva, sino de carácter económico que se instala como la probabilidad máxima por el control hegemónico mundial.

[9] Benítez, Rodolfo, "Limitadas, micro y pequeñas empresas, por las altas tasas y excesivos trámites", el Universal, 7 de julio de 1993. Sección Financiera.

[10] Biblioteca de la micro pequeña y mediana empresa. núm. 7 "Principales Características", Manual de consulta, Nacional Financiera S.N.C., 1993.

[11] Ruiz, Clemente y Kagami. Mitsuhiro. "Potencial tecnológico de la micro y pequeña empresa en México". Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa. núm. 5, Nacional Financiera S.N.C., 1993.

[12] De María y Campos, Mauricio, "Hacia un desarrollo de las micro y pequeñas industrias compatibles con el cuidado del medio ambiente". Revista de Comercio Exterior, Vol. 42, núm. 18, diciembre, 1992.

[13] Ruiz Durán, Clemente, y Zubirán Schadtler, Carlos, Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, núms. 2 y 7, Nacional Financiera S.N.C. 1992 y 1993.

[14] Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, núm. 7, "Principales Características", Manual de consulta, Nacional Financiera S.N.C., 1993.

[15] Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, núm. 5, "Principales Características", Manual de consulta, Nacional Financiera S.N.C., 1993.

[16] Programa de Apoyo a la Micro. Pequeña y Mediana Empresa. El Mercado de Valores, NAFINSA núm. 15, Septiembre, 1993.

[17] Programa de Apoyo a la Micro. Pequeña y Mediana Empresa. El Mercado de Valores, NAFINSA núm. 15, Septiembre, 1993. Además: Impulso microeconómico, Finanzas. Revista de Comercio Exterior, Vol 43, núm. 6, Junio, 1993.

[18] Banco Nacional de Comercio exterior. S.N.C. Apoyo Financiero y promocional para la pequeña y mediana empresa, enero 1993.

[19] Programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. El Mercado de Valores, NAFINSA núm. 15, Septiembre, 1993.

NUMERO: 59

FECHA: Diciembre 1993

TITULO DE LA REVISTA: Economía Mexicana

INDICE ANALITICO: El Campo Mexicano

AUTOR: Julio Moguel [*]

TITULO: Procampo y la Agricultura: ¿Por un México sin Campesinos?

ABSTRACT:

En este artículo pretendemos mostrar que no ha habido una modificación significativa de los rumbos, si bien con Procampo se "suavizan" en el corto plazo algunas de las líneas más rudas de la política neoliberal hacia el medio agropecuario. Hay sin duda una especie de "tregua" para los campesinos temporaleros o, si se quiere, una voluntad de compensar en alguna medida los efectos sociales más agudos de la crisis y de las propias políticas de ajuste. Pero ello tiene hoy mucho de coyuntura: vivimos la fase más crítica de la transición, en la que al desbarajuste económico agropecuario se suma la amenaza viva, para el priísmo, de una derrota electoral en el 94 de consecuencias históricas. Procampo es, en ese sentido, hijo de "la estrategia" económica y de las circunstancias políticas: en su diseño está la marca largoplacista del TLC, pero tiene también la huella cortoplacista de los "planificadores electorales".

TEXTO:

El Pacto de Solidaridad Económica (PSE), signado en el último año del sexenio delamadridista, tuvo el sentido de ajustar tanto instrumentos como recursos presupuestales del gobierno hacia el sector agropecuario. En el lance se aceleró la venta o la desaparición de paraestatales, se estancó la cartera crediticia y se negaron nuevos incrementos en precios de garantía. [1] El programa Procampo (inscrito en la lógica del Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo, en su versión cuarto ciclo-1993), anunciado por Salinas de Gortari en el ocaso de su quinto año de gobierno, parece ir en sentido contrario: utilizar una parte de los recursos del superávit fiscal para estimular la demanda y amortiguar los graves efectos sociales generados por la aplicación de una intensa política de ajuste. El cambio de estrategias parece sustantivo: ¿Corre la transición salinista hacia derroteros cualitativamente distintos a los que se anunciaban en 1987? ¿Es Procampo un viraje profundo, que permitiera pensar en un "regreso del campesinismo" a las orientaciones fundamentales del gobierno?

1987-1993: de la caída al derrumbe

Hace 5 años no existía un superávit fiscal (estábamos sofocados aún por las condiciones del pago de la deuda); tampoco se tocaba "piso" en cuanto a los problemas económicos, sociales y políticos del medio agropecuario. Ciertamente el cardenismo había surgido como una seria amenaza para el régimen priista pero, como se recordará, no fue sino hasta el 6 de julio, día de las votaciones, cuando la "caída del sistema" mostró hasta dónde habían cambiado las relaciones políticas de fuerza. Todavía había precios de

garantía para ciertos cultivos, se mantenían algunos sectores productivos agropecuarios con mediana y alta rentabilidad, aún no se precipitaban las cotizaciones internacionales del café o del cacao, ni corrían los tiempos de la apertura comercial con Estados Unidos y los canadienses. Un movimiento rural en torno a los precios de garantía mostraba que los campesinos mexicanos no vivían años de vacas gordas, pero se trataba de una rebelión localizada (fundamentalmente en Chihuahua, Chiapas y Nayarit) y restringida aún al sector de los maiceros.

Para 1993 la tortilla había sido volteada, con todo y los arrestos salinistas de enfrentar decididamente los más graves problemas del campo. [2] De 1982 a 1988 se había dado una contracción acumulada de los recursos públicos dirigidos al sector agropecuario de un 67.1 por ciento, a lo que se sumó el 48.2 por ciento de la que se había acumulado entre 1989 y 1993. [3] La superficie habilitada de maíz pasó de 3'296,000 hectáreas en 1987 a sólo un poco más de 500 hectáreas en 1990, y la superficie habilitada total de 7'446,000 hectáreas en el año pico de 1987 pasó a 1'971,000 hectáreas en 1990, y a cerca de un millón en 1992-93. En el quinto año del gobierno salinista ya únicamente el maíz y el frijol se cotizaban a precios de garantía, y productos como el café o el cacao perdían toda viabilidad económica. [4]

Cuadro 1. Superficie Habilitada, Ciclos Agrícolas 84-90. (Miles de Hectáreas)[H-]

En 1993 un recuento de las movilizaciones de los últimos tres años sumaba ya a trigueros, sorgueros, cafetaleros, cacaoteros, ganaderos, arroceros, cañeros o sojeros, contra una política gubernamental de frenos y arrancones bruscos en el plano de la liberalización económica, o de erráticas y contradictorias medidas de desincorporación o de intervención del Estado en el sector agropecuario. Todo ello dentro del marco de una situación económica internacional desfavorable.

En el primer semestre de 1992 la actividad productiva del sector agropecuario y forestal registraba apenas un crecimiento del 1.1 por ciento, y la balanza comercial un déficit de 230 millones de dólares. Esta cifra contrastaba significativamente con el superávit obtenido para el mismo período en 1991, globalizado en 535 millones de dólares. Dicho déficit tenía que ver con una caída del 18.2 por ciento en el valor de las exportaciones, entre las cuales destacó el café crudo en grano (los precios internacionales disminuyeron un 25.8 por ciento), el algodón y borra de algodón (los precios bajaron un 7.8 y 46.2 por ciento), el melón y la sandía (sus precios cayeron un 36.4 por ciento). Pero el déficit también había sido provocado por el incremento del valor de las importaciones, registrado en un 44.1 por ciento. Entre otros productos, se importaron más de 3.3 millones de toneladas de sorgo (con una erogación de 401 millones de dólares), y las compras de trigo y de semilla de soya se incrementaron, respectivamente, en 90.5 y 48.4 por ciento en valor, con un gasto por los dos de 373.6 millones de dólares. [5]

Cuadro 2. Producción Agrícola, 1991-1992. (Miles de Toneladas)[H-]

Las reformas al Artículo 27 constitucional y la promulgación de sus leyes reglamentarias (Ley Agraria, Ley Forestal, Ley de Aguas) levantaron en 1992 protestas de núcleos

agrarios organizados, pero éstas palidieron en 1993 frente a las luchas de productores agrícolas y pecuarios generadas por el grave problema de las carteras vencidas. [6] El gobierno de Salinas había logrado en cinco años el hecho inusitado de hacer converger, en la movilización y la protesta, a los campesinos más pobres del sur-sureste con rancheros y agricultores medios o acomodados del centro, norte y noroeste del país. El sector en su conjunto se encontraba en una profunda crisis de rentabilidad, amenazado internamente por la generalización del conflicto político y externamente por la aprobación del Tratado de Libre Comercio. [7]

La política de liberalización económica había provocado serias dificultades en la producción de soya, trigo, arroz, sorgo y otros productos. Pero, paradójicamente, para el caso del maíz y del frijol el problema no provino a la postre de una indiscriminada o brusca apertura de las fronteras, sino de la aplicación de un esquema de sobreprotección económica que desde el segundo año de gobierno pretendió "acercarnos a la autosuficiencia" y resolver el grave y acumulado déficit alimentario. En 1990 Salinas informó que se había levantado "la cosecha de maíz más alta de la historia". [8] Un año después se registraba una producción pico de un poco más de 14 millones de toneladas de maíz y más de un millón de toneladas de frijol, lo que permitía que "por primera vez en dos decenios" dejáramos "de importar estos dos productos esenciales". "Ahora -decía el Presidente en su Tercer Informe de Gobierno- producimos todo el maíz y el frijol que demanda una población 35 millones mayor que hace 20 años, última época en que dejamos de importar estos productos básicos. Y agregaba enfático Salinas: "El reto consiste en hacer permanente este resultado." [9]

Cuadro 3. Producción de Maíz. 1982-1992. (Miles de Toneladas)[H-]

En el marco de las negociaciones del Tratado de Libre comercio con Estados Unidos y Canadá empezó a quedar claro que, a contrario sensu de lo dicho el 1 de noviembre de 1991 por Salinas, el reto para el gobierno no consistía más en "hacer permanente el resultado", pues la sobreprotección al maíz -y al frijol- por el mecanismo de los precios de garantía chocaba frontalmente con el modelo que se quería imponer con el Tratado, apegado estrictamente a las fórmulas de las "ventajas comparativas". Después de todo, la productividad maicera mexicana era rebasada con mucho por la norteamericana (ver Cuadro 4), y las perspectivas de remontar la brecha parecía un sueño inalcanzable. En 1992, el gobierno mexicano terminó por aceptar que el maíz quedara incluido en los compromisos de desgravación signados en el TLC, al que se le aplicó el sistema "arancel-cuota" con un período especial de transición de 15 años.

Cuadro 4. Comparación de Rendimientos de Maíz Entre México y Otros Países, 1986. (Toneladas por Hectárea)[H-]

La suerte del maíz y los maiceros, como de otros productos agrícolas básicos, quedó así sellada con la determinación del gobierno mexicano de "incluir la totalidad del comercio de productos" en el trato con Estados Unidos (lo que no sucedió en el caso de la negociación bilateral con Canadá, de la que quedaron excluidos los productos avícolas y lácteos). En adelante, cualquier esquema de "transición" tendría que ajustarse a este

marco de definiciones, y ello fue precisamente lo que hicieron los arquitectos de Procampo.

El delgado puente de Procampo

Procampo surge en octubre de 1993, y es lanzado por el gobierno de Salinas como el programa-eje de reestructuración de las relaciones económicas agropecuarias para el mediano plazo. Con él se ofrece una derrama neta de 5.3 mil millones de nuevos pesos para los productores mexicanos en 1994 (11.7 mil millones en total, frente a los 6.4 mil millones que se canalizaron en 1993), como transición a un esquema de subsidios que operarán durante 15 años (constantes los primeros diez, decrecientes a partir del décimo primer año), para maíz, frijol, trigo, arroz, soya, sorgo y algodón. El apoyo no estará ligado a la productividad ni al tonelaje, sino que se dará por hectárea, en un monto de 330 pesos general para el ciclo otoño-invierno 93-94, de 350 general en el ciclo primavera-verano 94 y de 350 a partir del ciclo otoño-invierno 94-95, aunque en este último caso será diferencial, con un rango de pagos por hectáreas que fluctuará entre un mínimo "que asegure un nivel de ingreso para los productores de autoconsumo", y otro máximo que permitirá que "las superficies de alto rendimiento sean rentables".

Recibirán el subsidio todos aquellos que produzcan los bienes agrícolas arriba considerados (calculados en 3.3 millones de productores), aunque estos abandonen el cultivo en el ciclo inmediato posterior a aquel en el que se inició la canalización del nuevo recurso. Además, al no estar ligado a la productividad ni al producto, sino al hectareaje, se beneficiará a aquellos productores (calculados en 2.2 millones de productores) que dedican una parte importante de su cosecha al autoconsumo. Procampo se define, con ello, como un programa que canaliza nuevos y significativos recursos hacia el sector más desprotegido del campo, sin que ello signifique el abandono de los apoyos a los núcleos de mayores capacidades productivas. [10]

Según la explicación dada por Luis Téllez, Procampo permite una transferencia de recursos con significativas ventajas frente al anterior sistema de precios de garantía. Con los pagos directos -dirá el subsecretario de la SARH- "la sociedad sabe a quien beneficia, en qué montos y por qué motivos; el productor recibe recursos líquidos, sin burocratismo y sin intermediarios; el Estado garantiza que el apoyo a un grupo específico no se traduzca en una carga o imposición oculta para los consumidores; (y) el productor puede utilizar con libertad y responsabilidad los recursos que la sociedad le transfiere". [11]

Cuadro 5. Precios y Apoyos Para el Período Transitorio. O-I 93/94 y P-V 94[H-]

Procampo: ¿campesinismo proteccionista versus liberalismo?

Algunos analistas y políticos consideraron de inmediato que Procampo representaba un viraje de las políticas del gobierno hacia el sector agropecuario. La opinión más optimista le concedió virtudes "campesinistas", calificándolo además como un programa motor de transformaciones positivas y de largo alcance en lo económico, lo social, lo político y lo ecológico.

La verdad es otra. Procampo busca, en el corto plazo, estimular la demanda y amortiguar los graves efectos sociales generados por la aplicación de las anteriores políticas de ajuste, dando una "tregua" a los campesinos temporaleros y preparando el terreno para el conflicto político-electoral de 1994.

Visto en sus pretensiones de largo plazo, Procampo se exhibe como un programa que no ataca por el lado de la productividad, ni por el de los fundamentos de la producción agropecuaria. No define el curso de una nueva estrategia campesinista, ni altera la perspectiva general de la "gran reforma" neoliberal delineada desde los inicios del sexenio: sólo ofrece (si se sostiene y logra sobrevivir a la resolución -positiva o negativa- del Congreso norteamericano sobre el TLC y el cambio de gobierno en 1994) una vía menos dolorosa e indirecta de reconversión productiva a mediano plazo para un sector de los productores, en el sentido de "inducir", por el mecanismo de una liberalización gradual y controlada, el desplazamiento de cultivos tradicionales y "no competitivos" por otros que gocen de ventajas comparativas frente a los productos agrícolas del extranjero. [12]

Procampo es totalmente ajeno a toda política de fomento, de manejo de programas de mejoramiento productivo, de transferencias de tecnología. [13] Pero habrá que agregar también que queda, por su diseño, desligado de estrategias de ataque a la pobreza que tuvieran el sentido de complementar o completar determinadas acciones de política pública dirigidas a rehabilitar el medio campesino. Se trata, en las condiciones actuales del campo mexicano, de un recurso dirigido al consumo, que no tiene características sustancialmente distintas a las que encontramos en otros programas de tipo asistencialista. Pero sí induce o promueve, como decíamos, un proceso de reconversión a través de estímulos o desestímulos indirectos, cuyo objetivo es liquidar -o reducir significativamente- a quince años nuestra producción de granos para convertirlos finalmente en productos de importación.

El Cuadro 3 indica cuánto ganan o pierden los productores de maíz con la aplicación del esquema de Procampo, tanto en la fase de transición como en la del primer ciclo de su instrumentación plena. Las ganancias o las pérdidas no están calculadas en términos de una relación costo/beneficios, sino de lo que ganan o pierden los productores si el nuevo ingreso se compara con lo que hubiera devengado al precio de garantía todavía vigente, que es de 750 nuevos pesos la tonelada.

El cuadro muestra cómo se pretende desalentar la producción de maíz desde la fase de transición, con niveles de pérdida crecientes conforme se tiene una mayor productividad por hectárea. En el caso del agricultor que produce 6 toneladas por hectárea, en el ciclo 0/I 93-94 recibirá un total de 4,500 nuevos pesos (por hectárea) por su cosecha al precio de garantía vigente. Con la aplicación de Procampo recibe sólo 4,230 (nuevo precio de garantía más el subsidio por hectárea), por lo que pierde un total de 270 nuevos pesos. En el ciclo 0/I 94-95, ya en operación pleno de Procampo, el mismo productor recibe un total de 3,050 nuevos pesos por sus 6 toneladas de maíz, siendo que con el precio actual de

garantía hubiera ingresado a su pecunio la cantidad de 4,500 nuevos pesos: la pérdida es de 1,450 nuevos pesos por hectáreas.

El cuadro nos dice otra cosa significativa: sólo los productores de menor productividad obtienen una ganancia neta, en el nivel de hasta 3 toneladas por hectárea en el ciclo 0/I 93-94, de hasta 2 toneladas por hectárea en el ciclo P/V 94 y de hasta una tonelada por hectárea en el ciclo 0/I 94/95. Se sobrentiende que los productores con un importante nivel de autoconsumo son los únicos que no se ven afectados negativamente por el esquema (o se ven poco afectados, si es que comercializan una parte de su producción), pues no comparan su ingreso proveniente del subsidio Procampo con el precio al que hubieran vendido su maíz de mantenerse las condiciones actuales. Pero a partir de 1995 no tendrán mayor interés en "mercantilizar" su producción de grano (y por tanto en incorporarse a un esquema de desarrollo que les reporte mayores niveles de ingreso y bienestar), a menos que decidan reconvertirse, producir algo más rentable o, de plano, rentar o vender su patrimonio productivo.

Los maiceros medios y grandes tendrán el interés de cambiar de cultivo desde la fase de transición, pues ello les permitirá beneficiarse de los mejores precios de otros productos al tiempo que gozan del subsidio Procampo durante el bondadoso lapso de tres lustros. Un productor con 100 hectáreas de maíz recibirá por ciclo la cantidad de 33,000 nuevos pesos (35,000 a partir del ciclo P/V 94), libre de polvo y paja y de cualquier otra determinante de mercado.

En el caso del frijol hay una mayor brusquedad en el proceso. Un agricultor que produce 3 toneladas en una hectárea de frijol preferente gana hoy 6,300 nuevos pesos; en el ciclo P-V 94 devengará sólo 5,151 nuevos pesos por la misma producción, representando una pérdida de 1,149 nuevos pesos por cada hectárea cultivada.

Cuadro 6. Apoyos Directos: Balance de Ganadores y Perdedores de Maíz en Relación al Precio Vigente de Garantía. (En Nuevos Pesos)[H-]

¿Es viable una vía campesina de desarrollo?

Procampo no representa pues la entrada a una nueva vía de desarrollo bajo la estrella del "campesinismo". Para que ello fuera posible tendrían que definirse algunas condiciones mínimas, como "plataforma de lanzamiento, o marco general de posibilidades de la vía.

Sería indispensable asumir plenamente la necesidad de incubar la nueva forma de producción campesina, capaz de integrar una adecuada relación hombre-tierra, de dimensiones tales que permita al campesino ser crecientemente competitivo, al tiempo de responder a tres objetivos mínimos que no pueden ser "mercantilizados", a saber: desarrollo con sustentabilidad, integración eficaz y democrática de la gestión productiva regional ("apropiación de los procesos productivos"), poblamiento (o repoblamiento) rural y regeneración general de la vida social comunitaria.

Para crear o recrear la nueva forma de producción campesina se requiere llevar a cabo un ambicioso proceso de "regeneración" o de "rehabilitación" agraria, que limite o reduzca el latifundismo al tiempo que enfrente el problema del minifundio, con una amplia movilización social y una regulada política de cambios sociales y económicos que, por ejemplo, posibilite un relevo generacional digno, por la vía de sistemas de retiro a los viejos, de promoción de la "producción agrícola joven". [14] Presupone también una política de estímulos sostenidos a la ganadería intensiva y de desestímulos a la de tipo extensivo, de tal forma que sea posible "ganar tierras" para la producción y para los productores; implica el establecimiento de instrumentos fiscales y de subsidios dirigidos a unidades productivas de tipo medio, constituidas sobre la base de la compactación parcelaria, la asociación productiva voluntaria, la renta o venta regulada y concertada de miniparcelas; requiere de la puesta en marcha o promoción de sistemas de ahorro y de aseguramiento regionales autogestionados; implica el desarrollo de programas de fomento y de estímulos regionales a sistemas productivos en cadena, bajo la idea de la integralidad y de la sustentabilidad productiva.

La adopción o promoción de una "vía campesina de desarrollo" presupone, pues, no sólo la definición de una nueva política de subsidios, sino una reforma política de grandes vultuos que redimensione la relación entre el Estado y los sujetos sociales activos del medio agropecuario (eliminación por ejemplo de todo corporativismo; entrada a una nueva fase de "pactos" entre el Estado y la sociedad rural), así como las funciones y niveles de intervención del primero en el plano social y en la economía.

En la nueva estrategia, los programas de alivio a la pobreza (como el Pronasol) tendrían dos objetivos fundamentales: primero, ser complemento o apoyo de las propias políticas de fomento, dirigiendo sus mayores esfuerzos a la generación de empleos y a la inversión en "capital humano" (podría, por ejemplo, ser instrumento decisivo para el relevo generacional al que antes nos referíamos); segundo, atacar de veras el problema de la pobreza, eliminando o limitando las determinantes de su "transmisión intergeneracional" (lo que es también una inversión en capital humano) y favoreciendo la reconstrucción social y cultural del medio.

CITAS:

[*] Profesor de la Facultad de Economía, UNAM.

[1] Ver Robles, Rosario, "El campo y el Pacto", en El Cotidiano núm. 23, mayo-junio de 1988.

[2] En su primer informe de gobierno Salinas de Gortari planteaba: "En el campo mexicano enfrentamos el mayor reto de la modernización económica. Las presiones de la demografía y las condiciones climatológicas muy adversas por segundo año consecutivo se han sumado a deficiencias ancestrales y a deformaciones estructurales, para conformar un panorama complejo y preocupante. De 1965 a la fecha, la superficie cosechada ha aumentado en 12 por ciento, y el hato ganadero en 45 por ciento, mientras que la población casi se duplicó. La productividad está prácticamente estancada y los subsidios

al sector pesan considerablemente en el presupuesto federal. Las importaciones de básicos alcanzarán 9.5 millones de toneladas en 1989 y, según se estima, un monto similar en 1990. No podemos permitir, por la alimentación de los mexicanos y por el bienestar de los campesinos, que continúe el deterioro de este sector estratégico de la nación."

[3] Estimaciones del área de análisis económico de El Financiero.

[4] Sobre la crisis del sector cafetalero, ver: Hernández, Luis y Gabriela Ejea (Coord.), Cafetaleros, la construcción de la autonomía, Cuadernos desarrollo de base núm. 3, CNOC-Servicios de Apoyo Local, México, 1991. Ver también: Célis, Fernando, "Desastre agrícola y corporativismo en la cafeticultura", en "La Jornada del Campo" núm. 19, La Jornada, 28 de septiembre de 1993.

[5] Salinas de Gortari, Carlos, Cuarto Informe de Gobierno (Anexo) noviembre de 1992.

[6] Sobre los conflictos rurales en 1993 en torno a las carteras vencidas, ver el suplemento "La Jornada del Campo" de La Jornada, del mes de septiembre de 1993.

[7] En el momento de escribir este artículo el Congreso norteamericano no había dado el debate definitivo sobre el TLC.

[8] Salinas de Gortari, Carlos, Tercer Informe de Gobierno, 1 de noviembre de 1991. Aunque menor a la de 1991, todavía en 1992 México se beneficiaba con una producción maicera de más de 13.5 millones de toneladas.

[9] Salinas de Gortari, Carlos, Cuarto Informe de Gobierno, 1 de noviembre de 1992.

[10] Ver Moguel, Julio, "Procampo o las trampas de la fe", en La Jornada, 7 de octubre de 1993. También: "Procampo y la vía campesina de desarrollo", en "La Jornada del Campo" núm. 20, la Jornada. 26 de octubre de 1993

[11] Téllez, Luis, "Vamos al grano con Procampo", en "La Jornada del Campo" núm. 20, la Jornada del 26 de octubre de 1993.

[12] Luis Téllez plantea el objetivo con toda claridad: "Procampo esta diseñado, en lo que respecta a los plazos y a los montos, de manera que los productores tengan posibilidad de dedicar su tierra a lo que crean más conveniente, lo cual necesariamente incidirá de manera positiva sobre la eficiencia productiva de nuestro país. Con el paso del tiempo la producción agrícola se irá adecuando a la vocación propia del suelo, es decir, podrán destinar su tierra a lo que ella pueda dar con mayor facilidad dadas sus características específicas. El programa fomenta la reconversión y la diversificación de cultivos en función de las ventajas comparativas y la vocación productiva de cada predio." "Vamos al grano con Procampo", en "La Jornada del Campo" núm. 20, la Jornada del 26 de octubre de 1993.

[13] Armando Bartra expresa su preocupación de que, incluso, Procampo presuponga la eliminación de programas realmente ligados a una política de fomento. Resulta "alarmante -o quizás sintomático- que con el establecimiento de Procampo desaparezca el Programa de Estímulo Regionales a la Producción y Productividad de Granos Básicos (PER), único con este contenido, y dirigido al mismo sector de productores. El PER... es el único programa de transferencia de tecnología mediante asesoría técnica, insumos y premios a la productividad. Al anunciarse una estrategia general de apoyo a los productores de granos, podríamos esperar que el PER replanteara sus objetivos y cobertura, pues sin necesidad de ampliar su presupuesto podría entender sustancialmente su universo, dado que los apoyos de Procampo permitirían a los productores cofinanciar en mayor medida los nuevos paquetes tecnológicos. En lugar de esto, el PER desaparece." Bartra, Armando, "¿Subsidios para qué? Los quiebres finisixenales de la política rural". en "La Jornada del Campo" núm. 20, la Jornada, 26 de octubre de 1993.

[14] La experiencia francesa de la posguerra muestra el camino de este "recambio generacional" pactado entre el Estado y el campesinado. Muestra a la vez, la posibilidad de éxito de una "vía campesina de desarrollo" en el contexto de la agricultura moderna.

NUMERO: 59

FECHA: Diciembre 1993

TITULO DE LA REVISTA: Economía Mexicana

INDICE ANALITICO: TLC

AUTOR: Jacinto González Montor [*]

TITULO: Los Desafíos de la Apertura Comercial en México

ABSTRACT:

Dentro de la estrategia de modernización que se ha implementado en este sexenio, la apertura comercial ha desempeñado un papel primordial para apuntalar la reorientación del modelo de desarrollo nacional. El objetivo que se persigue es integrar a México a la economía mundial de la manera más eficiente posible para aprovechar los recursos y ventajas que ofrece el país dentro de la nueva dinámica del comercio internacional, caracterizada por una mayor globalización y competencia económica.

TEXTO:

Si bien la apertura comercial, como proyecto de transformación de largo alcance se originó en el sexenio anterior como parte de los cambios estructurales que se consideró necesario emprender en el contexto de la crisis de la deuda externa a principios de los ochenta, en el presente sexenio ha tenido su consolidación que implica un mayor impacto en la economía mexicana. En esta dirección, en el presente artículo se intenta realizar un balance de la apertura comercial en el período reciente.

A partir de que la apertura comercial de México fue ratificada en forma definitiva con su ingreso al GATT en 1986, fue tomando su curso en forma complementaria al esfuerzo de estabilización macroeconómica, el cual resultó severamente afectado por la caída de los precios del petróleo ocurrida en ese mismo año, que repercutió en el desequilibrio fiscal y en la tendencia hiperinflacionaria de los años subsiguientes. Esta situación que se agravó en los años 1987-1988 tuvo que ser enfrentada con un esfuerzo especial de estabilización que se concretó en el esquema de los pactos de concertación entre el gobierno y los sectores económicos del país. A la política comercial le correspondió un papel complementario para disminuir las presiones inflacionarias originadas en el sector externo de la economía, en combinación también con la política cambiaria pero sin que esto implicara abandonar el objetivo de incidir en la estructura económica al tratar de promover una mejor asignación de recursos hacia las ramas más competitivas.

La etapa definitiva

Así, en lo que podría considerarse como la etapa definitiva de la apertura comercial a partir del Pacto de Solidaridad Económica de 1987, que en el sexenio actual asumió un carácter más estructural al evolucionar y convertirse en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico de 1989, se integraron las principales medidas e instrumentos tendientes a la consolidación de esta apertura. En el aspecto central de las restricciones

cuantitativas a la importación -las cuales tienen efectos potencialmente negativos para las industrias locales que tienen que soportar estructuras oligopólicas, las cuales finalmente inducen un sesgo antiexportador a la planta productiva- la consolidación tuvo lugar al haber disminuido estas restricciones en forma consistente. De acuerdo con el Cuadro 1, las licencias a la importación en México dejaron de controlar del 19.70% del valor total de las importaciones en 1988 a aproximadamente el 11% en 1992, y la mayoría de las 110 fracciones bajo control sólo pagan ahora un arancel del 10%.

Cuadro 1. Licencias a la Importación en México 1988-92[H-]

Esto comprende la liberación de productos tan importantes como el equipo de cómputo, el papel periódico, semillas oleaginosas, algunas grasas y vegetales, algunos productos farmacéuticos y manzanas. Por otro lado, a partir de 1990 la industria farmacoquímica entró en un programa de apertura gradual. Asimismo, para fines de 1991, sólo 24 fracciones arancelarias de todo el sector químico requerían permiso de importación, con lo cual las fracciones liberadas representan más del 80% del valor de las importaciones previamente sujetas a control, teniéndose contemplado efectuar la liberación total de este sector para el final del sexenio.

En lo referente a la industria automotriz que cada vez más adquiere importancia en el desarrollo industrial del país, se introdujo un programa gradual de apertura a partir de noviembre de 1990, el cual será revisado en octubre de 1994. Las industrias terminales iniciaron la importación de automóviles con los modelos 1991, incluyendo autobuses y tractocamiones, en condiciones más flexibles.

En el Cuadro 2 se presentan los porcentajes de producción nacional por sectores que están todavía protegidos con permisos de importación. Ahí destacan los sectores estratégicos como el petróleo y gas natural con un 100% de control así como sus derivados con un 86.4% a partir de 1989. También la apertura del sector agrícola que pasa de un 42.% en 1988 al 33.5.% en 1990, así como del sector equipo de transporte donde se ubica la industria automotriz que se abre del 41.4% en 1988 al 39.4% en 1990. Así, con estas excepciones que abarcan los sectores de alimentos, bebidas y tabaco cuya protección es inferior al 20% aproximadamente, prácticamente el resto de los sectores productivos se encuentra libre de permisos de importación.

Cuadro 2. Producción Interna Protegida por Permisos de Importación. (Porcentajes)[H-]

En lo relacionado con la estructura arancelaria se aplicaron medidas a partir de 1989 (ver Cuadro 3) las cuales se pretende que repercutan en uniformar más la protección efectiva y cerrar la dispersión que se tenía en los aranceles nominales mediante un ajuste hacia arriba a la mayoría de las mercancías que habían estado exentas o sujetas a un arancel de sólo el 5%, las cuales representaron un incremento considerable de las importaciones de bienes de consumo en 1988.

Cuadro 3. Estructura de la Tarifa del Impuesto General de Importación en 1992[H-]

Por el lado de las exportaciones se han mantenido permisos para ciertos productos agrícolas que tienen precios controlados o que están sujetos a los acuerdos comerciales internacionales como el café y azúcar, así como a algunos industriales (acero y textiles) los que en conjunto representan cerca del 24.4% de las exportaciones no petroleras. Asimismo, se han mantenido los programas de promoción de exportaciones establecidos desde 1985, que exentan del pago de aranceles sobre importaciones temporales así como los permisos respectivos de las empresas exportadoras. (Programa de Importación Temporal para la Producción de Artículos de Exportación PITEX y el Programa de Derechos de Importación para la Exportación DIMEX).

Las anteriores medidas e instrumentos que junto con otros esquemas importantes de la política comercial implementada en el presente sexenio, pero que merecerían un estudio particular como la acertada orientación que tiene la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX), el esquema promocional del Banco Nacional de Comercio Exterior, las medidas antidumping y compensatorias, la administración y valoración aduanera, las normas y regulaciones técnicas, y en general todo el esfuerzo por reordenar el marco jurídico aplicable al comercio exterior, han tenido un impacto considerable en la estructura de la economía mexicana que demanda diferentes aproximaciones de análisis.

En este sentido, sobresale la necesidad de abordar la evolución de la balanza comercial como la instancia más general donde se manifestarían algunos de los efectos y problemáticas que ha enfrentado la apertura comercial en el período creciente. Sin embargo, es pertinente advertir que cualquier aproximación de análisis no puede ser más que tentativa pues es necesario considerar que los cambios de estrategia a nivel de los modelos de desarrollo están en su mayor parte sujetos a circunstancias originadas en crisis económicas que involucran una recomposición de las fuerzas sociales las cuales entran en colisión para tratar de imponer su propia versión del proyecto nacional. Por ello sería desafortunado evaluar los resultados de la apertura comercial solamente recurriendo a las simples asociaciones estadísticas ya que la implementación de las políticas económicas no se dan en vacíos donde se pueda marginar a los aspectos políticos, sociales y culturales, que indudablemente inciden en el fenómeno.

El cambio estructural

Así, partiendo del nivel agregado del Cuadro 4 sobre la evolución del comercio exterior se observa que la balanza comercial presenta cambios estructurales de gran importancia en la última década. Si bien sobresale la superación del déficit crónico que registró desde la posguerra a partir de 1982 donde alcanzó un superávit que se prolongó hasta 1988, ello obedeció a la necesidad de transferir los recursos necesarios al exterior para pagar la cuantiosa deuda externa. Sin embargo, en el presente sexenio la renegociación de esta deuda representó una superación importante de la restricción que imponía el sector externo al crecimiento económico del país, por lo que a pesar del déficit comercial creciente se alcanzaron ritmos de crecimiento sostenido aunque todavía a niveles muy bajos si se consideran las necesidades de la población mexicana.

Cuadro 4. Comercio Exterior, 1980-1992. (Millones de Dólares)[H-]

Por otra parte, es relevante señalar que la apertura comercial incidió ya en un cambio estructural importante: la composición de las exportaciones mexicanas. (Ver Gráfica 1) En retrospectiva de la década, contrasta el hecho de que en 1982 las exportaciones no petroleras representaban sólo el 22% de las ventas totales al exterior. Para 1992 éstas alcanzaron el 70% total sin incluir las exportaciones de la industria maquiladora. Y esto es fundamental porque determina el perfil que ha adquirido el desarrollo del país el cual ya es impulsado por una industrialización creciente toda vez que este dinamismo es originado por el crecimiento de las exportaciones manufactureras.

Gráfica I. Exportaciones por Sector de Origen. (Millones de Dólares y Porcentajes)[H-]

De lo alcanzado en el período 89-92 destaca la tasa media anual registrada en el crecimiento de las exportaciones mexicanas con un 9.7%, donde las manufacturas participan con un promedio de 55% del total de estas exportaciones. Los sectores que impulsan esta dinámica son las industrias petroquímica, productos metálicos, maquinaria y equipo (principalmente autos y autobuses), productos de madera, plásticos derivados del caucho, televisores, refrigeradores y estufas. En el Cuadro 5 se pueden observar los montos absolutos así como las tasas de crecimiento anual de las exportaciones por cada sector productivo del país en el período 89-92, sobre el cual se pueden discutir algunas tendencias.

Cuadro 5. Exportaciones Mexicanas por Actividad Económica. (Millones de Dólares)[H-]

Cuadro 5a. Exportaciones Mexicanas por Actividad Económica. Tasa de Crecimiento (1988-1992)[H-]

Primero, la industria automotriz se perfila como uno de los sectores de exportación más importantes. Sin embargo, la apertura comercial no se ha dado completamente en este sector pues ha estado sujeto a un programa de promoción industrial donde se ha registrado una coincidencia que ha hecho compatibles las estrategias de las grandes corporaciones transnacionales en sus esquemas de relocalización industrial para disminuir costos dentro de la competencia global, con las necesidades del país en términos de impulsar las exportaciones y la modernización de la planta industrial. En este sentido, no se puede plantear que la apertura comercial determinó el auge de las exportaciones de esta industria, más bien constituiría un ejemplo exitoso de un esquema mixto que apoya la argumentación en favor de la industria incipiente o infante, la cual necesita protección para poderse desarrollar. De hecho, autores como Ros [1] han planteado que el éxito de la apertura comercial no es más que una "extrapolación de las políticas del pasado" las cuales fueron implementadas desde los setentas pero que hasta ahora están dando sus frutos.

Al respecto, cabe considerar que si bien la participación de la industria automotriz es considerable, no es tan mayoritaria como para constituir un nivel de concentración

peligroso del cual dependiera el destino de la balanza comercial como ocurrió con la industria petrolera que se encuentra subordinada a los altibajos del mercado mundial. Además, desde el punto de vista de la historia del desarrollo económico se pueden encontrar casos donde al igual de lo que ha ocurrido en México, fueron circunstancias y sectores particulares los que en alguna importante medida contribuyeron a impulsar su sector externo tanto por el lado de capitalizar oportunidades en alguna rama exportadora, como por el lado de atraer flujos de capital extranjero suficientes que le dieron soporte a las economías mientras éstas se posicionaban en un patrón eficiente de especialización comercial, dados los márgenes disponibles dentro de la competencia internacional. En este marco, parecen insertarse al menos, las experiencias de Corea del Sur, España y Brasil, con desarrollos parecidos al de México, tal como se examina en el interesante estudio comparativo que realizaron Fujii y Levy. [2]

Segundo, la diversificación de las exportaciones manufactureras en el resto de los sectores, los cuales sí han enfrentado la apertura comercial, presenta áreas de oportunidad importantes para impulsar las exportaciones a medida que asimilan su modernización. Por otro lado, el desarrollo de estos sectores se ha visto afectado no tanto por su capacidad productiva interna sino por las barreras que enfrentan sus productos en los mercados internacionales. En este sentido, sus exportaciones aumentarían si mejorara el entorno, como lo sería una reactivación de la demanda mundial, la conclusión de la Ronda Uruguay o acuerdos comerciales que les ofrecieron un mejor acceso a sus productos tal como se plantea en el Tratado Trilateral de Libre Comercio de América del Norte o en el Acuerdo de Complementación Económica que México suscribió con Chile, por ejemplo. De hecho, es un signo alentador el que las exportaciones de estos sectores manufactureros no automotrices hayan crecido a pesar del estancamiento que se registra en los países industrializados los cuales constituyen sus mercados principales.

Tercero, dentro de las exportaciones no petroleras, las relacionadas con los sectores agrícola y minero han registrado también altibajos que se asocian con el entorno de la economía mundial. Han sufrido un deterioro en los términos de intercambio que afectan su desempeño como aportadores de divisas dentro de la balanza. Por ejemplo el cobre se deterioró en 9%, el zinc en 20% y el algodón en 17%, entre otros. Sin embargo, ello no implica que su desarrollo esté cancelado pues una vez reactivada la economía mundial se esperarían mejores condiciones para obtener mayores divisas por las exportaciones de estos sectores productivos.

Cuarto, las exportaciones petroleras presentan una sólida base que fortalecen a la economía mexicana en cualquier circunstancia, toda vez que su aportación de divisas seguirá siendo importante dados los requerimientos del mercado mundial. Si bien éste mantiene mucha inseguridad en los precios y por ello en los ingresos de los países productores, plantea también muchas oportunidades tal como se demostró durante la guerra del Golfo Pérsico cuando México logró mayores divisas aunque fueran de corta duración.

Quinto, el desarrollo espectacular que han tenido las maquiladoras en los últimos años hacen prever que un esquema de integración comercial con Estados Unidos, como

principal lugar de destino de sus exportaciones, haría que el potencial de aportación de divisas originado en el sector manufacturero se manifestara más en la práctica, con lo cual contribuiría en mucho a mejorar la balanza comercial del país.

Con base en las anteriores consideraciones respecto a la evolución de la balanza comercial se puede sugerir que por el lado de las exportaciones, la apertura comercial ha incidido en forma más bien incipiente sin que hasta el momento se puedan afirmar tendencias perdurables que apunten hacia su éxito o fracaso definitivo. Sin embargo, ya se están presentando estudios más desagregados que coadyuvan en el análisis. Destaca el de Casar [3] donde aborda la evolución de la competitividad de las exportaciones manufactureras de México en el período 1980-90 el cual aporta interesantes hallazgos sobre las ramas que destacan dentro de la economía mexicana no sólo por su éxito en la contención de las importaciones sino por su incursión en los mercados internacionales. Así, encuentra que a pesar de la pérdida gradual de la subvaluación del tipo de cambio y de la recuperación del mercado interno ocurridos durante el período del análisis, el crecimiento de las exportaciones manufactureras ha sido superior al crecimiento del mercado mundial además de que el déficit en el comercio de este sector fue considerablemente menor en 1990 comparado con el de 1980. Asimismo, utilizando como indicador de competitividad el índice de ventajas comparativas reveladas, este autor encuentra que para 1990 alrededor del 50% de la producción industrial del país se generaba en ramas que habían aumentado su ventaja o disminuido su desventaja apreciablemente, y sólo el 22% provino de ramas que perdieron competitividad en tanto que un 13% de la producción se mantuvo estable. Las ramas que mejoraron su competitividad dan cuenta del 30% de la producción manufacturera del país y concentra casi el 60% de las exportaciones de este sector, además de que presenta altas tasas de crecimiento de la productividad y por ello paga salarios más altos que el promedio de la industria. Ahí destacan la industria automotriz, la química, la petroquímica básica y varias industrias que producen insumos básicos como la siderurgia, metales no ferrosos, vidrio y papel.

Si bien estos resultados no dejan mal parada a la apertura comercial es necesario contrastarlos con otros que abordan aspectos tan importantes como los que se refieren a los salarios y a la inversión. Al respecto, Loría y Carvajal [4] presentan un modelo encaminado a demostrar como la reducción salarial ha jugado un papel determinante en el despegue de las exportaciones manufactureras del país. Asimismo, López [5] encuentra insuficientes niveles de inversión en las ramas industriales que han tenido buen desempeño ante la apertura comercial lo cual estaría afectando su evolución futura. Esto sugiere además que el crecimiento de las exportaciones manufactureras se sostendría sólo hasta el tope permisible por la capacidad instalada y que se requerirían considerables recursos para volver a apuntalarlas.

En otro orden, es importante considerar la consistencia y los frutos de la estrategia de negociaciones comerciales internacionales que implementa México, la cual comprende prácticamente a los principales mercados del mundo con un enfoque ambicioso de diversificación y profundidad en el tratamiento de los diferentes temas de negociación, que en mucho superan al avance en el ámbito multilateral en el seno del GATT con la

empantanada Ronda Uruguay. Este esfuerzo negociador plantea áreas de oportunidad concretas las cuales permitirán que la apertura comercial logre la reciprocidad que no tuvo en un principio dado que respondió a las necesidades inmediatas del programa de estabilización macroeconómica. Y ello es importante porque implica que el país tiene todavía un margen amplio para encaminar sus estrategias de penetración en los principales mercados internacionales a medida que avanza su proceso de modernización el cual le dará mayor competitividad a sus productos. De hecho las últimas cifras deslindan alguna tendencia favorable en la diversificación de las exportaciones mexicanas, las cuales han avanzado a pesar de que los mercados donde están concurriendo han sido afectados por la recesión, como sucede en los países industrializados. De 1985 a 1992 ha declinado la concentración en el mercado de Estados Unidos al pasar de 75.5% al 70.1% sin considerar a las exportaciones de las maquiladoras (ver Cuadro 6), mientras ha aumentado la importancia relativa de los mercados en Canadá, Inglaterra, Francia, Italia y España, aunque se registraron retrocesos en los de Japón y Alemania.

Cuadro 6. Principales Mercados Para las Exportaciones Mexicanas no Petroleras. (Porcentajes)[H-]

Si bien resultaría prematuro plantear alguna consolidación de la estrategia negociadora mexicana, sobre todo considerando las complicaciones que se presentaron tanto a nivel económico como político y social en la negociación del Tratado Trilateral de Libre Comercio, ello no implica que el esfuerzo no haya sido fructífero ya que le imprimió un sentido de dirección a la apertura comercial de manera que realmente represente mayores oportunidades para los productores nacionales en términos de ofrecerles un mayor acceso a insumos de calidad y precios competitivos así como nuevos mercados para sus productos, los cuales estarán más abiertos en la medida en que den frutos los diferentes acuerdos comerciales.

Ahora bien, en lo que se refiere a la evolución de la balanza comercial de México por el lado de las importaciones que se presenta en el Cuadro 7 y Gráfica II, no se aprecian cambios estructurales respecto a las categorías de productos, ya que la alta participación de bienes intermedios refleja la tradicional dependencia de la planta productiva nacional de los insumos del exterior y ello no podrá superarse hasta que se logren mayores avances en la integración industrial del país mediante una política integral de ciencia y tecnología que sea capaz de promover una mayor asimilación e innovación de los diferentes procesos industriales. En este marco, se ubica el alto nivel que alcanzan las importaciones manufactureras dentro de las importaciones totales del país. Asimismo, destacan también las grandes importaciones correspondientes a la industria automotriz que se registran bajo el rubro de productos metálicos, maquinaria y equipo, así como las de la industria química y las siderúrgicas.

Cuadro 7. Importaciones de México por Actividad Económica. (Millones de Dólares)[H-]

Gráfica II. Importaciones por Tipo de Bien. (Porcentajes)[H-]

Por otro lado, no puede dejar de constituir una tendencia desfavorable que ya está afectando al país, el auge que se registra en las importaciones sobre todo en ramas donde no debería ser difícil competir dado el nivel de industrialización logrado por la planta productiva mexicana, como textiles y confección, alimentos, bebidas y tabaco, impresión y editorial, derivados del petróleo, plásticos y productos de hule, entre otras. Además, en el rubro de maquiladoras, las importaciones podrían ser contrarrestadas por un esfuerzo más agresivo de penetración por parte de la industria nacional pues cuenta con una importante capacidad que puede ser mejorada para abastecer localmente a estas empresas maquiladoras.

En suma, estas tendencias han incidido en cierta conformación estructural de la economía mexicana que se puede apreciar en el Cuadro 8 donde se presenta la evolución de la oferta y demanda agregadas. Al respecto, se observa un contraste entre la creciente participación de las importaciones en la composición de la oferta agregada, sobre todo en los últimos años, y una participación más limitada de la exportaciones dentro de la demanda agregada, lo cual implica rezagos que demandan múltiples explicaciones, entre las cuales destacarían las que se derivan del intenso proceso de cambio estructural que está experimentando la economía del país el cual se relaciona con los desafíos que se abordarán adelante.

Cuadro 8. Oferta y Demanda Agregadas. (Crecimientos Reales)[H-]

Cuadro 8A. Oferta y Demanda Agregadas. (Participaciones en el Total)[H-]

Efectos de la apertura

Una vez planteados los puntos anteriores respecto a las tendencias que se infieren del desempeño de la balanza comercial procede advertir que para estar en condiciones de ubicar los efectos directos de la apertura comercial en la balanza respectiva diferenciándolos de los efectos más amplios inducidos por el programa de estabilización tales como el propio tipo de cambio, la inflación, las tasas de interés y las finanzas públicas, se requeriría de estudios más desagregados que relacionaran no pocas variables, toda vez que de los estudios disponibles en forma agregada no se puede concluir contundentemente que la apertura ha determinado tal o cual desempeño de la balanza comercial. En este sentido, la apertura comercial aparecería como un elemento más, entre otros igualmente importantes como el manejo monetario y financiero. Por ejemplo, una apertura comercial que se da en un contexto de tipo de cambio sobrevaluado tiende a diferir sus efectos, o aquella que se implementa en medio de restricciones financieras para que los productores emprendan su reconversión tanto en montos como en tasas de interés elevadas puede resultar dañina para la planta productiva.

Las anteriores consideraciones, nos permiten llegar de una vez, para no entrar a otros aspectos que si bien son importantes no nos permitirían arribar a una visión de conjunto en forma inmediata, al desafío central que se le plantearía a la apertura comercial tal como se ha implementado en México en los últimos años, el cual gira alrededor de lo siguiente. Hasta qué punto serán suficientes los tiempos en que se lleguen a cumplir los

propósitos de la apertura comercial en el sentido de incidir en una mayor eficiencia en la reasignación de los recursos de la economía de manera que el patrón de especialización en el comercio exterior responda a las ventajas comparativas no estáticas sino dinámicas del país. Esto es, hasta cuándo se harán realidad los efectos macroeconómicos esperados de la apertura comercial respecto a que la inicial tendencia desfavorable sobre las funciones de importación que originan el creciente déficit comercial sea no sólo equilibrada sino superada por la contratendencia que impone cambios en la estructura de las inversiones y la capacidad productiva para orientarlas a los bienes exportables por el lado de las funciones de exportación que a su vez revierten este déficit.

Finalmente, los desafíos planteados anteriormente tienen que ser enfrentados necesariamente en un primer momento, aunque tengan más bien una perspectiva de largo plazo, porque el problema del déficit comercial demanda atención urgente, de su manejo depende en mucho la viabilidad no sólo de la apertura comercial sino de todo el esquema de modernización basado en un mayor protagonismo del sector privado en la economía y que en autores como Huerta [6] adquiere un significado primordial al asumirlo como parte de los "riesgos del modelo neoliberal". Sobre el particular, no basta la explicación del mayor déficit debido a que el sector privado está ya tomando decisiones que reflejan una mayor eficiencia en la asignación de recursos la cual toma en cuenta tanto el esperado rendimiento sobre el capital invertido como el valor social del consumo, que sería el caso si el sector público con su superávit fiscal, ya no presiona a la cuenta corriente, porque si bien la economía tiene una mayor capacidad para importar, los recursos para cerrar la brecha, por la vía más sana que pudiera ser al responder ya no al mayor gasto público sino a la mayor productividad esperada del capital invertido, tienen que provenir necesariamente de algún lado, del exterior. Y esto implica que la economía nacional tiene que fomentar las condiciones de atracción del capital externo, las cuales no siempre serían compatibles con las necesidades de reconversión estructural de la planta productiva. Por ejemplo, del lado negativo, mantener altas tasas de interés y restricciones a los créditos.

En este sentido, se tiene que hacer frente a la adversa situación representada por unas reservas internacionales crecientes pero que pasaron a cubrir de 6.4 meses de importaciones en 1986 y hasta 11.8 meses en 1987 a sólo 4.6 en 1992. Además de un déficit que pasó del 1.7% del PIB en 1988 al 6.9% del PIB en 1992, con niveles decrecientes del producto, lo cual implica que se ha llegado a afectar la balanza comercial estructural, toda vez que ahora se requieren mayores importaciones para casi los mismos niveles de utilización de la capacidad productiva y del tipo de cambio. No obstante que dado el positivo impacto que han tenido las reformas estructurales recientes en el ánimo de los inversionistas extranjeros, no han faltado los recursos para cerrar las cuentas. Pero es difícil garantizar que se sigan recibiendo en el futuro, más aún cuando el entorno internacional de recomposición de hegemonías y de estancamiento económico generalizado se muestra desfavorable.

En todo caso, a lo que podría llevar la discusión preliminar presentada en este trabajo sobre estos desafíos es precisamente a encauzar el debate en torno ya no tanto de la apertura comercial en sí misma, sino en su relación con la política industrial amplia que

requiere el país para promover los cambios estructurales que sea necesario efectuar con el fin de impulsar mayores niveles de crecimiento económico sin las interrupciones originadas por las restricciones tradicionales del sector externo.

CITAS:

[*] Profesor de la Facultad de Economía, UNAM.

[1] Ros, Jaime, La reforma del régimen comercial en México durante los años ochenta: sus efectos económicos y dimensiones políticas, CEPAL, Santiago de Chile, 1993.

Ros, Jaime, Mexico's Trade and Industrialization experience since 1960: a reconsideration of past policies and assessment of current reforms, mimeo University of Notre Dame, 1991. p. 7.

[2] Fujii, Gerardo y Levy, Noemí, Composición de las exportaciones de análisis, Corea del Sur, España y México, Comercio Exterior México, septiembre de 1993.

[3] Casar, José I., "La competitividad de la industria manufacturera mexicana 1980-1990", El trimestre económico, vol. LX, núm. 237, México, enero-marzo 1993.

[4] Loría, Eduardo y Carvajal, Lidia, El efecto de la política cambiaria y salarial sobre las exportaciones manufactureras en México 1960-1990. Contexto económico, UAEM, México, marzo 1993.

[5] López, Julio, Apertura comercial y desempeño de la industria en México Minero CIDE. México, 1988.

[6] Huerta, Arturo, Riesgos del modelo neoliberal mexicano Diana, México 1992 y Liberalización e inestabilidad económica en México, Ed. Diana México, 1991.

NUMERO: 59

FECHA: Diciembre 1993

TITULO DE LA REVISTA: Economía Mexicana

INDICE ANALITICO: TLC

AUTOR: Godofredo Vidal de la Rosa [*]

TITULO: Empleo y Salarios en el TLC: Un Sumario

ABSTRACT:

Los efectos del TLC sobre los salarios y el empleo regional se han convertido en el eje de un gran debate, que apunta al centro del mismo TLC. Junto a las críticas a la política ambiental y la violación de los derechos humanos en México, el tema laboral conforma el conjunto de objeciones sindicales, congresionales y gubernamentales en los EUA sobre el TLC. [1] De hecho, aunque no existe consenso sobre las consecuencias del TLC en la planta laboral estadounidense, parece surgir una opinión de que, al menos a corto plazo, la planta laboral en EUA se verá reducida. Las cifras que se manejan van desde 150,000 plazas desplazadas (Departamento del Trabajo), hasta más de medio millón. [2] Esta situación ha requerido una revaloración del TLC a los ojos de la actual administración de los Estados Unidos que gira sobre dos vertientes. La primera es un fuerte cuestionamiento de las políticas laborales mexicanas, tanto por el lado de la contención salarial, como por el lado de la legislación. Esta última es percibida como un mecanismo obsoleto destinado más al control político de los trabajadores mexicanos que a la promoción de la competitividad. En ambos casos se puede decir que las críticas estadounidenses a la política obrera del Estado mexicano se dirigen a cuestionar el establecimiento de un TLC con un país cuyas ventajas competitivas se erigen en el control salarial y la denegación de la autonomía obrera.

TEXTO:

En general, los estudios más sólidos [3] indican que el TLC afectará a los grupos de trabajadores estadounidenses de menores ingresos. En el Cuadro 1 se resumen algunas proyecciones de este impacto. Se puede observar que se utilizan tres escenarios o supuestos. En el primero, el TLC incluye movimientos de capital, bajo condiciones de eficiencia y productividad ceteris paribus. Mientras los salarios de los grupos de trabajadores de altos ingresos aumentan un 2.9%, los de menores ingresos disminuyen 0.7%. En el segundo escenario, se supone una utilización más eficiente de los recursos productivos en México, fundamentalmente por medio de la modernización de los métodos de producción. Las ganancias del primer grupo aumentan 4%, pero los del segundo grupo ven una merma importante en sus ingresos, del 2.9%. El tercer escenario supone una producción eficientada en México y en los Estados Unidos simultáneamente. Las pérdidas del segundo grupo se reducen considerablemente al 0.5%, y las ganancias de los grupos de altos salarios muestran un aumento del 5.5%. Estas conclusiones vienen a reforzar los argumentos de los analistas proponentes del nuevo paradigma de las relaciones bilaterales entre México y los Estados Unidos, denominado "estrategias de integración administrada." [4]

Cuadro 1. Impacto del TLC en los Salarios de los EUA Año 2000. (Estimaciones del Institute for International (Economics). (Miles de Millones de Dólares)[H-]

La primera conclusión que se destaca ha sido el resaltar la necesidad de que ante el TLC el gobierno norteamericano refuerce sus programas de entrenamiento y compensación destinados a los trabajadores afectados por los movimientos del capital hacia México. En el Cuadro 2 se ofrece una comparación de los gastos de estos programas en algunos países avanzados. En el caso de Japón, las cifras pueden dar lugar al engaño, ya que los programas empresariales japoneses enfatizan la conservación del empleo antes que las compensaciones por despido.

Cuadro 2. Gastos Gubernamentales en Programas Laborales 1988-1990. (Porcentaje del PNB)[H-]

En cuanto a los efectos directos del TLC en la planta laboral y los salarios mexicanos, existe también un área de desacuerdo, ya que mientras en algunos análisis, como en el realizado en el Colegio de México, se enfatiza la creación de empleo y un incremento neto de ingresos salariales en la industria manufacturera de hasta 16% (ver Cuadro 3), otros señalan pérdidas netas en el empleo (como el estudio Almon). Ante estos resultados contradictorios entre diversos estudios sería muy conveniente que se realizaran nuevas investigaciones, a partir de información actualizada, y que abarcaran el mayor número de posibilidades en el crecimiento de la inversión en cada sector de la economía mexicana.

Cuadro 3. TLC México-EU. Sumario de Resultados en Varios Modelajes Económicos. Estados Unidos y México: Proyecciones Alternativas de Cambio en los Niveles de Comercio (Intercambio) y Salario Promedio Como Consecuencia del TLC[H-]

Notas a Cuadro 3

a) Los modelos econométricos y de "equilibrio general computable" (todos, excepto el modelo IIE), por lo general presuponen la eliminación de aranceles y la eliminación total o parcial de las barreras no arancelarias. En cambio, el modelo Baylor sólo elimina los aranceles. El modelo "histórico" del IIE presupone la eliminación de todas las barreras comerciales y la continuidad de las principales reformas de políticas incluida la liberalización de la política energética de México. Los modelos econométricos y de equilibrio general computable, por lo general no consideran los efectos de las reformas de las políticas que no procedan de la liberalización del comercio. Las cifras en dólares corresponden a los niveles de precios de 1988 a 1989, Los modelos Berkeley Michigan-Tuff y El Colegio de México parten de niveles fijos de empleo y por lo tanto generan relativamente grandes beneficios salariales en México.

b) En el informe Almon, las cifras del comercio se basan en el nivel de precios de 1977. Se ajustaron al nivel de precios de 1988 por aplicación de un múltiplo de 1.70 (basado en el índice de precios del productor para los productos básicos industriales). En el modelo Almon las cifras relativas al empleo son para el año 1995.

c) El modelo KPMG que se resume en este cuadro presupone que el Tratado de Libre Comercio estimula una inversión adicional de 25,000 millones de dólares en México. Para este modelo, el cambio en el nivel de empleo en los EUA y el cambio en las tasas de salarios real en México son, en ambos casos, iguales a cero.

d) El Modelo Berkeley que se resume en este cuadro se describe como modelo de "liberalización de comercio pro, competitiva". Refleja una reducida distorsión en la distribución de capitales en EUA y (especialmente) en México, junto con una completa liberalización del comercio. En este modelo, las cifras que corresponden a la tasa de salario real son promedios ponderados de diversas categorías calificadas. La disminución del empleo en EUA refleja en gran medida una corriente de regreso a México de inmigrantes ilegales.

e) Las cifras de cambio porcentual en el estudio Baylor se aplican a las corrientes de comercio de 1989 para producir estas estimaciones.

f) Los resultados Michigan Tufts que se resumen en el cuadro están calculados aproximadamente como la diferenciación de la inversión que origina un 10 por ciento de incremento de la masa de capital en México y los resultados del acuerdo EUA-Canadá. En este modelo los resultados del TLC reflejan una liberalización parcial de las barreras no arancelarias en la agricultura y el sector textil.

g) Los resultados del modelo de El Colegio de México resumidos en el cuadro son de la versión Tres, que especifica cambio cero en el empleo en México, pero admite el incremento de la masa de capital en ese país.

La creación de empleos y el incremento de los ingresos familiares debería ser una meta estratégica del TLC, ya que afectan no sólo el bienestar de la sociedad mexicana sino la estabilidad política y los flujos de migrantes a Estados Unidos.

Sin embargo, algunas investigaciones han subrayado que el TLC por sí sólo no será capaz de satisfacer la demanda de empleo en los próximos años. Las proyecciones de ésta se presentan en el Cuadro 4. Las cifras que ahí aparecen dan un panorama preocupante, cuantimás si recordamos que en los últimos años la brecha entre oferta y demanda de empleo se ha ensanchado dramáticamente. [5]

Cuadro 4. La Fuerza de Trabajo en México 1960-2020[H-]

Un estudio realizado por el economista Saúl Trejo Reyes [6] estimó que aún con un crecimiento del 5% sostenido durante una década, la economía mexicana no podrá absorber la nueva demanda de trabajo derivada de la dinámica demográfica. Aunque el crecimiento de la población se estabilizará en un 1.5% anual para los próximos 15 años, será superada ampliamente por el ingreso de personas en edad de trabajar al mercado laboral.

Una conclusión preliminar indica que este exceso de demanda afectará los salarios a la baja durante todo el período.

La contribución del TLC incluso podría ser negativa. El mismo Saúl Trejo Reyes, en otro estudio, observaba que si el TLC implica la transferencia de tecnologías ahorradoras de mano de obra y la industria local no logra crear un vínculo "virtuoso" con el sector exportador, la capacidad de absorción de mano de obra se verá debilitada aún más. [7]

Los cuadros 5 y 6 resumen dos investigaciones pertinentes sobre las probabilidades de sobrevivencia de las industrias locales mexicanas ante diversos supuestos de apertura comercial. El Cuadro 6 da un retrato del nivel tecnológico y las modalidades de organización productiva de la industria en México. Ambos muestran un abismo entre un sector avanzado reducido y un vasto segmento de atraso. Por supuesto, reducir estas brechas será condición para alcanzar los objetivos generales de competitividad a nivel nacional y generar empleo a un ritmo suficiente durante los próximos años.

Cuadro 5. Los Polos de la Industria Mexicana. (13,206 Establecimientos en 1988)[H-]

Cuadro 6. Probabilidades de Supervivencia de Distintos Tipo de Empresas Derivadas de la Apertura Comercial. (%) (*)[H-]

Estos estudios han contribuido decisivamente a la necesidad de revalorar los alcances del TLC tanto en México como en los Estados Unidos. Particularmente han cuestionado la posibilidad de que un esquema como el TLC pueda sostenerse social, económica y políticamente sobre el actual status quo mexicano.

Los siguientes cuadros que presentamos dan un panorama básico de los salarios mexicanos, vistos desde distintos ángulos. En el Cuadro 7 aparece una comparación del comportamiento salarial en la industria manufacturera de varios países. Aunque en México se muestra un mejor comportamiento de los ingresos salariales que en Brasil, está muy debajo del que se observa en los "tigres asiáticos", mostrando un estancamiento promedio en la década estudiada que contrasta con el de la mayoría de los registros.

Cuadro 7. Salarios en la Industria Manufacturera. (Diversos Países) 1982-1989 (Dólares)[H-]

La participación de los salarios en el PIB siempre es un buen indicador, ya que ofrece una buena descripción de las tendencias en la renta nacional: no salarios nominales, sino reales. De una participación en el PIB de 36%, pasa al 4.7% diez años después (Cuadro 8). En los Estados Unidos esta situación es completamente distinta, ya que los salarios corresponden a aproximadamente dos terceras partes del producto nacional.

Cuadro 8. México. Salarios y PIB. (% de Participación)[H-]

Por último, el Cuadro 9 ofrece una viñeta comparativa de las principales características de la fuerza de trabajo en los tres países que comprende el TLC. Quiero llamar la

atención sobre dos indicadores notables. El primero es la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo asalariada, en que México muestra un perfil típicamente "tercermundista"; el segundo es el sorprendente dato sobre el número de horas perdidas por disputas laborales (hora cada mil habitantes), 130 veces menor a lo observado en Canadá y casi 60 veces menor que el promedio estadounidense. No es realista creer que se deba a la disciplina del obrero mexicano, sino muy probablemente sean producto de los métodos de represión de las demandas obreras, conocidos como "concertación". [8]

Cuadro 9. La Gente que Produce Ante el Tratado de Libre Comercio[H-]

Por último he considerado pertinente reproducir el Cuadro 10, elaborado por Enrique de la Garza, que muestra una comparación de las características de la contratación colectiva en México y los Estados Unidos. Únicamente comento el que, a diferencia de México, la contratación en los Estados Unidos se ubica en un ámbito básicamente bilateral entre empresa y trabajadores, mientras que en México la "concertación" gubernamental, a través de la STPS, implica una estructura más verticalista en la resolución de conflictos. El cuadro realizado por De la Garza constituye un valioso recurso para los interesados en las negociaciones "paralelas" al TLC sobre asuntos laborales.

Cuadro 10. Temas de los Contratos Colectivos más Complejos en México y los Estados Unidos. (I)[H-]

Cuadro 10. Temas de los Contratos Colectivos más Complejos en México y los Estados Unidos. (II)[H-]

Perspectivas

Sumarizando en forma extrema, se puede decir que las críticas surgidas en los Estados Unidos a la iniciativa del TLC se han dirigido menos a rechazar un acuerdo de integración económica, que a señalar sus deficiencias. Desde la perspectiva de los EU, retomadas por la actual administración, estas críticas se han organizado en los siguientes puntos: 1) necesidad de aumentar los recursos para reentrenar y asistir a los trabajadores estadounidenses desplazados por el TLC, 2) aplicación estricta de las normas en materia de uso de pesticidas, 3) creación de una comisión ad hoc en materia de ejercicio de normas laborales en México, 4) creación de una comisión ad hoc para compeler al gobierno de México a aplicar rigurosamente las leyes en materia ambiental. [9] Las objeciones a un TLC sin contenidos laborales, ambientales y el establecimiento de un marco explícito de administración comercial modifican necesariamente la filosofía neoliberal del tratado promovido por los presidentes Salinas y Bush. Para la actual administración de los Estados Unidos, el problema se resume en evitar que el establecimiento de un TLC en base a ventajas competitivas mexicanas basadas en el control salarial, la catástrofe ambiental (particularmente en la zona fronteriza) y la ausencia de estrategias comerciales exo-norteamericanas. Se trata de evitar que el TLC obstaculice la adopción de una estrategia de búsqueda de ventajas competitivas basadas en el fortalecimiento de la base industrial y tecnológica de los EU, el desarrollo de programas de mejoramiento intensivo de la calidad de vida de la mano de obra y la

nulificación de los efectos negativos del TLC sobre el bienestar de la clase trabajadora estadounidense.

En esta línea argumental, el TLC podría resultar para México más costoso de los beneficios que de él se esperan, sobre todo si prevalece la idea de bloquear exportaciones mexicanas en cuya producción se perciba una violación de las normas ambientales de los Estados Unidos. La noción de "dumping social" empieza a ganar adeptos, sobre todo en los sindicatos de los Estados Unidos. [10]

Junto a este argumento está otro que afecta a México directamente. Los más recientes estudios subrayan enfáticamente que el TLC es insuficiente en el marco de las necesidades de desarrollo mexicano. El TLC por sí sólo no provocará una transición de la economía de México hacia un estadio más avanzado de competitividad.

La solución ofrecida por diversos medios académicos es la de crear un Fondo de Apoyo. Este se compondría de un banco de desarrollo y un Fondo de Apoyo, equivalentes al Banco de Reconstrucción y Desarrollo Europeo. [11] El capital conjunto de este Fondo ascendería a \$20 mil millones de dólares. El problema, claro, es como financiarlo y como administrarlo.

Las propuestas de financiamiento son variadas. George Baker, investigador asociado al Consorcio de Investigaciones de los Estados Unidos sobre México, ha sugerido establecer impuestos al valor agregado contenido en las exportaciones de las maquiladoras estadounidenses en México, los cuales se destinarían a este fondo por medio de una agencia binacional y se destinarían a mejoras de la infraestructura fronteriza. [12]

Otra propuesta, muy mencionada en los círculos políticos de México y de los Estados Unidos, ofrecida por Fishlow, Robinson Hinojosa-Ojeda menciona diversas medidas, entre las cuales se menciona una simultánea derogación de la Ley de Inmigración Simpson-Rodino [13] y un impuesto a los trabajadores migrantes. Estos recursos se destinarían a programas de desarrollo en México, enfatizando la creación de empleo.

La respuesta del gobierno mexicano no es aún muy clara, aunque el presidente Salinas ha adoptado de última hora la idea de un fondo especial. [14]

Conclusiones

A la fecha de redactar este artículo, los llamados "acuerdos paralelos" han sido redactados y dispuestos para su envío al Congreso de los Estados Unidos (la aprobación en el Congreso mexicano se da por obvia en su tradición de acatamiento automático a las órdenes del presidente en turno). En relación a los aspectos laborales, el acuerdo paralelo es menos agresivo de lo esperado de acuerdo a la oposición mostrada por la ALF-CIO y diversos representantes encabezados por R. Gephardt. Tales acuerdos se refieren a la penalización de violaciones a los derechos laborales sólo en casos extremos, además de que las sanciones se reducen a multas monetarias. En el esquema ofrecido por los acuerdos paralelos probablemente tenga más un efecto de advertencia sobre la visibilidad

e importancia que las políticas laborales tendrán en los Estados Unidos en los próximos años, que una influencia directa en las políticas mexicanas respectivas. Es decir, la presencia de acuerdos paralelos merece una lectura textual, pero también una sub-textual sobre sus alcances implícitos. Sugeriré tentativamente que esta presencia representa un límite a la continuidad de las estrategias neoliberales en la política económica mexicana. [15]

Pero, ¿es posible conocer los efectos reales del TLC en los salarios, el empleo y las relaciones laborales en México? Si hemos de juzgar por los resultados de los principales estudios que hemos sumariado en este ensayo, la única certeza es la existencia de un "hueco" en el estado de la investigación actual. [16] Programas de investigación comparativos en la legislación laboral, organización sindical, respuesta obrera, negociación contractual sobre condiciones de trabajo, salarios y prestaciones son requeridos con urgencia.

Supongamos que los ingresos per cápita en los Estados Unidos crecen a un 2% anual entre 1990 y 2025. Esto significaría un salto del ingreso actual de \$21,790 dólares a \$43,880 dólares. Si en México los ingresos personales crecieran en el mismo período a una tasa anual de 4%, pasaríamos de un promedio de \$1,958 dólares a \$7,940 dólares en 2025. Es decir, los ingresos personales mexicanos pasarían a representar, del actual 9%, al 18% de los ingresos personales promedio estadounidenses.

Este cálculo primitivo se ha realizado siguiendo los argumentos ofrecidos por el Institute of International Economics. [17] Sin embargo, un crecimiento de los ingresos personales a una tasa del 4% anual durante 35 años está muy lejana de la experiencia histórica mexicana. El promedio mexicano entre 1965 y 1990 fue del 2.8%. Japón vio crecer sus ingresos per cápita en el mismo período al 4.1%, por lo que se concluye que la meta del 4% anual hasta el 2025 para México no es imposible. Pero además, la población mexicana crecerá a un promedio anual del 1.5%, para alcanzar, según el Banco Mundial, 142 millones de habitantes. Para que se alcanzara la meta de un nivel de ingresos personales cercana al 20% de la estadounidense en 2025, la economía mexicana tendría que crecer a tasas anuales sostenidas durante 35 años del 6%, que es más o menos la lograda entre 1960 y 1980.

El ejercicio anterior, con toda su simplicidad, debe advertir la importancia de metas a largo plazo, y por supuesto, del crecimiento poblacional y las brechas de ingresos como una variable estratégica. El contexto que crea el TLC modificará las expectativas de progreso personal de la sociedad mexicana, y por ende deberá (peor opción) evitar que la brecha se amplíe, o (mejor opción) buscar reducirla. Como se ve, una meta de una quinta parte del promedio estadounidense en 2025 plantea retos por encima de la experiencia mexicana hasta la fecha y, por supuesto, totalmente contrastantes con la experiencia de los últimos diez años. [18]

CITAS:

[*] Profesor-investigador del Depto. de Sociología, UAM-A.

[1] He analizado, con Miriam Alfie, algunos aspectos de la negociación de los acuerdos paralelos en "Hacia los acuerdos paralelos: el medio ambiente". El Cotidiano. núm. 56, julio de 1993.

[2] Robert McCleery y Clark Reynolds. "A Study of the Impact of a U.S.-Mexico Free Trade Agreement on Medium-Term Employment, Wages and Production in the United States: Are New Labor Market Policies Needed?", Paper presented at a Conference at the Center for Strategic and International Studies, Washington, D.C., 27-28 June, 1991. citado por Hufbauer y Schott, Op. cit.

[3] Depto. del Trabajo, citado en La Jornada, 12 de agosto de 1992; véase también, Timothy Koechlin y Mehrene Larudee, "The High Cost of NAFTA", Challenge, September-October, 1992. En este ensayo se menciona la probabilidad alta de que la liberación comercial en productos agrícolas dé lugar a un desplazamiento de hasta 2 millones de campesinos maiceros, si es que las políticas mexicanas no desarrollan políticas de desarrollo rural muy eficaces.

[4] Clyde Prestowitz y sus asociados del Economic Strategic Institute son probablemente los abogados más enérgicos de esta postura hacia México, siendo en general una postura avalada por la ALF-CIO. Véase, Prestowitz. et.al . The New North American Order A Win-Win Strategy for U.S. -Mexico Trade, Economic Strategy Institute, University Press of America, 1991.

[5] Se estima que el déficit en la capacidad para responder a la demanda de empleos, durante los últimos 10 años. En el sexenio de De la Madrid, la población en edad de trabajar creció en 4 y medio millones de demandantes potenciales de trabajo asalariado y la economía produjo sólo 572,000 empleos asalariados. En lo que va del actual gobierno, la población en edad de trabajar ha crecido en 800,000 personas anualmente y se han generado 583.208 empleos. Ver El Financiero, 30 de noviembre de 1992.

[6] Saúl Trejo, "Mexican-American Employment Relations: The Mexican Context". en Bustamante, Reynolds e Hinojosa-O, Op. Cit.

[7] Saúl Trejo, "Labor Market Interdependence Between Mexico and the United States", en Clark W. Reynolds, Leonard Waverman and Gerardo Bueno (eds.). The Dynamics of North American Trade and Investment "Canada. Mexico and the United States. Stanford University Press. California, 1991. pp. 241-252.

[8] No me atrevo a formular una explicación a fondo de la cifra tan baja que muestra el cuadro, pero de ser cierta es un dato sin duda ilustrativo del tipo de problemas que los estadounidenses y canadienses están observando en México. Sobre las políticas de concertación salarial, véase Luis Méndez y Othón Quiroz, "Acuerdos concertados y respuesta obrera", El Cotidiano, Núm. 49. noviembre-diciembre 1992.

[9] Estas condiciones fueron señaladas por el entonces gobernador de Arkansas, William Clinton, en una entrevista reseñada por El Financiero, 22 de octubre de 1992; Clinton mencionó otras 4 condiciones, que no especificó. Estas condiciones establecen la agenda para las llamadas "negociaciones paralelas" al TLC.

[10] Sheldon Friedman, "NAFTA as Social Dumping", Challenge, September-October, 1992.

[11] Fishlow, Albert, Sherman Robinson y Raúl Hinojosa-Ojeda. Proposal for a Regional Development Bank and North American Adjustment fund Véase también, Hinojosa-Ojeda supra, op. cit.

[12] George Baker, "Costos sociales e ingresos de la industria maquiladora", Comercio Exterior. Vol. 36, núm 10, octubre de 1989. En este trabajo se estima que los costos en infraestructura urbana, vivienda y daños ambientales por deposiciones de basura industrial de la industria maquiladora en la parte mexicana de la frontera ascendían en 1988 a \$8 mil millones de dólares. Actualmente es razonable suponer que han aumentado un 25%.

[13] Immigration Reform and Control Act, 1986.

[14] El Financiero, 9 de diciembre de 1992.

[15] Argumento en que coincido con Graciela Bensunsan en su artículo "Los tropiezos laborales del TLC", La Jornada Laboral, 25 de febrero de 1993.

[16] Esfuerzos por empezar a cubrirlo se encuentran en libros de reciente publicación como Relaciones laborales y el Tratado de Libre Comercio, (coedición de F. Ebert Stiftung, Flacso, UAM-X, Ed. Miguel Angel Porrúa, 1992), coordinado por Graciela Bensunsan Areous, y el libro colectivo Ajuste Estructural, mercado laboral y TLC. Colmex, Fundación F. Ebert, Colegio de la Frontera Norte, 1992.

[17] Hufbauer & Schott, Op. cit., pp. 61-62

[18] El ejercicio refuerza las estimaciones logradas por Trejo Reyes, citadas anteriormente. Como comentario, mencionaremos que en el terreno de los salarios. La brecha entre EU y México se ha ensanchado un 30%, según la OCDE.

NUMERO: 59

FECHA: Diciembre 1993

TITULO DE LA REVISTA: Economía Mexicana

SECCION FIJA: Análisis de Coyuntura

AUTOR: Augusto Bolívar, Luis Méndez, Miguel Angel Romero []**

TITULO: El Lento Camino de la Modernización [*]

ABSTRACT:

La forma de la nueva versión del PECE y la inclusión en el pacto de PROCAMPO en un contexto de recesión y preocupación empresarial que, sin embargo, refrenda el pacto de modernización del Estado iniciado en 1982; los prolegómenos del destape del candidato priista a la presidencia; la fase terminal de la Reforma Electoral y las contradicciones agudizadas -al interior y al exterior- en todos los partidos, forman el contexto político de "un tiempo de coyuntura" que anuncia un cambio más profundo en la estructura política del país pero que en el terreno económico no muestra salidas claras; independientemente de la firma del TLC, lo que está en el centro del problema es la capacidad de desarrollar una política económica que permita la transformación de las estructuras.

TEXTO:

La recesión económica acompañada de un lento proceso en la reestructuración política, después de un decenio de empeños, que si bien han permitido distinguir claramente el México de los setenta del de los noventa se muestra, sin embargo, insuficiente para iniciar un nuevo pacto consolidado entre los partidos que permita el crecimiento en paz social como se dio en el pasado. El estancamiento es demasiado pertinaz y estructural como para que las medidas adoptadas resulten en cambios al corto plazo, el Pacto, varias veces renovado desde 1987, muestra algunos signos de desgaste. En la reforma política, más allá de las nuevas condiciones electorales, se requiere de un cambio radical que permita enfrentar los problemas de fondo de la vida política mexicana. Por último la construcción de una competencia real de partidos se empantana en disputas todavía locales y se deja afuera el gran desafío de inaugurar un nuevo pacto tan sólido como el de los cuarentas. En este análisis queremos mostrar algunas de estas cosas.

La recesión económica, el nuevo pacto y Procampo

El crecimiento del 1.3%, en términos reales, del Producto Interno Bruto (PIB) durante el primer semestre de 1993 y el aumento en la tasa de desempleo abierto del 3.3% en las 35 zonas urbanas más importantes del país luego de que en abril había disminuido a tres puntos porcentuales, expresan una de las declinaciones más agudas de la economía mexicana en los últimos seis años y un pobre resultado después de más de diez años de "transición a la modernidad". [1]

El ahondamiento de la desaceleración económica se expresó, en el primer semestre del año, en el aumento de los sectores en recesión que pasaron de 23 a 35 (de un total de 49

ramas productivas); en desaceleración de siete a ocho ramas; y, en la caída, de 14 a 9 ramas en crecimiento y sólo a ocho en reactivación, ramas que en su totalidad abarcan el 60% de la industria manufacturera del país.

"Para el sector industrial, y en particular para las empresas de menor tamaño 1993 ha representado un gran reto por la contracción del mercado nacional", aunque se espera una reactivación económica para el último trimestre del año ésta no impactará de manera favorable en todas las empresas..." La reactivación de la economía, no podrá beneficiar a la totalidad de los establecimientos fabriles, debido a las diferencias que prevalecen en la modernización de cada uno de ellos". [2]

La industria nacional todavía atraviesa por serios problemas, el saldo de la desaceleración económica ha dejado muchas empresas en el camino y ha aumentado el nivel de desocupación. Por lo mismo, el sector empresarial no aceptará disminuciones de precios en las ramas deprimidas ya que la planta industrial adolece de la estrechez de mercado, acceso a financiamiento y caducidad de su estructura operativa en general. [3] Según los empresarios si se mantiene la política restrictiva existe el riesgo que la desaceleración económica del país se agudice y se convierta en una recesión con graves quiebras de empresas y desempleo por lo cual es necesario buscar una propuesta que reactive la economía nacional, toda vez que actualmente hay una disgregación profunda que ha causado gran daño a muchos sectores productivos siendo el precio que se ha pagado en el proceso de reestructuración. [4]

Ante esta recesión de la actividad económica, la iniciativa privada planteó algunas consideraciones para reactivar la economía que involucran la participación tanto de los empresarios como del gobierno, dentro del esquema de concertación y actual política macroeconómica [5] las que suponen, además, intensificar la reforma microeconómica y desarrollar una estrategia industrial que modernice la infraestructura e intensifique la desregulación: la eficiencia microeconómica depende de la estabilidad macroeconómica, de una política industrial eficaz y oportuna, de un entorno competitivo y, de la estrategia interna en cada unidad fabril [6] (Cuadro 1).

Cuadro 1. Elementos Para Consolidar un Ambiente Económico Propicio[H-]

La respuesta del gobierno a los planteamientos empresariales la dio el propio presidente quien sostuvo que el gobierno mexicano utilizará el margen de maniobra del superávit fiscal para animar la recuperación económica a finales de año y en 1994, sin sostenerla artificialmente con un expansivo gasto público sino con el fortalecimiento del mercado interno; del mismo modo la política antiinflacionaria y de salud de las finanzas públicas asegurará una política institucional y "elimina(rá) del horizonte la posibilidad de volver a caer en el círculo del financiamiento inflacionario". En este año -dijo- se elevarán los recursos de financiamiento al desarrollo en más de 20% en términos reales y, para 1994, se crearán espacios para crecimiento adicionales. [7] En la misma convención en que se expresó el primer mandatario, Pedro Aspe Armella, Secretario de Hacienda y Crédito Público, anunció que el Gobierno federal aprovechará los márgenes disponibles en las

finanzas públicas para apoyar a los sectores con menos ingresos y usará los instrumentos necesarios para acelerar, estimular y emprender la reforma microeconómica. [8]

Pese al permanente estancamiento que padece la estructura económica del país, desde el primero de octubre de 1993, el sector empresarial preparaba sus propuestas para que fueran consideradas en la nueva versión del Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo (PECE) reafirmando, a pesar de todo, su alianza política con el gobierno suscrita en diciembre de 1987 permanece incólume: por un lado, apoyando el proyecto económico del gobierno pero condicionado a la ayuda que les permita alcanzar mayor competitividad: reducción del costo del dinero, simplificación de obligaciones fiscales; disminución del impuesto sobre la renta (ISR); derogación del 2% a los activos; reducción del valor al impuesto agregado; y, la actualización de los programas sectoriales. [9]

El sábado 2 de octubre el gobierno convoca a los dirigentes de todos los sectores para discutir y firmar la octava etapa del PECE que puede constituirse en la última de la presente administración y que teóricamente tendrá como vigencia el 30 de noviembre de 1994. El acuerdo se pactó tres meses antes de concluir la fase vigente que tiene como límite el 31 de diciembre de 1993.

Los sectores obreros, campesinos y empresarios pedían que se utilizara el superávit financiero para la recuperación. Se esperaba que la discusión girara en torno a los topes salariales y la forma de romperlos por la vía de la productividad mediante un mecanismo estudiado por la Comisión Nacional de Salarios Mínimos. También estaba en discusión el ajuste a los precios y tarifas de los bienes y servicios del sector público (carretera, gasolina y energía eléctrica), así como un adelanto de los lineamientos que contendrá el programa de apoyos directos al sector agropecuario.

El domingo 3 de octubre de 1993 fue firmada la nueva versión del pacto. A diferencia de 1992 en que las negociaciones para el PECE fueron convocadas urgentemente la noche anterior para su firma, esta vez los representantes fueron citados en dos ocasiones, la primera el viernes por la noche y, la última, el sábado al mediodía. Por la noche, el gabinete económico solamente pulió la redacción del texto que finalmente fue aprobado por el presidente Carlos Salinas en la noche (Cuadro 2).

Cuadro 2. Lineamientos Generales del PECE[H-]

Después de concluir la ceremonia de la firma del PECE en Los Pinos fueron entrevistados los dirigentes de los diferentes sectores y la mayoría de ellos se negó comentar el sentido político del PECE, y todos rechazaron que hubiera un mensaje a los legisladores estadounidenses para lograr la aprobación del Tratado de Libre Comercio. Sin embargo, los dirigentes de la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex), del Congreso del Trabajo y los Propietarios Rurales, reconocieron que el contenido político del nuevo PECE estuvo determinado por el próximo año electoral y la sucesión presidencial. [10]

El presidente Carlos Salinas declaró durante la firma del pacto: "Hoy se ha firmado el Pacto más generoso: bajan impuestos, suben salarios, disminuyen precios, hay apoyo directo al campo" cuestión que se enmarcaba en la política de desregularización del gobierno. [11] Tanto los sectores empresariales [12] como los de los trabajadores, [13] los campesinos mostraron [14] su beneplácito. Sin embargo, los industriales "de base" coincidieron en que la inversión privada estaba agotada y que el entorno internacional es negativo por lo que el gobierno debe actuar rápidamente. Consideran también que el PECE es insuficiente para reactivar la economía y que la meta inflacionaria de 5%, para 1994, es muy ambiciosa e implica un mayor sacrificio para todos los sectores. [15]

Los principales acuerdos logrados fueron: 1) instalar comités mixtos de productividad en cada empresa y 2) Hacer más veraz el índice de precios, la sugerencia de los comités mixtos de productividad fue incorporada al PECE, pero sólo en su fase final y la vertiente política: los bonos como ingreso adicional fortuito y su obtención requerirá un complejo proceso. Sin embargo, lo más sorprendente del Pacto es que todavía perdure, a pesar de la recesión económica.

El presidente Carlos Salinas de Gortari anunció, dentro de la firma del PECE, un programa de fortalecimiento al campo, PROCAMPO, con un costo de 11.7 mil millones de nuevos pesos, sólo para 1994, es decir un incremento de los ingresos a este sector del 80% respecto de 1993. Tendrá una duración de 15 años, durante los primeros 10 los productores recibirán pagos constantes, en términos reales, y gradualmente decrecientes a partir del décimo: abarcará aproximadamente 70% de la superficie cultivada y beneficiará a 3.2 millones de campesinos, 2.2 millones de los cuales nunca han tenido acceso a programas de apoyo oficiales. PROCAMPO continuará siendo vigente aún si el productor decide cambiar de cultivo, siempre y cuando se siga dedicando la tierra a otras actividades agrícolas, pecuarias, forestales, ecológicas, acuícolas o cualquier otra actividad que genere empleo o bienestar (ver Cuadro 3). [16]

Cuadro 3. Contenido del Procampo[H-]

Pronto se hizo sentir la oposición al programa, denunciándolo como un proyecto de control priísta con fines electoreros [17] lo que, independientemente de ser efectivo, no aporta en la búsqueda de alternativas serias respecto de la superación del deterioro de la estructura agraria. En este sentido la izquierda sólo presenta críticas externas maximalistas: los problemas de la agricultura mexicana son tan graves que se requiere de un programa emergente integral e intersectorial de mínimo 60 mil millones de nuevos pesos para iniciar la recuperación sostenida, después de casi 12 años de profunda recesión y crisis. Para los diputados del PRD, el programa "obedece a una estrategia de presentar a la opinión pública un supuesto cambio en la política ante el proceso electoral de 1994 buscando legitimar la acción gubernamental. [18]

"Al instrumentarse dará el golpe de gracia a la agricultura mexicana al desalentar la productividad y la eficiencia, provocando así la destrucción de la base productiva del país, fomentando la importación de granos y dejando en manos de Estados Unidos el dominio y control de nuestra alimentación". [19]

Reforma política y la reforma del D.F.

La reforma política que se aprobó en el último período ordinario de sesiones del Parlamento es la décima que se efectúa en el último medio siglo y la segunda de este sexenio. Las poco más de 250 enmiendas a la mayoría de los 327 artículos del COFIPE podrían resumirse en cerca de 50 modificaciones, muy pocas de ellas relacionadas con la organización de los comicios, por lo que no existe garantía de que las elecciones en 1994 puedan ser muy diferentes de las anteriores. [20]

También se hace evidente que las reformas al COFIPE dejaron puntos que será necesario retomar el próximo sexenio, tales como autonomía de los órganos electorales, sanción jurídica explícita de los delitos en materia electoral, establecimiento de condiciones de efectiva equidad para la competencia de partidos mediante mecanismos como la supresión del uso de los colores nacionales, establecimiento de principios claros para declarar nula una elección; definición de normas que permitan de manera más libre las coaliciones de partidos, las candidaturas comunes, candidaturas independientes y algunas otras más.

Los cambios más importantes se centran, fundamentalmente, en unas cuantas áreas referentes a las instituciones y procedimientos electorales: desarrollo de campañas y gasto en las mismas, composición de los órganos legislativos, financiamiento a los partidos, mantenimiento o pérdida del registro de un partido, acceso a medios de comunicación, y composición de organismos electorales. Algunos cambios parecen más de forma que de fondo, y en muchos casos resultan cuestiones casi declarativas, como es el caso de las tarifas para el acceso a medios de comunicación, que el IFE solicitará y difundirá a los partidos, sin que ello implique un avance hacia un mayor tiempo en medios.

En el segundo nivel del análisis, es decir, los mecanismos de negociación, aparecen dos cuestiones de importancia que rodean al proceso de reforma política: en primer lugar, el reacomodo de las alianzas partidistas creadas durante la discusión en lo general y, en segundo, las tensiones y divergencias que se vivieron al interior del partido oficial durante la discusión.

En opinión del PRD, la reforma implica retrocesos en aspectos importantes en materia electoral y representa la continuación de un verdadero espíritu de contrarreforma. [21] Asimismo, no es una reforma política de transición democrática real, según el PFCRN es más bien la contrarreforma electoral que cierra las opciones políticas plurales. [22]

La alianza PRI-PAN que sacó adelante la propuesta en lo general, se rompió cuando el primero de éstos decidió incluir, intempestivamente, un artículo transitorio que contraviene la propuesta panista para conformar los Consejos Distritales, asunto vital de la postura blanquiazul. Por otra parte, aquellos partidos pequeños que en un principio se opusieron a la aprobación en lo general, finalmente decidieron votar por el sí en lo particular. esto debido principalmente a que algunos cambios en la legislación

flexibilizan los criterios para suprimir el registro de un partido, cuestión que preocupa bastante a estos pequeños partidos. Esta alianza entre partidos satélite (PPS y PFCRN) con el PRI es la única con que contó el tricolor. Por su parte, el PRD aparentemente contradiciendo su nueva cara de diálogo, decidió abandonar las discusiones y no pudo evitar, de una parte, la aprobación del nuevo COFIPE, y de otra su debilitamiento como organismo de influencia en la toma de decisiones. Finalmente, las divergencias en el PRI se hicieron patentes al ser discutidos los cambios al Artículo 82 Constitucional, situación en que el conflicto entre tradición y modernidad, política "revolucionaria" y política "moderna", política de masas y política de élites, se hizo más evidente en las fracciones priístas del Congreso de la Unión.

Respecto a la reforma del DF, el fondo (es decir, los contenidos) no es muy distinto del que tiene la reforma federal, pero en la forma (es decir, en los mecanismos de concertación y negociación) sí es diferente. Los cambios legales para el Distrito Federal dejan incólume la capacidad del Ejecutivo para decidir, en último término, quién será el regente capitalino, o influir en la conformación de la Asamblea de Representantes. Este principio de autoridad se hace patente mediante el mantenimiento de la cláusula de gobernabilidad y a través de la disposición que permite que un senador o diputado de cualquier entidad pueda ocupar el cargo de regente. [23]

A pesar de que en el fondo esta reforma política tampoco evidencia caminos de transición a la democracia, en la forma de negociación y concertación hicieron patentes las amplias capacidades del Regente en esos menesteres, y de otra parte, la poca fuerza negociadora y de presión de los partidos para modificar los términos de la reforma, ya que las demandas más importantes, como el voto secreto y directo para elegir al Regente, o la constitución de poderes autónomos en el DF y el establecimiento del estado 32 no prosperaron.

El que no quería morir: el PRI

El PRI viejo se resiste a morir y el nuevo todavía no se sabe si nacerá. La gira de Fernando Ortiz Arana a lo largo y ancho del país pregonando su canasta de unidad, democracia interna y disciplina partidista ha sufrido varios reveses, tanto en el ámbito parlamentario como en el de los sectores y las corrientes internas.

Los obstáculos en el Estado de México, en torno a la designación de candidatos del PRI para las elecciones municipales que vivirá esa entidad en el mes de noviembre se han manifestado en el desafío de las bases a la autoridad y a la disciplina: bloqueando carreteras en Toluca, con renunciaciones masivas en Naucalpan. Con huelgas de hambre y manifestaciones públicas en Tlalnepantla, con tensiones y agrias confrontaciones en Mexicalcingo, Netzahualcóyotl y Temoaya. [24]

Un segundo ámbito de tensiones y diferencias es el de la sucesión presidencial, así, Fidel Velázquez declara a la prensa que el candidato debe ser nombrado en una convención por decisión unánime, pues "los tiempos políticos han cambiado", dijo que las pasarelas quedaron atrás y que no tiene por qué señalar características idóneas del presunto candidato. [25] En respuesta, Salvador Rocha Díaz, secretario adjunto del CEN señaló

que efectivamente, la designación deberá ser en una convención, pues lo estatutos del tricolor así lo dictan, y, ese es un procedimiento que "no ha cambiado"; pero también afirmó que, de ninguna forma, tiene por qué ser una designación con carácter de unanimidad. Elba Esther Gordillo, más directa, dijo a Fidel que él no es el presidente del partido para definir los tiempos y los modos y que, en último término, la designación es un asunto que se debe discutir al interior del partido. [26]

Al respecto, la dictaminación de Ortiz Arana pareciera ser una llamada de atención a todos los participantes en el debate, al señalar que el Revolucionario Institucional no recibirá presiones de nadie ni de ningún lado para hacer la postulación, que no habrá pasarelas, como hace seis años, porque los documentos básicos de su partido no las consideran y que el propósito del CEN es ceñirse escrupulosamente a los términos estatutarios para la selección de los candidatos. [27]

Como para ponerle más color a la situación, el remate viene con las opiniones de viejos priístas o ex priístas que auguran la continuidad del presidencialismo acendrado y de la exclusividad del ejecutivo para decidir quién portará la bandera priista en la lucha comicial del próximo año. En ese sentido se pueden ubicar las apreciaciones de Rodolfo González Guevara vertidas a la prensa, el ex priista rechazó tajantemente la posibilidad de que Salinas vaya a emplear procedimientos más democráticos para la designación del candidato. Será, dijo, exactamente igual a todas las anteriores, una decisión exclusiva y muy personal del presidente, en la que no influirá ninguna otra opinión. [28]

El tercero de los terrenos en que la reforma del PRI se ha empantanado es en el de la conciliación de las corrientes, a saber, técnicos y dinosaurios, que aún está como al principio: nadie quiere soltar prenda. El asambleísta Demetrio Sodi, por ejemplo, señala que "en el gobierno y en el PRI existe un enfrentamiento entre una línea dura que no acepta democracia nacional ni en el partido, y una mayoría priista que quiere cambio y no le teme a la competencia electoral". [29] Del otro lado un importante ex dirigente nacional del PRI, en una muy polémica entrevista dejó sentir toda la inconformidad de los sectores más tradicionales del partido oficial, al manifestar, entre otras cosas, que la actual dirigencia de su partido "ha traicionado los principios torales que crearon el país, con sus instituciones y leyes", y, que en ese sentido, "son ilustrativas las reformas a los artículos 27 y 130 de nuestra constitución, que el general Calles dijo que nunca le serían arrebatadas esas conquistas". Para rematar, advierte que "un salinato degeneraría en una confrontación (de tales proporciones) que ni los mismos salinistas tienen idea de lo que va a venir". [30]

Así pues, nada indica que en el PRI los problemas internos hayan sido salvados, al contrario, pareciera ser que el retraso en la designación del candidato, ha sido un factor de tensión que se suma a los ya numerosos conflictos que Ortiz Arana ha debido afrontar. Si bien algunas acciones correctivas ya han sido iniciadas (baste señalar la gira misma del líder tricolor; los programas de organización interna, de afiliación masiva, y de discusión entre diputados, municipales, líderes sectoriales, etc; así como el levantamiento de propuestas para conformar la plataforma electoral) no han concluido en la plena disciplina, y quizá menos en la unidad.

El Partido Acción Nacional

Cuadro 4. La Lucha al Interior del PAN. Posiciones de los Precandidatos Panistas[H-]

Las discusiones sobre la reforma al COPIFE, donde terminó por circunscribirse la Reforma Política, dejaron como saldo a un PAN, más fortalecido, a partir de su disposición a dar apoyo al Partido Revolucionario Institucional, sobre todo por lo que toca a las futuras elecciones federales de 1994. Ya el partido oficial se muestra preocupado por las impugnaciones que se le puedan hacer y por ello la cuestión nodal de su reforma política ha sido la de establecer "definitivamente" relaciones con el segundo más fuerte de los partidos. La posibilidad del mantenimiento del poder depende por la impostergable necesidad de abrir canales de cooperación con el PAN, que le permitan una mayor capacidad de maniobra y ajuste de todos los mecanismos que le aseguren su triunfo en 1994.

De manera inteligente el PAN (y básicamente las acciones políticas de Diego Fernández de Cevallos) con su estrategia política de gradualismo pragmático, ha logrado ir ascendiendo los escaños de la pesada cuesta arriba del poder, lo que no le ha valido subir incólume. [31] Esto es, aunque en el PAN, se presenten disparidades, ello no ocurre en lo fundamental. Esencialmente, el PAN, se comporta como un sólo cuerpo. De ahí que halla logrado mejores condiciones en la negociación del COPIFE.

Significativo en este sentido han sido las modificaciones a la fracción primera del Artículo 82 constitucional, mediante las cuales se ha abierto, la puerta para que entre el probable candidato del PAN, a la contienda por la presidencia. Pero como al invitado, sólo se le llama a la sala de estar y no hasta la cocina, entonces el PRI, ha condicionado esta disposición hasta el año de 1999, [32] con lo que un sólo tiro ha dado en dos blancos: 1) Vicente Fox, queda descalificado de la contienda por la presidencia y 2) Diego Fernández de Cevallos, se coloca como aspirante privilegiado en la carrera por la silla presidencial.

La medida guarda relación con la proyección que se hace acerca de las posibilidades que se manejan con los probables candidatos del PAN a la presidencia. Haber reformado el Artículo 82, en su fracción primera, inmediatamente para este sexenio, hubiese significado lidiar con la impugnación que Vicente Fox haría a las elecciones, ahora en 1994, cuando el PRI, vuelva a ganar.

Parece más fácil establecer relaciones con Fernández de Cevallos quién se ha mostrado a lo largo de toda la reforma política, como un gran concertador y negociador con el gobierno, aún y a pesar de las críticas que los mismos integrantes de su partido puedan hacerle (básicamente los otros dos candidatos panistas).

El banderazo de salida, en el PAN, se ha dado con el pronunciamiento a favor de Diego Fernández de Cevallos para la precandidatura del PAN a la presidencia, [33] banderazo que por otro lado, hacía rato se venía maquinando, a partir de la actuación del dirigente

de la fracción panista en la Cámara de Diputados. La pragmática actuación que hasta el momento ha caracterizado el desempeño de Fernández de Cevallos, le otorgan amplias posibilidades de ser el candidato ideal del partido para las elecciones de 1994. A su favor está el hecho de que no tiene de alguna manera una línea trazada (como sucede con Adalberto Rosas, identificado con el grupo neopanista, convencido de la necesidad de abandonar los gradualismos que han caracterizado al PAN, los últimos momentos, crítica que se comparte con Livas) que le señale los derroteros por donde dirigirse, pareciera ser que la única línea precisa de él, es la del pragmatismo, en la incesante búsqueda del poder: municipal, local, y estatal, para después, buscar la federal.

La coda y EL TLC, para variar

Al fin, ya no es un secreto para nadie, que hay importantes sectores políticos que preparan un bipartidismo, del que es pieza fundamental el PAN, no así el PRD, el que de pronto recuerda a uno esos chistes -de no muy buen gusto para algunos- del escuadrón 201, en relación a su actividad durante la segunda guerra mundial: "no les tiren, ellos se caen solos...". Aunque, no sería imposible que se abriera una alternativa de poder con el PRD en la que el PRI pudiera desaparecer para constituir un nuevo grupo político sin que esto constituyera una pérdida en la posibilidad de acceso al poder. De todas formas no pareciera ser pronto una disyuntiva de este tipo la más probable, cabría pensar que el PRI tradicional tiene todavía una trayectoria por recorrer bastante amplia.

Más preocupación asiste a la comunidad política por el TLC que por la eventualidad de un bipartidismo, cuestión que inhibe muchos de los análisis de la política interna mexicana. Sin embargo, como dice el Presidente, el tratado y los acuerdos colaterales "no son una panacea", y no resolverán por sí mismos los problemas nacionales, la solución dependerá de que se redoble el esfuerzo interno...estos convenios son instrumentos de largo plazo y sus efectos no serán inmediatos, sino que se observarán gradualmente en las próximas décadas y para las siguientes generaciones, pues su completa entrada en vigor llevará 15 años. [34] Además, en octubre, durante su gira por Europa, el presidente declaró al diario británico Financial Times que de no ser aprobado para el primer día de 1994, el Tratado de Libre Comercio (TLC) estaría perdido. "Sus posibilidades se perderían por varias generaciones", y añadió que es imposible pensar que el pacto comercial sería renegociado pronto en caso de ser rechazado por el legislativo estadounidense. [35] Dos días después, firmaba con los presidentes de Colombia y Venezuela -que conforman el Grupo de los Tres (G-3)- en Trinidad y Tobago un acuerdo de libre comercio entre las tres naciones a partir del primero de enero de 1994. Al mismo tiempo, junto a los gobernantes de la comunidad caribeña (Caricom) manifestaron su pleno apoyo al TLC y señalaron que Estados Unidos no puede frustrar las grandes expectativas que América Latina tiene en dicho tratado. [36]

Así las cosas, la administración Clinton inició, el 14 de octubre, el debate público con el congreso sobre el TLC, con el anuncio de la virtual desaparición de la industria maquiladora en México, y la confirmación de que esa nación dejará de pertenecer al sistema generalizado de preferencias (SGP) en el mismo momento en que inicie su

operación el TLC, expuso el negociador en jefe Rufus Yerxa. [37] Por otra parte el 19 de octubre, el comité de Finanzas del Senado estadounidense aprobó, por unanimidad y con 20 enmiendas técnicas, el borrador de la ley de aplicación del Tratado de Libre Comercio precedida por una similar emitida un día antes por el Comité de Medios y Procedimientos de la Cámara de Representantes, lo cual allanó el camino para una conferencia bicameral en el mismo mes. [38]

Sin embargo, ante la incertidumbre del Tratado de Libre Comercio, el presidente Carlos Salinas de Gortari planteó, durante la inauguración del XXXI Congreso de la Cámara de Comercio Internacional que el principio rector de la estrategia económica de México es la diversificación de su comercio. Es decir, "no poner todos los huevos en la misma canasta". [39]

La opción de que no se firme un Tratado de Libre Comercio con América del Norte no tiene sólo que ver con cuestiones de "comercio exterior". Su importancia mayor -ya que las relaciones económicas de México con Canadá y USA seguirán dándose de todas formas, a lo menos, como se habían venido dando hasta ahora- es respecto a la influencia que pudiera tener este hecho en la política de alianzas al interior del país. Si México tuviera que enfrentar una situación similar a la acaecida después de la crisis del 30, la necesidad de afianzar una política coherente hacia un mercado mundial sin protección especial pudiera significar no sólo beneficioso en términos económicos sino muy especialmente en lo político ya que sería necesario plantear una política de alianzas internas en función de un "enemigo común": el mercado mundial, y ahí, ¿por qué no podrían caber todos?

CITAS:

[*] Los datos fueron elaborados por el equipo del Banco de Datos y Taller de Coyuntura del Programa de Seguimiento de la Realidad Mexicana Actual (PSRMA). Participaron en el análisis Beatriz Jiménez Carrillo, Melchor Negrete Silva y Javier Gutiérrez Rodríguez.

[**] Investigadores del Depto. de Sociología. UAM-A y de El Cotidiano.

[1] Secretaría de Hacienda, El Financiero, agosto 24 de 1993.

[2] Vicente Gutiérrez Camposeco presidente de la Canacindra, El Financiero, agosto 31 de 1993.

[3] Fernando Cortina Legorreta, presidente de Concamín en entrevista publicada en El Financiero, octubre 12 de 1993.

[4] Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (Concanaco), El Financiero, agosto 19 de 1993.

[5] Consejo Coordinador Empresarial (CCE). Lo anterior forma parte de las conclusiones del Foro de Promoción de la Empresa y Defensa del Empleo Productivo, de la

Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex). De acuerdo con los participantes el crecimiento económico, la generación de empleos y la competitividad de la industria mexicana es corresponsabilidad de empresarios y gobierno y se debe resolver en el corto plazo, El Financiero, septiembre 10 de 1993.

[6] Según declaraciones de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), institución que agrupa aproximadamente 86 mil establecimientos fabriles, El Financiero, octubre 18 de 1993.

[7] Carlos Salinas de Gortari en la Primera Convención Bancaria realizada en Puerto Vallarta los días 4 y 5 de septiembre, El Financiero, septiembre 9 de 1993.

[8] El Financiero, septiembre 6 de 1993.

[9] El Financiero, octubre 1 de 1993.

[10] El Financiero, octubre 3 de 1991.

[11] Jaime Serra Puche, titular de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi). durante la "Convención Nacional de Industriales 93", organizada por la Canacindra. declaró que en el futuro inmediato se dará una mayor desregulación a nivel estatal y local a fin de otorgar a las empresas un marco adecuado que coadyuve a su competitividad.

[12] Luis Germán Cárcoba presidente del Consejo Coordinador Empresarial, expresó: "Con gran creatividad y congruencia, se han encontrado mecanismos para reactivar la economía sin el menor abandono de los estrictos objetivos de reducir la inflación y crecer con estabilidad y consistencia" (Ibid). El director general del Consejo Coordinador Empresarial (CCE) de Monterrey, Francisco Calderón Quintero declaró que las medidas del PECE permitirán una reactivación económica que se empezará a reflejar en el último trimestre de 1993. y se traducirá en un crecimiento de tres a 3.5% del PIB el próximo año. Vicente Gutiérrez Camposeco, líder nacional de la Canacindra, sostuvo que el nuevo PECE es uno de los pactos más trascendentes porque regresará a las empresas, trabajadores y sociedad. en general, un poco de lo mucho que en los últimos años han puesto los sectores para la recomposición de la economía nacional. El Financiero, octubre 5 de 1993. Por su parte, Eugenio Garza Lagüera. presidente de Fomento Económico mexicano (Femsa) calificó como "Excelente" la renovación del PECE, con la cual, advirtió en un año más se logrará el éxito económico del país, estableciéndose una economía a los niveles de Europa, Japón y Estados Unidos, El Financiero, octubre 7 de 1993.

[13] Fidel Velázquez: "Es un documento importantísimo, el mejor de cuantos se han firmado"; al mismo tiempo manifestaba que estaba satisfecho por la inclusión en el nuevo PECE de los planteamientos cetemistas en torno a los bonos de productividad (Ibid). El planteamiento del principal asesor de Fidel Velázquez en las negociaciones, Juan S. Millán fue que, en 1994 la economía permitiría devolver la capacidad de compra y, a la

vez, requeriría productividad, por lo que propuso a los secretarios de Hacienda, Pedro Aspe, y del Trabajo, Arsenio Farell, mecanismos para aterrizar el Acuerdo Nacional de la Productividad y la Calidad (ANEPC) y solicitaba actualizar el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC).

[14] Hugo Andrés Araujo dirigente de la Confederación Nacional Campesina (CNC), dijo que el nuevo PECE incluye "todo un sistema de apoyos directos, los más importantes después de la firma de la reforma del 27 constitucional que resuelve, para estos años y los próximos, los problemas de la transición a la modernización".

[15] Según los resultados de una encuesta que realizó EL FINANCIERO en torno al PECE en la Convención Nacional de Industriales, El Financiero, octubre 4 de 1993.

[16] El Financiero, octubre 5 de 1993.

[17] Enrique Rico diputado guanajuatense plantea que: habrá mapas, material computarizado y directorio de productores beneficiados, ese será en adelante "el nuevo control del voto priísta". Se contará con datos de los predios coincidentes con las solicitudes de apoyo: por lo tanto es éste el trabajo territorial que comenzaron a hacer los priístas para las elecciones: pero ahora tendrán una dependencia a su servicio (la SARH), con mucho dinero y personal para realizarlo. Por otra parte, el subsidio a los precios de garantía que en el pasado aseguraba el control de los campesinos, en general, en el cambio sexenal en cambio; ahora, al darlo por hectárea, lleva nombre, apellido y distrito electoral lo que hace posible convertir a Procampo en votos o represalias con fines estrictamente electorales, Calderón Salazar, diputado del PRD, El Financiero, octubre 14 de 1993.

[18] Por otra parte, los subsidios directos a productores de frijol, sorgo, maíz, trigo, algodón, arroz, cártamo, cebada y de forrajes se entregarán en marzo de 1994, con la cosecha del ciclo otoño-invierno. "nótese que ya en plena campaña", advirtió Jorge Calderón. diputado del PRD, El Financiero, octubre 14 de 1993.

[19] Según investigadores agrarios de Chapingo. El Financiero octubre 18 de 1993.

[20] El Financiero, octubre 14 de 1993. Ver el artículo de Luis Javier Garrido en la Jornada. octubre 1, p. 14.

[21] Declaraciones de Ricardo Valero citadas por Juan José Hinojosa en Proceso, agosto 30. p. 37.

[22] Declaraciones de Alberto Carrillo Armenta, Ibid.

[23] Instituto de Estudios Políticos Mexicanos (IMEP). Claves políticas, septiembre 10, 1993.

[24] La Jornada, septiembre 30, p. 17.

[25] La Jornada, septiembre 28. p 1.

[26] La Jornada, septiembre 29, p. 5.

[27] La Jornada, octubre 12, p. 3.

[28] La Jornada. octubre 14. p. 1.

[29] La Jornada, septiembre 29, p. 3

[30] Manuel Sánchez Vite, La Jornada, octubre 21, p. 9.

[31] Por ejemplo, es significativo el caso de Adalberto Rosas, quien es contendiente por la candidatura del PAN a la presidencia de la República, en referencia a este encuadre del que hablamos: "afirmó que si él no gana la elección interna, de inmediato comenzará a trabajar con el triunfador 'porque se debe acatar la decisión de las mayorías. si yo pierdo, es porque no convencí o porque estoy equivocado...". Proceso, 27 de septiembre.

[32] IMEP. agosto 27, (Idem).

[33] La Jornada, agosto 24.

[34] La Jornada, septiembre 16.

[35] El Financiero, octubre 17.

[36] El Financiero, octubre 14.

[37] El Financiero, octubre 14.

[38] El Financiero, octubre 21.

[39] El Financiero, octubre 21.

NUMERO: 59

FECHA: Diciembre 1993

TITULO DE LA REVISTA: Economía Mexicana

INDICE ANALITICO: Inflación y Salarios

AUTOR: Abelardo Aníbal Gutiérrez Lara [*]

TITULO: Inflación y Desinflación en México: Itinerario de una Inflación Controlada 1988-1993

ABSTRACT:

Uno de los problemas más graves de toda economía es el fenómeno inflacionario. Cuando los precios comienzan a crecer sin control, las decisiones de inversión pierden objetividad, los mecanismos de ahorro dejan de ser un medio seguro de preservación del patrimonio, los sueldos y salarios pierden capacidad de compra, se reduce el ingreso real de los países, disminuye sensiblemente el nivel de vida de la población más desprotegida y la especulación se convierte en la principal conducta económica.

TEXTO:

La estrategia para la consolidación

La inflación, entendida como el incremento generalizado de precios, donde los precios de unos bienes crecen más rápido que los de otros, tiene efectos altamente distorsionantes en la vida económica de los países. En términos monetarios lo que expresa la inflación es que el dinero, la moneda de uso corriente, está perdiendo su valor, por lo tanto, cada vez hay que entregar una suma mayor de dinero para poder adquirir un mismo bien. De ahí que la inflación sea un problema que llega a afectar todas las transacciones y procesos productivos, monetarios y financieros de los países.

En el caso de la inflación mexicana reciente, sus orígenes se remontan a los primeros años de la década de los setenta. Cuando se desata la crisis monetaria internacional y la economía comienza a experimentar problemas para sostener el ritmo de crecimiento de la producción, la inversión, la oferta de alimentos y una cierta relación de equilibrio con el exterior.

En el origen de la inflación interactuaron diversos factores, algunos que escapaban a todo control de las autoridades como el aumento de los precios de los bienes importados o la depreciación del dólar, pero hubo otros factores de carácter interno que contribuyeron a desencadenar la inflación.

Los problemas estructurales que limitaban la capacidad de respuesta de la oferta ante estímulos de la demanda y el comienzo de un período de manejo expansionista de la política de ingresos y de las finanzas públicas que, en su afán de mitigar los efectos de la inflación, sólo redundó en un mayor crecimiento de precios y, paulatinamente, en una expansión sin precedentes del gasto público que desbordó la capacidad de generación de

ingresos del gobierno y lo llevó a ejercer serias presiones sobre los mercados monetarios y financieros, la balanza de pagos y sobre el mismo ritmo de crecimiento de los precios.

A partir de 1982, la administración federal inició un largo proceso tendiente a abatir el ritmo inflacionario y recuperar la capacidad de crecimiento sostenido. El Pacto de Solidaridad Económica sentó las bases de esta política y permitió una continuidad a los proyectos de recuperación económica (Recuadro 1).

Con el doble propósito de afianzar los logros que se habían alcanzado en materia de inflación -reducción en el ritmo de crecimiento de los precios del 159.2 por ciento en 1987 al 51.7 por ciento en 1988- y de iniciar una etapa de recuperación del crecimiento, la administración de -Carlos Salinas de Gortari, que entró en funciones en diciembre de 1988, concertó de inmediato con los sectores obrero, campesino, y empresarial el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE).

Este programa ha buscado consolidar el proceso desinflacionario iniciado en 1988 y retomar la senda del crecimiento económico sostenido. Se mantuvo el objetivo de continuar el saneamiento de las finanzas públicas y la intensificación de la apertura de la economía al comercio exterior, como elementos decisivos para la estabilidad de precios, a ello se sumaron los ajustes concertados de precios de una gama considerable de bienes y servicios, así como los de los salarios mínimos y del tipo de cambio, como medidas que deberían de irse adecuando a las nuevas circunstancias, pero sin abandonar el propósito general de estabilización. En el inicio la renegociación de la deuda externa jugó un papel fundamental para reducir las transferencias al exterior y establecer pagos razonables del servicio de dicha deuda, compatibles con una recuperación económica permanente.

Gráfica I. La Inflación Anual en las Fases del PECE[H-]

La fuerza de la sociedad

Concertación Antiinflacionaria

Los avances del PECE se manifiestan en la reducción en el crecimiento de los precios en más del 80 por ciento, al pasar del 51.8 por ciento al cierre de 1988 a sólo 10.0 por ciento anual al mes de mayo del presente año.

En la primera fase del PECE, vigente de enero a julio de 1989, se establecieron los siguientes acuerdos:

- El gobierno se comprometió a mantener una estricta disciplina en materia de finanzas públicas.

- Se autorizaron aumentos a algunos precios de bienes y servicios del sector público, aunque se mantuvieron sin variación los precios y tarifas de los bienes que más inciden en el gasto del consumidor: gas, electricidad y gasolina.

- Se acordó ajustar el tipo de cambio a razón de un peso diario en promedio, con el fin de evitar su sobrevaluación.

- Se modificó la estructura de los aranceles a la importación, disminuyendo su dispersión.

- El sector empresarial convino en recomendar a sus agremiados absorben el aumento del salario mínimo, el ajuste del tipo de cambio, así como el aumento en los precios y tarifas del sector público, sin repercutirlo en los precios finales.

- Se ratificó el derecho de los sindicatos de realizar revisiones normales de sus contratos colectivos de trabajo.

- El gobierno se comprometió a revisar oportunamente los precios de garantía y a no autorizar aumentos en los precios de los fertilizantes y energéticos destinados al uso agrícola.

Prácticamente bajo los mismos términos, en junio de 1989 se firmó la segunda etapa del PECE que cubriría de agosto a marzo de 1990.

En diciembre de 1989 se adelantó la tercera extensión del Pacto con vigencia hasta julio de 1990, en ella se ratificaron la mayoría de los acuerdos anteriores y adicionalmente se convino un aumento de 10.0 por ciento a los salarios mínimos, efectivo a partir del 1o. de diciembre de 1989 y se permitió el ajuste en los precios de los bienes y servicios del sector público que se encontraban más rezagados.

En 1989 los resultados del PECE fueron alentadores. La tasa de inflación disminuyó a 19.7 por ciento mientras que el crecimiento del producto fue de 3.3 por ciento. En ese año, la renegociación de la deuda externa pública fue crucial para el buen desempeño del programa económico, su reestructuración restó presiones a las cuentas externas del país, lo que dio mayor certidumbre a los agentes sobre la marcha de la economía mexicana.

Gráfica II. Evolución de los Precios y del Costo del Dinero[H-]

Gráfica III. Evolución de los Precios y de la Base Monetaria[H-]

El 27 de mayo de 1990 se firmó la cuarta extensión del PECE, que estaría en vigencia hasta el 31 de enero de 1991. En esta etapa sobresale: la disminución del ritmo de deslizamiento del tipo de cambio, de un peso diario en promedio a 80 centavos y la promoción de la firma de un Acuerdo Nacional para Elevar la Productividad.

En este año, se observó un repunte inflacionario resultado de la necesidad de corregir algunos precios y tarifas que a esa fecha se encontraban rezagados. La inflación alcanzó el 29.9 por ciento al tiempo que el PIB creció 4.4 por ciento.

La quinta fase del PECE estuvo vigente de noviembre de 1990 a noviembre de 1991. Durante esta etapa se redujo el deslizamiento del tipo de cambio de 80 a 40 centavos diarios, se otorgó un incremento de 18.0 por ciento en el salario mínimo, hubo una desgravación del Impuesto Sobre la Renta, beneficiando particularmente a los estratos de ingresos más bajos y se ajustaron los precios de la gasolina y la electricidad.

Durante el año de 1991 la inflación retomó su tendencia decreciente cerrando la variación del índice de precios al consumidor en 18.8 por ciento.

El 10 de noviembre de 1991 se firmó la sexta extensión del PECE con vigencia hasta 31 de enero de 1992. En esta etapa los sectores productivos y el gobierno federal establecieron los siguientes compromisos:

- Reducir el ritmo de deslizamiento del tipo de cambio de 40 a 20 centavos diarios.
- Derogar el control de cambio a fin de estimular las exportaciones.
- Incrementar el salario mínimo en 12.0 por ciento a partir del 11 de noviembre y ratificar su vigencia a partir del 1 de enero de 1992. Este incremento no se aplicó a los salarios contractuales, que serían negociados libremente por las partes.
- Disminuir la tasas del Impuesto al Valor Agregado de 15 por ciento y 20 por ciento a 10 por ciento. Esta disminución no se aplicó a las franjas fronterizas y zonas libres del país.
- Incrementar el precio de la gasolina, el diesel, gas licuado, electricidad, así como de otros precios y tarifas de bienes y servicios públicos.
- El gobierno ratificó su compromiso de mantener una estricta disciplina fiscal y para avanzar en el logro de reducir la inflación a un sólo dígito se estableció como meta un superávit financiero de 0.8 por ciento del PIB.
- Por su parte, el sector privado se comprometió a reflejar en los precios la reducción del IVA.

En el marco de la concertación económica, los sectores participantes firmaron el 25 de mayo de 1992 el Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad cuyo propósito es contribuir a elevar en forma firme y sostenida los niveles de productividad y calidad de la economía.

Las principales líneas de acción que propone este acuerdo para alcanzar su objetivo son:

- a) La modernización de las estructuras organizativas del sistema productivo,
- b) La superación y desarrollo de la administración,
- c) Hacer énfasis, en los recursos humanos, mediante programas permanentes de capacitación, condiciones de trabajo adecuadas, procurando mayor bienestar a los trabajadores, así como a través del mejoramiento de las remuneraciones conforme se registren aumentos en la productividad,
- d) Fortalecimiento de las relaciones laborales y
- e) Modernización y mejoramiento de la tecnología y de la investigación científica y tecnológica.

La séptima fase del PECE se firmó el 20 de octubre de 1992 con vigencia al 31 de diciembre de 1993. De entre sus principales acuerdos destacan los relativos al fortalecimiento del compromiso de alcanzar lo más pronto posible una inflación anual de un solo dígito. Para ello, se estableció que los aumentos en los precios y tarifas del sector público serían graduales y que no rebasarían el 9.9 por ciento. En el mismo sentido, el

aumento de los salarios mínimos y los contractuales que se incorporaban al Pacto se incrementarían en alrededor del 7.0 por ciento.

Gráfica IV. Evolución de la Inflación Mensual[H-]

Gráfica V. Evolución de los Precios de los Bienes Públicos y Privados. 1988-1993[H-]

Gráfica VI. Evolución de los Precios y del Tipo de Cambio[H-]

De manera paralela, se pondrían en marcha programas de apoyos y estímulos al campo para asegurarle mayores ingresos al productor sin que ello se tradujera en incrementos de precios al consumidor.

En materia cambiaria, el ahora denominado Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo, estableció que la banda de flotación del tipo de cambio se ampliara ante el incremento del precio máximo de venta del dólar a razón de 40 centavos diarios, equivalentes a partir de 1993 a cuatro diez milésimas de Nuevo Peso, fijando como precio mínimo de compra del dólar el nivel alcanzado el día 11 de noviembre de 1991. Este acuerdo pretende dar un horizonte de certidumbre no sólo para el mercado cambiario, sino también para los mercados financieros.

Las características de la nueva concertación, que no sólo pretende consolidar la estabilidad de precios, sino promover la competitividad y el empleo, condujo a la fusión de las Comisiones de Seguimiento y Evaluación del Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico y del mencionado Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad.

Con la aplicación de estas medidas y la actuación responsable de toda la sociedad se han consolidado los avances en materia de control inflacionario sin menoscabo de las potencialidades de crecimiento y sentando bases firmes para el desarrollo sostenido de largo plazo con estabilidad de precios.

En el marco de los compromisos del PECE, la consistencia en la aplicación de la política económica y la ejecución coordinada de las políticas fiscal, monetaria y cambiaria, ha sido un elemento fundamental para lograr la reducción y control continuo del proceso inflacionario.

La estrategia antiinflacionaria basada en el Pacto, ha tenido como uno de sus ejes fundamentales el saneamiento de las finanzas públicas. Después de que el déficit financiero del sector público fue superior al 16 por ciento del producto en 1987, registró consecutivamente una mejoría hasta traducirse en un superávit de 3.5 por ciento en 1992. Ello ha eliminado las presiones de demanda sobre el nivel general de precios así como sobre mercado de fondos prestarles y las tasas de interés internas, permitiendo la reducción de los costos financieros de las empresas y los consumidores.

La política monetaria, por su parte, ha buscado controlar el nivel de los recursos líquidos de la economía, para garantizar que la oferta monetaria resulte congruente con las condiciones de estabilidad. En los últimos años, se ha contenido el crecimiento del crédito primario y la colocación de valores gubernamentales a través de operaciones de mercado abierto, para propiciar un crecimiento ordenado de la base monetaria y de los mercados financieros y cambiario.

En este último, la fijación primero y el posterior esquema de deslizamiento gradual del peso frente al dólar estadounidense, en forma pronunciada y concertada, ha permitido mantener la certidumbre del mercado de divisas y ha sido el ancla que ha propiciado el descenso en el ritmo de incremento de los precios internos al eliminar la fuerte presión que sobre los costos había creado el creciente deslizamiento del tipo de cambio que se registró desde mediados de 1986 hasta la puesta en marcha del PSE.

Por lo que toca a la apertura externa, desde 1988 prácticamente quedaron eliminados la mayoría de los precios oficiales y los permisos a la importación y tuvo lugar una importante reducción de los aranceles. El objetivo ha sido que los precios en dólares de los bienes comerciables tiendan a mantener un ritmo de inflación similar al de la inflación externa.

Gráfica VII. Evolución de los Precios y de la Canasta Básica y de la no Básica. 1988-1993[H-]

Gráfica VIII. La Inflación en los Pactos. (1987-1993)[H-]

Finalmente, por lo que toca a la política salarial, la estrategia de estabilización ha puesto empeño en el manejo de salario mínimo nominal, debido a que éste constituye una de las señales básicas que contribuye a determinar la inflación esperada por los diversos agentes económicos. Si bien el salario mínimo real ha continuado descendiendo en las diversas fases del PECE, ahora lo hace a un ritmo menor que en el pasado y significativamente inferior al registrado en la época de alta inflación.

Al mismo tiempo, la menor inflación, conjuntamente con un aumento importante en la productividad de diversos sectores y ramas de la actividad económica, en especial en la industria manufacturera, ha permitido la recuperación de los salarios reales.

Así, por ejemplo, en 1992 el salario medio de cotización en el IMSS registró un incremento real anual de 4.5 por ciento; las remuneraciones reales por persona ocupada en la industria manufacturera crecieron 7.9 por ciento anual, en tanto que en la industria de la construcción lo hicieron en más de 6 por ciento. Asimismo, los salarios contractuales se incrementaron en 12.8 por ciento en términos nominales en promedio durante ese año, mientras que los salarios negociados sin la participación de entidades conciliadoras registraron un crecimiento de 16.5 por ciento.

Esto último resulta particularmente importante. La estabilización de precios ha permitido reducir el ritmo de deterioro del salario mínimo y hace factible prever en el corto plazo el

inicio de su recuperación. Los salarios promedio de la economía han iniciado ya, de manera importante, un repunte. Ello en un contexto de clara tendencia descendente de la inflación y sin generar efectos recesivos en la economía, lo cual garantiza una expansión del empleo.

Si bien es cierto que la economía mexicana ha registrado recientemente síntomas de desaceleración productiva, las medidas tomadas recientemente, tales como la reforma monetaria o la iniciativa de reforma constitucional para ampliar la autonomía de precios, harán factible retomar, sobre nuevas bases, la senda de un crecimiento económico sostenido.

TITULO DEL RECUADRO:

Recuadro 1
1982-1988: Del reajuste al PSE

RECUADRO:

En diciembre de 1982, ya bajo el gobierno de Miguel de la Madrid, se puso en marcha una estrategia de cambio basada en dos grandes líneas; la reordenación económica y el cambio estructural.

En el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, se consideró que para abatir la inflación era necesario conformar una estrategia radical que definiera nuevos criterios para el manejo selectivo del gasto público y de la demanda. a la vez que se promovían acciones específicas para alentar la capacidad de respuesta productiva de la economía. Se inaugura así una nueva etapa en la administración de las finanzas públicas, reduciendo el gasto, reasignándolo y elevando los ingresos públicos.

De esta forma, mientras que la reordenación atacaba las manifestaciones de la crisis, el cambio estructural intentaba corregirla desde la raíz. Lo importante es que la política económica se abocó a articular la lucha contra la inflación con las acciones de transformación productiva de la economía.

Para poder sacar adelante la estrategia, era fundamental reducir y controlar la inflación. El diagnóstico indicaba que en condiciones inflacionarias la especulación y la mala asignación de recursos limitaban toda posibilidad de desarrollo. Las inversiones no podían ser programadas y era imposible sostener en el mediano plazo el nivel de los salarios reales, motivando una mayor concentración del ingreso. Convivir con inflación era dañar las bases del crecimiento y el empleo.

En este sentido se consideró que indicar la economía era perpetuar la inflación y sacrificar el desarrollo social. Para combatir este problema lo que se hizo fue actuar sobre el financiamiento inflacionario del déficit público y controlar los precios líderes de la economía: salarios, tipo de cambio y tasa de interés.

Con la actuación sobre el déficit y sus fuentes de financiamiento, se redujeron las expectativas inflacionarias y se comenzó a establecer una nueva relación entre las finanzas públicas y la inflación. El costo que se tuvo que pagar fueron los drásticos recortes al gasto público y el impacto negativo sobre el crecimiento y la generación de empleo.

En el manejo salarial se estableció una más estrecha relación entre los aumentos salariales y la evolución de la productividad, atendiendo especificidades de las ramas y sectores, mediante una mayor flexibilidad de las negociaciones contractuales. La política cambiaria se orientó a evitar presiones externas sobre la dinámica de los precios. La subvaluación y el deslizamiento frenaron el manejo interno a las tasas de interés más independiente de las del exterior, ampliando el margen de maniobra de la política monetaria.

Con la apertura comercial se modificó la relación con el exterior. En materia de precios lo que se permitió fue que mediante la competencia, los precios externos se convirtieran en el elemento regulador de los precios internos.

Los resultados iniciales de la nueva estrategia fue la efectiva reducción de la inflación pero a costa de una importante pérdida de empleos, la reducción de los ingresos reales de la población y la caída de la actividad económica.

En 1983 el ajuste en el gasto del sector público, excluyendo el pago de intereses, se redujo del 36.3% del PIB en 1982 a 28.7% en 1983. Asimismo, el balance primario (ingresos menos gastos excluyendo el pago de intereses) se transformó de un déficit del 7.3% del producto en el primer año referido a un superávit equivalente al 4.2% en el segundo. La contracción en la demanda de los sectores público y privado aunada a la considerable depreciación cambiaria causó una grave recesión y una declinación sustancial de los salarios reales.

La estrategia antiinflacionaria continuó reduciendo el gasto y el déficit público. La estabilización y el cambio estructural comenzaron a materializarse pero estos esfuerzos se vieron limitados por dos elementos: el peso de la deuda externa y el desfavorable contexto internacional.

El primero limitó los márgenes de maniobra para reducir el gasto y el déficit. De igual modo, la escasez de recursos que provocó al transferirse en promedio el 5.9% de la producción nacional por pago del servicio de la deuda, generó un incremento importante de las tasas internas de interés y elevó los costos financieros de las empresas. A ello se sumó la competencia entre los diferentes intermediarios financieros que en un contexto de inflación y de altas tasas de interés, derivó en una creciente especulación financiera.

Por otra parte, el contexto internacional se modificó, las tasas internacionales de interés se elevaron y los términos de intercambio disminuyeron, haciendo más difícil mantener las variables macroeconómicas bajo control. De manera adicional, el terremoto de 1985, además de las pérdidas humanas, se tradujo en un costo calculado en un 2.0 % del PIB.

En estas condiciones, desde 1986 se vuelve a acelerar la inflación. Los precios al consumidor se ubican en un nivel de 105.7%. Sin embargo, los determinantes de la misma ya no van a estar dados exclusivamente por el lado de la demanda o de los costos, sino que se van a reconocer otros nuevos elementos como detonadores del aceleramiento de la inflación. Ahora la que va a hacer su aparición es la inflación inercial. Esto es, la formación de expectativas inflacionarias que se van a traducir en mayores incrementos de precios.

En 1987 se alcanza la más alta inflación registrada, 159.2%. Tal situación obliga a revisar el diagnóstico de la inflación y a adoptar medidas diferentes para someterla. En este año muchas familias perdieron su patrimonio, los grupos más desprotegidos que dependían de ingresos fijos (i.e. jubilados, pensionados), vieron cómo la inflación pulverizó sus ahorros, sus ingresos y sus condiciones de vida. A su vez, la especulación financiera, se encargó de expropiar los ingresos de una parte de la población.

El Pacto de Solidaridad Económica

El 16 de diciembre de 1987 representantes del gobierno, de los trabajadores y de los empresarios firman el PSE con el objetivo de reducir la inflación sacrificando lo menos posible el crecimiento económico. El planteamiento general era el de propiciar primero un realineamiento de precios, para después utilizar como "ancla nominal" el nivel alcanzado por los precios líderes de la economía (i.e. precios públicos, salarios, tipo de cambio), con el propósito de contener las expectativas inflacionarias de los demás mercados y precios.

En un inicio se previó que la estrategia del PSE comprendería dos etapas. La primera iría de diciembre de 1987 a finales de febrero de 1988 y la segunda se extendería de marzo en adelante, hasta que el programa alcanzara su meta de reducir la inflación a niveles de 2 por ciento mensual. En su primera etapa, el plan tenía como finalidad generar una baja drástica en la tasa de inflación. Para lograr este objetivo los principales precios de la economía tendría que permanecer fijos después de los importantes ajustes acordados en diciembre.

Durante la segunda fase del PSE, los salarios mínimos, así como los precios de una canasta básica definida por los sectores firmantes del Pacto, que incluía los precios y tarifas del sector público, deberían revisarse con el objetivo de inducir una disminución persistente en la inflación. Todo ello sin perjuicio de las revisiones anuales de los salarios contractuales.

El nivel de los precios del sector público, los salarios mínimos y el tipo de cambio se mantuvieron fijos en las sucesivas concertaciones del Pacto a lo largo de 1988.

Con el cambio de administración, desde el mensaje de toma de posesión el Presidente Carlos Salinas de Gortari, se ratifica el propósito de combatir a fondo la inflación y se hace un reconocimiento a la política de concertación social como mecanismo efectivo

para reducir el ritmo de crecimiento de los precios con bajos costos sociales y económicos. De manera especial, Salinas insiste en la necesidad de que el combate a la inflación sea permanente. Solamente en un contexto de bajos crecimientos de precios, se podría frenar el deterioro del ingreso real de los trabajadores y promover su recuperación.

CITAS:

[*] Profesor del Sistema de Universidad Abierta, Facultad de Economía, UNAM.

NUMERO: 59

FECHA: Diciembre 1993

TITULO DE LA REVISTA: Economía Mexicana

INDICE ANALITICO: Inflación y Salarios

AUTOR: Antonio Suárez, Eduardo Pérez Haro [*]

TITULO: Caída y Recuperación: Los Salarios en México 1987-1993

ABSTRACT:

En México, el nivel de los salarios actuales, es objeto de un importante debate, producto del profundo deterioro que registraron como consecuencia de la crisis de los años ochenta, pero este debate encuentra su principal base de superación en el terreno real de la recuperación sostenida del crecimiento económico sustentada en el aumento de la competitividad industrial y fundada en la creciente productividad total de los factores económicos.

TEXTO:

La década de los años ochenta y el inicio de la actual

Al finalizar los años ochenta, las políticas de corrección adoptadas arrojaron resultados importantes que permitieron, a la economía mexicana, iniciar la presente década con una mayor capacidad de respuesta, en el ámbito interno, en lo referente a la mayor integración sectorial y regional, y en el ámbito externo, con una superior interacción y articulación a la dinámica de los principales circuitos productivos y comerciales del mundo, permitiéndole una más efectiva y favorable integración al proceso de globalización económica, tanto a nivel multilateral, como regional, en la perspectiva del área de libre comercio de América del norte, de la que se esperan crecimientos importantes de los flujos económicos, de y hacia nuestro país, con impactos positivos en cuanto a competitividad, productividad, empleo y remuneraciones.

El ajuste (1983-1987)

Los resultados de la economía en el período 1983-1988, fueron un reflejo de las políticas de ajuste aplicadas. Las remuneraciones por trabajador descendieron en el período 1982-1988 en términos reales, a una tasa que promedió anualmente los 7.96%, en tanto que, entre 1983-1988 la actividad económica se expandió a una tasa de sólo 0.9 por ciento promedio anual y a una tasa de 1.0% lo hizo la ocupación, es decir, que a pesar de la crisis las políticas aplicadas lograron evitar una mayor caída del nivel de empleo, al menos, en términos absolutos. Según la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), la tasa de desempleo abierto pasó de 4.5% en 1980 a 6.3% en 1983, y se recuperó hasta 3.9% en 1987, mientras que para abril de 1993 ha logrado situarse en 3.0%.

La situación del mercado laboral durante la crisis, fue de deterioro y los profundos ajustes sectoriales de la economía acentuaron la tendencia al aumento del mercado informal,

sobre todo en los años de mayor profundidad de la crisis, concentrándose de una manera muy marcada este tipo de actividades en el sector terciario de la economía. Se estima según datos extraoficiales que la informalidad que en 1980, representaba el 10% del PIB, del que el 72% se concentraba en el sector servicios, pasó en 1987 a ocupar un lugar mayor, aunque la estadística de este tipo de actividades no es ni continua ni muy confiable, se le considera aproximada a lo real.

El nuevo patrón de desarrollo y los requerimientos de la dinámica de recuperación

El modelo abierto de desarrollo tiene requerimientos nuevos para los agentes económicos y el Estado, que de irse cumpliendo podrían llevar a la economía mexicana al crecimiento autosustentable, con implicaciones favorables en cuanto a empleo, productividad y remuneraciones, derivados del aumento y calidad tanto de la inversión privada y pública, como de la respuesta de los diferentes sectores productivos en cuanto a capacitación y participación democrática de las organizaciones sociales frente a las nuevas posibilidades que plantea el advenimiento del Siglo XXI.

El año de 1987 es, un año crucial en el proceso de reajuste de la economía nacional, ya que a partir de esa fecha se empieza a consolidar el esfuerzo derivado del cambio estructural que ha cristalizado en un nuevo patrón de desarrollo económico fundado en fuentes sanas de recursos surgidos del esfuerzo concertado de la sociedad mexicana, que permiten a una economía moderna insertarse en el cambiante entorno mundial.

También es notoria la tasa de recuperación del empleo, no sólo en cuanto a la favorable evolución del número de ocupaciones, sino en lo referente a la calidad y monto de la remuneración y permanencia de las mismas.

En los últimos años se ha visto una marcada tendencia a la recuperación de las percepciones en términos reales, en la medida en que los aumentos concertados del salario nominal han sido acompañados de una reversión continua del proceso inflacionario, al tiempo que paulatinamente se afirma la tendencia al descenso de la tasa de desempleo abierto.

El mercado laboral en el ajuste

Toda crisis implica para cualquier economía una reducción de su ritmo de crecimiento, con lo que desciende además la absorción interna de recursos (consumo e inversión), así como la generación y reparto del ingreso, que tiende a la concentración. El ritmo de crecimiento de la economía mexicana fue durante los años ochenta y hasta 1992, de sólo 2.3% en promedio anual, nivel similar a la de los diferentes sectores excepto el sector agrícola que sólo alcanzó el 1.1 %, pero si subdividimos el período en 1983-1988 y 1989-1992, observamos que en la primera parte, el crecimiento de la economía fue de sólo el 1.1%, siendo el sector industrial el más dinámico con 1.9% de crecimiento en promedio anual, por 0.8% del sector terciario y 0.4% del agrícola, mientras que la ocupación total en la economía creció de 1982 a 1988 sólo el 0.5% en promedio, siendo el sector industrial el menos dinámico en la generación de empleo, ya que mostró un

decrecimiento promedio anual de 1.2%, la industria de transformación mostró un ritmo del -0.6% anual en promedio, esto tiene su explicación en la profunda reconversión de la planta industrial, que se vivió en ese lapso, sin embargo, a pesar del comportamiento lento de la economía se generaron un total de 568.4 mil ocupaciones, con lo que no sólo se mantuvo el nivel de 1982, sino que se generó ocupación en otros sectores diferentes del industrial.

Gráfica. Productividad en la Industria Manufacturera, 1989-1992. (Porcentaje)[H-]

Al iniciar la década de los ochenta los desequilibrios macroeconómicos se evidenciaban en una estructura profundamente desigual de distribución de la Renta Nacional, así como en marcados desajustes internacionales, sectoriales, intersectoriales e intrasectoriales, por lo que se planteó una estrategia que debía cambiar el patrón de acumulación seguido hasta ese momento, el de sustitución de importaciones por uno fundado en la exportación de bienes manufacturados del sector secundario de la economía, lo que implicaba necesariamente una sustitución de exportaciones de bajo valor agregado (materias primas, sobre todo petróleo crudo), cuyos precios internacionales tienen una pronunciada tendencia a la baja, por bienes manufacturados que completen los circuitos productivos internacionales, e integren a la economía en el proceso de globalización que se verifica desde hace ya varios años a nivel mundial.

La participación de la remuneración de asalariados en el ingreso nacional fue en 1991, a precios constantes de 1980, de 22.1%, mientras que en 1981, representó el 36.9%, de lo que resulta que ésta se situó 14.8 puntos porcentuales abajo, arrojando, factorialmente, que el ingreso se distribuyó a favor de los empresarios afectándose las percepciones salariales en forma importante. La caída más significativa sucedió en 1983, al calor de la crisis, cuando en sólo un año el renglón de remuneración de asalariados dentro del Ingreso Nacional, se redujo en 7.5 puntos porcentuales.

Salario Mínimo y Mínimo Ponderado por el Nivel de Ingreso de la Población Urbana Ocupada[H-]

La evolución reciente del salario mínimo en México

Si observamos la trayectoria de los salarios mínimos en México, vemos que en junio de 1993, en promedio esta remuneración se ubica en los 56.7 pesos diarios de 1980, por lo que para mantener el poder adquisitivo que tenían en 1980, en la actualidad, los salarios deberían tener un monto nominal de 32,091.53 pesos diarios de acuerdo al Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), cuando sólo alcanzan los 12,929.88 pesos diarios en promedio. Esto significa el 39.9% del salario que se pagaba en el año base, por lo que la pérdida en términos de ingresos corrientes de un salario mínimo ha llegado a los 19,161.65 pesos diarios, con lo que se aprecia que el proceso inflacionario medido mediante la evolución del INPC, ha crecido en cuanto a su nivel 228.1 veces, en esos doce años y medio, mientras que el salario mínimo nominal por su parte se ha multiplicado en 91.9 veces durante el período, con lo cual en términos reales o de su poder adquisitivo, ha decrecido en 60.1%.

Visto así se aprecia una evolución muy adversa del salario mínimo, de tal forma que para recuperar esta pérdida de poder adquisitivo el salario nominal debería subir en 150.45%, con lo cual se situaría en los niveles de 1980, que no obstante significan el 13.7% menos del nivel máximo histórico alcanzado por el salario mínimo en México en el año de 1977, que fue de 159.96 pesos diarios de 1980 en promedio. Si observamos la remuneración mínima real en la actualidad es menor en 103.79 pesos diarios de 1980 a la alcanzada en 1977, esto es 1.85 veces menos de lo que se ganaba en ese año.

Este impacto en el salario mínimo se explica por el sostenido incremento en el nivel de precios durante el período, pero sobre todo desde 1982 hasta febrero de 1988, cuando este indicador alcanzó su máximo histórico con un crecimiento anual de 179.73% anual. Esta situación se deriva de los agudos desequilibrios estructurales de la economía que se manifestaron de forma álgida en la ruptura de los circuitos financieros y productivos que finalmente se tradujeron en la más profunda crisis estructural de la economía mexicana en lo que va del período posrevolucionario. El salario mínimo fue una de las variables en que se expresó con más crudeza.

Este panorama de caída en vertical de la remuneración mínima real, sin embargo, debe ser analizado entre el conjunto de los trabajadores, dado que aquellos que están ocupados en los sectores modernos de la economía mexicana, se ubican en otra expresión del problema.

Si observamos los resultados de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), que publica en INEGI, respecto a la población urbana ocupada en actividades industriales y de servicios, por su nivel de ingresos, vemos que mientras en 1987, el porcentaje de la población ocupada que ganaba hasta un salario mínimo era del 28.13% los que ganaban hasta dos salarios mínimos eran el 48%, resultando que en conjunto el 76.13% del personal urbano ocupado no ganaba más que dos salarios mínimos, en tanto que los que ganaban entre dos y menos de cinco salarios mínimos eran el 14.53%, y los que eran remunerados por encima de los cinco salarios mínimos eran sólo el 2.55% del total. De lo cual resulta que el comportamiento del salario mínimo era la variable clave dado que afectaba a una gran proporción de los empleados urbanos.

En 1993, la evolución de las personas ocupadas en actividades urbanas que ganan hasta un salario mínimo se ha reducido al 9.5% del total, que son los que se ven directamente afectados por la caída de la percepción mínima.

Como ya habíamos destacado, si ponderamos el salario de acuerdo al nivel de percepción que recibe la población ocupada con datos de la citada encuesta, observamos que en promedio las personas ocupadas en el conjunto de las actividades urbanas reciben una percepción que en promedio es de 2.5 veces el salario mínimo (dato observado a junio de 1993). Por lo que si se analiza el cuadro referente al salario ponderado, vemos que la percepción nominal de un salario mínimo pasó de \$3,847.33 al cierre de 1987, a \$12,929.88 al cierre del primer semestre de 1993, se multiplicó por 3.4 veces, mientras que el INPC, en el mismo período se multiplicó por 4.98 veces, lo que provocó un

comportamiento contractivo de la remuneración de un salario mínimo real, situándolo en 56.7 pesos diarios de 1980, por tanto si indizáramos el salario con el INPC, se encuentra una pérdida de \$19,161.65 diarios, ya que en este caso se ganarían 32,091.53 pesos diarios.

México: Trayectoria de los Salarios Mínimos y la Inflación. (1980-1993 *)[H-]

No obstante, si relacionamos los ponderadores (distribución de las ocupaciones urbanas por su nivel de ingreso) con el salario, obtenemos en promedio la remuneración que reciben los ocupados en actividades urbanas (industriales y de servicios), que podemos expresar en términos del número de veces que se gana un salario mínimo en promedio. Los resultados son inversos al comportamiento del número de personas que ganan hasta un salario mínimo, esto es, que en promedio el número de veces que se gana un salario mínimo ha aumentado de 1.6 veces en 1987 a 2.5 veces en 1993 (junio), por lo que el comportamiento de las percepciones varía positivamente en el sentido de que cada vez son menos aquellos que perciben hasta un salario mínimo, y más los que tienen una percepción cercana al promedio ponderado.

Índice de las Remuneraciones Medias Diarias por Persona Ocupada Según la Encuesta Industrial Mensual. (1980-1992). (1980 = 100)[H-]

Si observamos ahora el comportamiento de la percepción media ponderada, vemos que en términos reales ha crecido en promedio 0.71 %, cada año del período considerado, lo que en términos reales, nos arroja un crecimiento acumulado de 4.4% entre diciembre de 1987 a junio de 1993, traducido a su expresión nominal la percepción media ponderada se situó en junio de 1993, en los 32,091.53 pesos diarios, registrándose una ganancia de ingreso de 197.6 pesos diarios en las percepciones nominales de los trabajadores si las comparamos con el salario indizado, no obstante es realmente insuficiente esto, pero se explica básicamente por la reconversión de la planta instalada, que tuvo un efecto definitorio en el mercado laboral mexicano.

La reconversión en la planta industrial y de servicios, transfiguró cualitativamente la demanda de mano de obra, viéndose una tendencia marcada hacia la expulsión de la menos capacitada, y el crecimiento de la demanda de aquella con un grado de calidad superior, lo que tiene una relación directa con el nivel educativo de la población y con la capacitación ante nuevos procesos y métodos de trabajo, e impacta el comportamiento de las percepciones elevándolas en la medida en que se acentúa una tendencia clara de aumento de la productividad total de los factores.

Gráfica. Remuneraciones en la Industria Manufacturera, 1988-1993. (Porcentaje)[H-]

Distribución de la Población Urbana Ocupada por Nivel de Ingreso. (1987-1993)[H-]

Los salarios industriales, manufactureros y comerciales

El objetivo general de política económica, de lograr un crecimiento autosostenido financiado con recursos sanos y con una estructura de precios relativos creíble, en la que se impidan distorsiones que presionen a los precios generales de la economía, se ha logrado con base en el esquema general de concertaciones, lo que ha redundado en la estabilización y la ruptura de la inercia inflacionaria, que permite a la economía insertarse en el contexto de la dinámica de la economía global, en condiciones adecuadas para hacer frente al reto de abastecer mercados más amplios y de mayor poder de compra, como son el Estadounidense y el Canadiense.

La reconversión industrial y el cambio estructural de la economía mexicana inducen a los agentes económicos a la búsqueda de la competitividad, con base en aumentos sustantivos en la productividad. Esto se refleja cada vez más en el mercado laboral mexicano, que progresivamente demanda mayor cantidad de mano de obra calificada, con lo que se tendrá por característica básica la capacitación máxima del personal, induciendo a pensar en una nueva relacionalidad entre los agentes económicos y de éstos con el Estado, fundados en la cooperación en cuanto a la gestión de los procesos productivos y de comercialización.

La evolución del proceso económico mexicano, inmersa en el cambio estructural con un entorno internacional adverso, no ha permitido todavía la recuperación de las percepciones salariales, sobre todo debido a los rezagos acumulados durante la década pasada caracterizada por la inflación y el estancamiento, pero no obstante si observamos el comportamiento de los salarios industriales a partir de 1987, veremos que han entrado en una tendencia de recuperación.

Salarios medios industriales

El poder adquisitivo de los trabajadores se mide en términos reales, relacionando el promedio de las remuneraciones que reciben los trabajadores -datos tomados de las empresas incluidas en las encuestas que realiza el INEGI-, con el Índice Nacional de Precios al Consumidor -el cual es calculado por el Banco de México, usando una metodología internacionalmente aceptada. Comparando ambos índices, se observa que en los años que han regido las sucesivas concertaciones o Pactos, los salarios reales han recuperado poder adquisitivo, lo mismo que los que se pagan en los establecimientos comerciales.

Índice General de Salarios, Sueldos y Prestaciones Medias en la Industria Manufacturera. 1980=100[H-]

Según los datos de la Encuesta Industrial Mensual que publica el INEGI, el comportamiento de las percepciones totales del sector industrial ha crecido 22.9% real de 1987 a 1992 (tercer trimestre), mientras que los manufactureros han crecido en promedio anual 3.9%, mostrando un crecimiento acumulado del 25.8% (hasta el primer trimestre de 1993), lo cual en este caso representa que, cada año del período considerado, ha crecido en promedio: 3.6% en 1987, 5.1% en 1988, 3.57% en 1989, 3.21% en 1990, 3.70% en 1991, 4.18% en 1992 y 2.86% en el primer trimestre de 1993.

Si observamos la mejoría acumulada, para los años respectivos tendremos: -0.94%, 4.15%, 7.56%, 15.17%, 24.16% y 28.94% hasta el primer trimestre de 1993 con respecto a 1987, como se muestra en la gráfica.

El sector comercio, por su parte, ha acumulado un crecimiento real de 32.0%, entre 1989 y 1992, en 1989 el aumento fue de 11.8% 1990, 6.3% en 1991 y para 1992 4.2%.

La productividad permite conocer en qué medida es sostenible el crecimiento en la producción y en los salarios reales, todo aumento en la productividad es reflejo de una mayor eficiencia en la forma en que trabajadores y empresarios gestionan los procesos productivos y distributivos.

El aumento de los salarios reales, cuando es resultado de una mayor productividad, no tiene un impacto inflacionario sobre los costos de la producción de los bienes y servicios y por ende, es congruente con una economía competitiva en la que se generan empleos permanentes y bien remunerados.

La productividad de la industria manufacturera, se define como una cantidad de producto que se genera en el sector por hora-hombre trabajada. Usando nuevamente los datos de la Encuesta Industrial Mensual (EIM), se observa, como se muestra en la gráfica, un crecimiento sostenido de la productividad 7.0% en 1989, 6.3% en 1990, 5.8% en 1991 y 6.0% en 1992, acumulando en el período un 27% de crecimiento, lo que se ha reflejado en el comportamiento de los salarios manufactureros.

En el período que va de 1989 a 1992, el valor de la producción manufacturera ha mostrado un comportamiento positivo, el crecimiento real ha sido de 20.0%, -7.2% en 1989, 5.8% en 1990, 3.6% en 1991 y 2.1% en 1992.

La productividad del sector comercial se define como las ventas netas en términos reales por persona ocupada en el sector, el comportamiento observado de este indicador fue de crecimiento sostenido, en 1989 creció 10.4%, 6.2% en 1990, 3.7% en 1991 y 8.3% en 1992, con lo que la productividad en ese sector ha tenido un crecimiento acumulado de 31.6%, ya que en el sector comercial, se observó en el período, un aumento sustantivo de las ventas netas totales, -registradas por la Encuesta sobre Establecimientos Comerciales que realiza periódicamente el INEGI, y que obtiene datos de las tres zonas metropolitanas más importantes de México, Cd. de México, Guadalajara y Monterrey- de un 48% acumulado, ya que en cada uno de los cuatro últimos años, las ventas netas aumentaron en 13.0%; 10.1 %; 6.6% y 11.6%, con lo que se ve que ambos sectores se recuperan gradual pero sostenidamente.

Conclusión

Los salarios, en una sociedad, constituyen el elemento fundamental para reconocer el nivel de progreso de una nación, por cuanto que de ellos depende el nivel de vida de la mayoría de la población.

Por encima de lo que pudieran expresar los indicadores macroeconómicos, el desarrollo debe ser observado, a través de la evolución de los ingresos y, en este caso, de los salarios.

Pero el nivel de los salarios, se resuelve en el ámbito nacional de acuerdo a las posibilidades particulares de la economía, que se materializan en el costo de los bienes fundamentales de la subsistencia social.

Frente a esta condición, en el caso concreto de México, el programa de ajuste y de combate a la inflación por sí solo sería un avance en cuanto a limitar el deterioro de las remuneraciones, pero sí a esto añadimos los aumentos derivados de la productividad, estaremos asistiendo al logro del objetivo ya no de la política económica sino del proyecto de desarrollo sustentable, en su sentido esencial.

En México, el nivel de los salarios actuales, es objeto de un importante debate, producto del profundo deterioro que registraron como consecuencia de la crisis de los años ochenta, pero este debate encuentra su principal base de superación en el terreno real de la recuperación sostenida del crecimiento económico sustentada en el aumento de la competitividad industrial y fundada en la creciente productividad total de los factores económicos.

El incremento de la inversión productiva que ha llevado a progresos significativos en la reconversión industrial, aunada a la puesta en práctica de programas de amplia cobertura en materia de capacitación y adiestramiento de la mano de obra, permitirán en el corto plazo a la economía nacional enfrentar el difícil reto de la globalización.

En el período 1989-1993, los salarios promedio registran una tendencia de recuperación que expresa nuevos horizontes para los trabajadores y en general para, el desarrollo nacional.

Sólo queremos dejar claro que en cualquier caso, los salarios deben ser analizados en el contexto de los requerimientos globales del desarrollo, no puede hablarse de salarios bajos o altos al margen del comportamiento global de la economía.

El deterioro registrado a partir de la década de los ochenta, obedeció a una fracturación de la estructura productiva, producto del agotamiento de la estrategia de desarrollo, y por consecuencia, su recuperación va relacionada a la superación de esta falla, que se define en la implantación de un nuevo modelo de crecimiento.

En este contexto, la suerte del capital y del trabajo dependen, de un efectivo restablecimiento de las bases del desarrollo, y en las circunstancias específicamente referidas, en este espacio, con respecto a la economía, a la producción y al mercado laboral, se determinan por la productividad como factor nodal de la competencia y ésta a su vez, depende de la puesta en práctica de una verdadera democracia industrial.

La globalización de la economía mundial no constituye un fenómeno gobernable por el interés doméstico, por el contrario los intereses y posibilidades de las necesidades nacionales, ahora se resuelven en gran medida por las capacidades que se muestran en el ámbito internacional.

Esto significa que los salarios deben elevarse como resultado de su mayor capacidad competitiva en el mercado mundial. Pero también, debe resolverse en una relación de mayor equidad respecto de las elevadas utilidades del capital. Esta constituye la mejor fórmula de la eficiencia productiva y del carácter sostenido del desarrollo.

Los nuevos umbrales de la competencia económica, precisan de nuevas y más fructíferas relaciones entre los factores de la producción, ésta es la posibilidad que se abre en el ámbito de la libertad productiva y comercial de la modernidad, es, en otras palabras, la posibilidad que surge al llevar la democracia y la concertación al espacio productivo.

CITAS:

[*] Profesores de la Facultad de Economía, UNAM.

NUMERO: 59

FECHA: Diciembre 1993

TITULO DE LA REVISTA: Economía Mexicana

INDICE ANALITICO: Finanzas

AUTOR: Gustavo Vargas Sánchez [*]

TITULO: Estabilización y Política Fiscal en México 1987-1992

ABSTRACT:

Este ensayo busca realizar una evaluación de la política fiscal en los últimos años, para lo cual empezamos ubicando a la misma en el marco de la política de estabilización, analizamos el déficit público, los ingresos y egresos fiscales, a partir de aquí estudiamos la relación inflación-déficit público, deuda del sector público y algunos indicadores de confianza que reflejan los resultados macroeconómicos positivos de la política fiscal.

TEXTO:

El éxito de la política de estabilización en la economía mexicana a partir del Pacto de Solidaridad Económica descansa principalmente en la firmeza con que se ejecutó la disciplina fiscal. Alcanzar el equilibrio en las cuentas públicas ha permitido lograr el objetivo de una inflación de un dígito. La política fiscal en México aprovechó la experiencia desafortunada que en otros procesos estabilizadores era muy clara al señalar que la razón principal del fracaso residía en no impulsar la consolidación fiscal en forma oportuna y vigorosa, por tanto, la falta de control fiscal era obviamente responsable del rápido derrumbe de la estabilización inicial. [1]

Estabilización y Política Fiscal

La política de estabilización aplicada a partir del Pacto de Solidaridad y durante la actual administración descansa en dos pilares:

- a) Una estricta disciplina fiscal y monetaria, y,
- b) La política de ingresos o de concertación social.

La cooperación bondadosa entre estas políticas ha permitido a la economía mexicana reducir la inflación anualizada a un dígito. Sin embargo, la actividad económica se ha visto envuelta en un ciclo de crecimiento y ajuste, propio de los procesos de estabilización conocido como el ciclo post-estabilización.

Michael Bruno y Leora Meridor [2] afirman que se ha observado "Casi universalmente" un ciclo post-estabilización después de un programa de ajuste. El ciclo en su parte de desaceleración es resultado de un rezago natural del ajuste empresarial a las transformaciones estructurales implantadas durante la nueva política.

Los ciclos post-estabilización observados son producto de cambios no sólo en el ambiente económico sino cultural que resulta de las políticas de estabilización. En este sentido estas políticas representan:

a) En lo económico, la demanda agregada se ajusta a niveles compatibles con una tasa de inflación a la baja, que sin embargo, para alcanzar su plena consolidación requiere que la oferta de la economía se dinamice en un horizonte de mediano y de largo plazo, esto último tiene como requisito que los productores, y en general los diferentes factores de la producción asimilen plenamente el segundo efecto.

b) La estabilización también implica una nueva cultura económica, en el sentido del cambio en las relaciones entre Estado-empresa, Estado-trabajadores y de estos con un mercado competitivo y en proceso de globalización.

Si bien, la práctica del quehacer económico (estabilizar) requiere cambiar y/o formar un equipo de políticos ad hoc, consolidar la estabilización plantea la necesidad de cambiar la cultura económica, exige una nueva actitud de los agentes productivos, que estos tengan la confianza de que los cambios no son transitorios y finalmente que aprendan y asimilen las nuevas reglas del juego.

La política fiscal ha sido, no solo la pieza fundamental para la estabilización de la economía nacional, además el equilibrio en las finanzas públicas va formando la nueva cultura económica y se convierte en un generador de expectativas acerca de la evolución del país.

Durante estos años el manejo de las finanzas públicas se ha orientado hacia: a) el control del gasto público, b) una mayor captación de ingresos públicos a través de continuos esfuerzos de fiscalización, c) la reducción de la deuda pública tanto externa como interna, d) la transformación de la relación Estado-economía permitiendo que las tuerzas del mercado actúen más libremente, en particular liberando recursos financieros para el sector privado y social, y e) mantener la consistencia en la política aplicada con objeto de obtener credibilidad y confianza de la sociedad.

Déficit y superávit público

La disciplina fiscal aplicada en los últimos años se puede observar en la evolución del saldo entre los ingresos y egresos gubernamentales: esto es en la transición del déficit al superávit fiscal.

Hay tres conceptos de déficit: el económico, el financiero y el operacional. El déficit económico es la diferencia entre los ingresos totales del sector público, (que incluye al gobierno federal, al sector paraestatal y al sector extrapresupuestal) y los gastos totales del mismo. El déficit financiero es el déficit económico más el pago por intermediación financiera. El déficit operacional es semejante al anterior, pero elimina los efectos inflacionarios en los diferentes rubros que dan origen a las cuentas fiscales.

De la evolución de los déficit (véase Gráfica 1) podemos decir que en los años ochenta de elevada inflación, la brecha entre el déficit operacional y el financiero se amplió, en cambio, durante los años más recientes de estabilización ese margen se ha ido reduciendo.

Gráfica. Déficit (-) o Superávit (+) del Sector Público. Excluye Ingresos por Venta de Empresas. Por Ciento del PIB[H-]

En segundo lugar, es notable el esfuerzo de saneamiento fiscal realizado en los últimos seis años. El deterioro en las finanzas públicas que se inició con la conclusión del desarrollo estabilizador, llegó a su nivel más elevado en 1982 y 1987. A partir de ese año las finanzas públicas han mejorado de manera permanente.

En tercer lugar, la consistencia en el saneamiento fiscal es un insumo básico para las expectativas privadas. A diferencia de la política que se instrumentó como resultado de la crisis de 1982, el saneamiento fiscal de los últimos años es tanto más agudo como más firme en su aplicación.

Ingresos y egresos del sector público

Análisis de los ingresos fiscales

Los ingresos totales del sector público federal se dividen en ingresos provenientes del Gobierno Federal y de los organismos y empresas de control directo, como PEMEX y demás entidades. A su vez los ingresos presupuestales del Gobierno Federal se clasifican en ingresos petroleros e ingresos no petroleros, estos se desagregan en derechos por hidrocarburos, IEPS, gasolina, etc. En esta ocasión vamos a analizar la parte de los ingresos no petroleros que se desagregan en: ingresos tributarios, no tributarios y de capital. En esta última cuenta es donde se han incorporado los ingresos provenientes de la venta de TELMEX y bancos.

A. La estructura de los ingresos presupuestales del Gobierno Federal (IPGF) se han modificado, éstos dependen menos de los ingresos por PEMEX y de las demás entidades. De 1980 a 1985 en promedio los ingresos por PEMEX y de las demás entidades aportaban el 55%, para el año de 1991 sólo representaron el 30%.

B. El incremento en la participación de los ingresos del Gobierno Federal en los ingresos totales pasó del 45% de 1980-85 al 70% en 1991. Este cambio se ha acompañado de una modificación sustancial en la estructura porcentual de los ingresos del Gobierno Federal. En los años de 1980-85 los ingresos no petroleros aportaban en promedio el 57% de los ingresos federales, en los últimos 5 años su participación se ha incrementado de manera continua hasta llegar a representar el 76% en 1991.

Diagrama de los Ingresos Presupuestarios del Gobierno Federal[H-]

Cuadro 1. Ingresos Presupuestales del Gobierno Federal. (Miles de Millones de Pesos de 1980)[H-]

C. Dentro de los ingresos no petroleros la aportación de los ingresos tributarios se ha elevado en casi 10 puntos porcentuales de 1989 a 1992, sin embargo, aun estos ingresos no recuperan la importancia que poseían de 1980 a 1982 (Véase el Cuadro 2).

Cuadro 2. Aportación Porcentual de los Ingresos Tributarios[H-]

D. El aumento en la participación porcentual de los ingresos no petroleros en los ingresos totales del Gobierno Federal se explica por:

- a) De 1986 a 1987 por los ingresos no tributarios,
- b) De 1989 a 1991, y seguramente hasta la fecha por la recaudación fiscal,
- c) En 1991 y 1992, además de los ingresos tributarios los ingresos por concepto de la venta de TELMEX y Bancos explican el sustancial incremento en los ingresos del sector público federal. Estos últimos dos acontecimientos son los más importantes desde el punto de vista de los ingresos fiscales.

Análisis de los Egresos Fiscales

El gasto neto devengado del sector público presupuestario se compone del gasto primario y otros gastos. El gasto primario es igual a la suma del gasto programable y no programable.

El gasto programable es la suma del gasto federal más el de organismos y empresas. El gasto no programable se conforma por la participación a estados y municipios, estímulos fiscales y la suma de intereses comisiones y gastos.

Diagrama del Gasto Neto Devengado del Sector Público[H-]

El gasto neto devengado del Gobierno Federal se puede clasificar bajo un criterio económico o uno administrativo. Si tomamos este último veremos que el gasto del gobierno federal se asigna de la siguiente manera:

Gasto Neto del Gobierno Federal. Criterio Administrativo[H-]

A su vez el gasto del Poder Ejecutivo de acuerdo a su clasificación sectorial económica se ejerce en varios rubros entre los que destaca el gasto en Desarrollo Social, el cual comprende las asignaciones a Educación, Salud y Laboral, Solidaridad, Desarrollo Regional y Desarrollo Urbano.

Al analizar la estructura y evolución del gasto público sobresalen los renglones de desarrollo social dentro del gasto programable, y el rubro de intereses, comisiones y gastos dentro del gasto programable, por lo cual los hemos destacado en los Cuadros 3 y 4.

Cuadro 3. Gasto Neto Devengado del Sector Público Presupuestal. (Miles de Millones de Pesos de 1980)[H-]

Cuadro 4. Gasto Neto Devengado del Sector Público Presupuestal. Estructura Porcentual[H-]

En el estudio de la estructura porcentual se pueden destacar dos características:

A. El gasto orientado al desarrollo social se ha elevado sustancialmente, en 1987 este renglón representaba el 14.2% del gasto total, para 1991 esta proporción se elevó a 28.6%, para los últimos dos años esta proporción se ha incrementado sustancialmente, lo que convierte a este gasto en prioritario dentro del gasto público.

B. El pago en intereses, comisiones y gasto ha disminuido sustancialmente, de 1987 a 1991 se redujo a menos del cincuenta por ciento, al pasar de 47.4% a sólo 22.7% en esos años.

En la evolución del gasto público por su monto también destacan dos rasgos importantes:

A. La reducción del gasto público total ha sido drástica, de 1987 a 1991 este renglón disminuyó en 670 miles de millones de pesos (en ese mismo período los ingresos totales aumentaron en 295 miles de millones de pesos).

B. El ajuste en el gasto público se explica sobre todo porque el pago de intereses comisiones y gastos se redujo en esos años a sólo un tercio. Esto posibilitó, por un lado, la disminución del gasto total, y por otro aumentar el gasto destinado a bienestar total. Sin esto el saneamiento fiscal habría significado un costo social de dimensiones muy superiores a las hoy conocidas.

Podemos concluir que el saneamiento fiscal se explica por dos hechos: a) la mayor cobertura tributaria que se ha reflejado en crecientes ingresos impositivos, y b) la reducción en el pago de los intereses, comisiones y gastos. En el marco de esta política, es notorio que el gasto en bienestar social sea cada vez más importante.

Es necesario recalcar que el resultado positivo de la política fiscal en términos de su equilibrio se explica en buena medida por la renegociación adecuada de la deuda pública externa y posteriormente por la amortización de una parte significativa de la deuda interna.

Finalmente, el saldo del balance presupuestario para 1991 y 1992 sin considerar los ingresos extraordinarios es de equilibrio fiscal, solo incluyendo los ingresos por venta de Telmex, Bancos y las ganancias por la reducción de la deuda externa, el superávit se hace sustancial. (Véase el Cuadro 5).

Cuadro 5. Situación Financiera del Sector Público, 1991-1992. Miles de Millones de Pesos[H-]

Política fiscal e inflación

En el Cuadro 6 y la Gráfica II, se puede apreciar que a partir de 1988 la inflación se ha reducido sustancialmente, y que esto se ha acompañado del paso del déficit fiscal al superávit público.

Cuadro 6. Déficit Fiscal e Inflación[H-]

Gráfica II. Déficit Financiero e Inflación. 1977=100[H-]

La estrategia fundamental de la estabilización y de la administración actual ha sido reducir el déficit hasta alcanzar el superávit, a su vez el logro más significativo es la reducción de la inflación a tasas inferiores a un dígito y muy cercanas a las de nuestros socios comerciales para finales del sexenio. Estos son, sin duda, los resultados más importantes en las últimas décadas en la economía mexicana.

Deuda neta del sector público

Uno de los resultados importantes de la política fiscal ha sido la reducción de la deuda gubernamental. La renegociación exitosa de la deuda externa, por una parte liberó recursos financieros para la economía nacional y, por otra, simultáneamente gracias a las expectativas favorables permitió que las tasas de interés bajaran estimulando la economía y aliviando la carga del servicio de la deuda. Después de este año la política fiscal continuó en la misma dirección lo que ha permitido una mejora sustancial en el saldo de la deuda neta del sector público.

La deuda neta del sector público se ha reducido sustancialmente, tanto en términos absolutos como relativos. En términos absolutos no sólo se contuvo su crecimiento sino que se puede observar una reducción en su monto de 1990 a 1991 y 1992. En términos relativos con respecto al PIB, el avance parece sustancial: en 1992 la deuda total se redujo en más del 50% con respecto a 1988, lo mismo ocurre con la deuda interna y externa.

En el tratamiento de la deuda hay dos momentos: La deuda externa en los años de 1989 y 1991 contiene su crecimiento y en relación a la deuda interna son los años de 1991 y 1992 los que marcan su nueva trayectoria. La situación en términos porcentuales de la deuda, en 1992, ha mejorado presentando una situación semejante a la de los años de 1980 y 1981.

Política fiscal, expectativas y contexto macroeconómico

En una economía de mercado y abierta al exterior como la mexicana, la confianza y las expectativas de los agentes económicos son fundamentales para el buen funcionamiento

de la misma. Estos dos elementos se han alcanzado y conservado durante estos años no sin costos sociales y de crecimiento importantes, y no sin haber transitado por momentos realmente complicados, con todo la política económica se ha ganado la confianza tanto de inversionistas nacionales como de extranjeros.

A partir del programa de estabilización existen tres indicadores de confianza y de las expectativas positivas sobre la marcha del país: las tasas de interés, el flujo de capitales y el índice de precios y cotizaciones de la bolsa mexicana de valores.

Las tasas de interés son un indicador de particular importancia pues desde el inicio de la estabilización se dejó su determinación a las fuerzas del mercado, por lo que desde entonces reflejan con gran fidelidad las expectativas que sobre la economía generan los inversionistas. Como se puede ver en el cuadro anterior, este indicador ha mostrado una tendencia continua a la baja a la vez que ha entregado rendimientos positivos al ahorrador durante casi todo el período.

Cuadro 7. Deuda Neta Total del Sector Público. Deuda Económica Amplia. Saldos Promedio[H-]

Cuadro 8. Indicadores de Confianza[H-]

En cuanto a la entrada de capitales es claro que tanto las expectativas internas como la de los ahorradores externos ha favorecido al país.

El índice de precios y cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores después del crack de 1987 ha mostrado una tendencia más o menos sostenida al alza, esperando que para finales de 1993 rebase los dos mil puntos.

Conclusiones

La política de saneamiento fiscal es la pieza básica de la estabilización. El equilibrio fiscal se alcanzó más por la reducción del gasto público que por el incremento en los ingresos fiscales. En esto la renegociación de la deuda pública externa y la amortización de parte de la deuda interna han jugado un papel de primera importancia, para los procesos de estabilización destacan dos conclusiones:

Primera: alcanzar y conservar niveles inflacionarios a la baja requiere alcanzar y mantener a las finanzas públicas cercanas al equilibrio fiscal.

Segunda: los efectos recesivos de la estabilización se pueden aliviar si el Estado cuenta con recursos suficientes, o de otra manera si tienen grados de libertad para manejar su gasto público, en el caso de México la reducción en el pago del servicio de la deuda pública no solo dio ese margen de maniobra sino que permitió bajar las tasas de interés y liberar recursos para destinarlos al bienestar social.

CITAS:

[*] Profesor de la Facultad de Economía, UNAM.

[1] M. Bruno, G., et al. Lecturas del Fondo de Cultura Económica, núm. 62, Inflación y estabilización. La experiencia de Israel, Argentina, Brasil, Bolivia y México, Edit. FCE. 1988.

[2] "The costly transition from Stabilization to Sustainable Grow: Israel's Case", Michael Bruno y Leora Meridor, en Lesson of Economic Stabilization and Its Aftermath, editado por Michael Bruno, Stanley Fisher, et al.. The MIT Press, 1991.

NUMERO: 59

FECHA: Diciembre 1993

TITULO DE LA REVISTA: Economía Mexicana

INDICE ANALITICO: Finanzas

AUTOR: Laura Carlsen [*]

TITULO: La Bolsa Mexicana de Valores

ABSTRACT:

La Bolsa Mexicana de Valores ha sido en la práctica, la columna vertebral que sostiene en gran parte la política económica salinista. Juega un papel clave en tres aspectos principales de las reformas neoliberales del sexenio: la modernización y apertura (hacia afuera) de la economía, la captación de inversión extranjera y el fortalecimiento y concentración de los grandes capitales.

TEXTO:

Del crack al boom

Al empezar el sexenio, la Bolsa Mexicana de Valores -los mercados de renta variable, de renta fija y de dinero- operaba bajo un clima de incertidumbre e inseguridad. El desarrollo del mercado de valores durante el sexenio de De la Madrid se caracterizó por el crecimiento de actividades especulativas financieras como respuesta de los grandes inversionistas a la crisis económica. El mercado accionario creció a un promedio de 52% anual en pesos constantes entre 1982 y 1988, aun con significativos altibajos. [1] Después de reflejar la depresión de los principios de los ochenta, el mercado se despegó en 1986, subiendo estrepitosamente durante 1987. Entre enero y septiembre de 1987 el Índice de Precios y Cuotaciones de la Bolsa Mexicana de Valores subió 129% nominal, logrando la tasa de crecimiento más alta del mundo. [2]

Sin embargo, el "crack" del Lunes Negro de octubre de 1987, devastó el mercado causando pérdidas de aproximadamente cinco mil millones de pesos entre unos 180,000 inversionistas que no pudieron aguantar la larga recuperación que, seis años después, apenas ha llegado a un Índice real ligeramente por arriba de su cima en 1987. El derrumbe expulsó a miles de pequeños y medianos inversionistas del mercado, la mayoría de recién ingreso, y fueron ellos quienes sintieron el mayor impacto negativo de éste.

Junto con el despegue y ajuste del mercado, su estructura cambió de manera importante entre 1982 y 1988: en 1982, 70% de los recursos de los inversionistas en el mercado se colocaron en Cetes (Certificados de la Tesorería), en 1988, solo 14%. La inversión en acciones subió estos años de 9% a 34%. [3]

A pesar de su rápida expansión, el mercado de valores aun mostraba unas debilidades estructurales importantes. Así, Celso Garrido y Enrique Quintana señalaron: "Sin

embargo, esta situación no significó que el mercado de valores se convirtiese en un auténtico mercado de capitales ya que la mayor parte de las operaciones siguieron correspondiendo al mercado de dinero, particularmente con instrumentos gubernamentales. El mercado accionario se caracterizó por una fuerte valorización de las acciones pero no por un incremento en el número de empresas que las colocaron ni por las negociaciones realizadas con ellas." Por otro lado, los instrumentos gubernamentales que atrajeron la mayor parte de la inversión fueron mayoritariamente de muy corto plazo. La inversión en el mercado de valores sigue siendo mayoritariamente en el mercado de dinero, tendencia impulsada en gran parte por la inversión extranjera.

Terminando el sexenio de De la Madrid, el mercado de valores se encontraba con obstáculos serios que impedían un crecimiento sano. La falta de reglas claras permitía una serie de irregularidades que contribuían a socavar la confiabilidad del mercado hacia los nuevos inversionistas. Además, el mercado de valores aún carecía de una infraestructura moderna y eficiente para canalizar financiamiento a las empresas y asegurar operaciones rápidas y transparentes a los inversionistas.

Al comenzar el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) tuvo que enfrentar una serie de retos para poder convertirse en un mercado moderno y confiable para inversionistas nacionales e internacionales: Definir y eliminar las irregularidades que llevaban a prácticas corruptas como "insider trading" (el mal uso de información confidencial) y otros abusos, mejorar la eficiencia y transparencia de las operaciones, e incorporar nuevos instrumentos para atraer a la inversión, sobre todo extranjera.

Evolución del Índice de la Bolsa Mexicana de Valores. 1987-1992[H-]

En la Ley de Sociedades de Inversión, reformada en el decreto del 21 de diciembre de 1992, se exponen otros objetivos explícitos del gobierno respecto al mercado de valores, con las metas de "fomentar el ahorro interno y canalizarlo a las prioridades del desarrollo". Estos son: "lograr el fortalecimiento y descentralización del mercado de valores, el acceso del pequeño y mediano inversionista a dicho mercado, la democratización del capital, y la contribución al financiamiento de la planta productiva del país." [4] Mientras han habido avances apreciables en torno a los primeros objetos arriba mencionados, desde la perspectiva de las mismas metas del gobierno la BMV no ha avanzado.

La modernización y apertura

Un conjunto de cambios en la política económica y la reglamentación del mercado abrió el mercado de valores, sobre todo hacia el exterior, durante el sexenio salinista. Los cimientos de esta orientación se fundaron en la renegociación de la deuda externa, que "calmó los nervios" de inversionistas extranjeros en relación a la perspectiva macroeconómica del país y, en las reformas a la Ley de Inversión Extranjera que abrieron por primera vez la posibilidad de invertir en fondos neutrales.

Después de más de un año de consultas y propuestas, las primeras reformas del sexenio a la BMV fueron aplicadas en 1990. En enero de 1990, la Bolsa suscribió un Contrato de Intermediación en el Mercado que reglamentó las operaciones de la Bolsa. Se adoptó un modelo universal que sirvió para aplicar normas a los agentes de las casas de bolsa y otros inversionistas e impuso un régimen de multas y términos de suspensión en caso de violación de las reglas. Las operaciones se someten a la vigilancia de las cuatro instituciones encargadas con la regulación del mercado: la Secretaría de Hacienda, Comisión Nacional de Valores, Comisión Nacional Bancaria y el Banco de México.

A mediados de 1990, se introdujo en México la primera empresa para la evaluación de instrumentos en el mercado de dinero. CAVAL, una empresa particular con un contrato de asesoría con el líder estadounidense de la rama -Standard and Poor's- tiene a su cargo la evaluación para la información pública de los bonos y papel comercial que se emiten en el mercado mexicano, funciones ya bien conocidas en otros países. Este mecanismo permitió el establecimiento del "factor de riesgo" en las operaciones del mercado de dinero. La empresa de evaluación presenta un perfil amplio del estado financiero de una empresa que emite papel comercial que califica sobre una escala de A a E, siendo A la que tiene la más alta probabilidad de pago. Así, los inversionistas pueden comparar las tasas de interés con el factor de riesgo y las tasas se colocan en el mercado según la probabilidad de pago. Hoy cuatro empresas funcionan para evaluar las emisiones en el mercado mexicano.

Las reformas de 1990 y subsecuentes reglamentos al mercado de valores buscaron incrementar la vigilancia sobre la emisión de papel comercial, regulando por primera vez la emisión de papel comercial "off-the-market", emitido fuera del mercado. En parte en respuesta a estas reformas, 1990 se convirtió en un año récord, en el cual más de 500 empresas emitieron papel comercial por un total de US\$ 1.7 mil millones. [5] Terminando el año 1992, el monto total autorizado llegó a 8,068 millones de nuevos pesos.

Capitalización del Mercado. (Miles de Millones de Nuevos Pesos)[H-]

Las reformas legales emitidas en 1992 siguen la línea de la desregulación. Las modificaciones a la ley permiten más flexibilidad a las sociedades para diversificarse y especializarse en el mercado. A partir de 1993, los fondos también pueden comprar acciones de ofertas de empresas mexicanas hechas en el exterior. Un nuevo esquema para las operaciones de cuenta propia y de autoentrada de las casas de bolsa con valores de renta variable les otorgan un amplio margen de maniobra. Al mismo tiempo, los requerimientos de información al público son más explícitos y los balances y perspectivas tienen que ser aprobados por la CNV. Otras reformas tienen que ver con los grupos financieros para evitar conflictos de interés entre sus distintas compañías y funciones, por un lado, y la facilitación de operaciones por el otro. Por ejemplo, las instituciones de crédito ya no pueden evaluar las acciones de sus propias sociedades de inversión.

Nuevos instrumentos y mecanismos

Para promover la captación del ahorro interno e inversión extranjera, el gobierno introdujo desde el año de 1990 una gama de nuevos instrumentos, entre ellos los Tesobonos, Ajustabonos, y los Petropagarés. Los Ajustabonos, que se ajustan a la tasa de inflación para ofrecer un rendimiento en términos reales, fueron muy bien aceptados al principio. La inversión en ellos se incrementó de US\$1.4 mil millones a 2.7 mil millones en los primeros nueve meses del año.

Otros instrumentos y procedimientos instituidos en el mercado en este sexenio son las ventas en corto, y, más recientemente, los títulos opcionales de compra o venta (warrants).

Mientras estos instrumentos han encontrado buena aceptación en el mercado, otros cayeron por su propio peso. De acuerdo con su marginación de la economía en general, el sector rural no ha podido participar significativamente en los crecientes mercados financieros. A principios de 1990 se colocó un instrumento para el financiamiento del sector agrícola, respaldado por productos agrícolas. Solo una empresa aprovechó esta vía de financiamiento. El resto se abstuvo de hacerlo debido a los altos costos de financiamiento a través de los nuevos bonos. [6] Asimismo, el gran plan sexenal de establecer una Bolsa Agropecuaria para iniciar un mercado de futuros con ciertos productos agrícolas lleva todo el sexenio en planeación sin poder salir de la mesa de las oficinas de sus diseñadores.

La inauguración este año del mercado intermediario trata de responder a la falta de acceso de las medianas empresas, operando con requisitos de entrada más flexibles cualitativa y cuantitativamente. Hasta ahora, se ha visto muy poca actividad.

La inversión extranjera en la bolsa

1990 fue el año de despegue de la inversión extranjera en el mercado mexicano de valores. Se abrieron una multitud de nuevas facilidades e instrumentos. Para permitir la inversión extranjera en acciones anteriormente reservadas a la inversión nacional, se crearon los fondos neutrales en donde extranjeros pueden invertir en CPOs (Certificados de participación ordinaria) sin tener derechos corporativos en las empresas. De igual manera, se creó las Series "C" de acciones en los bancos accesibles a extranjeros ,y, se permitió hasta un 30 por ciento de participación extranjera en las casas de bolsa.

Los fondos de inversión que se colocaron en varios mercados internacionales fueron bien recibidos por inversionistas extranjeros. Hasta este año México se consideraba entre los mejores de los mercados emergentes de capital en el mundo.

Asimismo, la BMV ha firmado varios contratos con mercados internacionales para estrechar su vinculación global con los mercados de capital. Señal de su aceptación es que la Comisión de Valores Estadounidense (U.S. SEC) ha dado el estatus de "ready market" a 18 títulos mexicanos, otorgándoles así las mismas facilidades que a las acciones nacionales.

Como resultado de estas políticas, el monto de la inversión extranjera en la BMV aumentó un 54.2% entre 1991 y 1992 a US\$ 28.67 miles de millones. Los extranjeros controlaron el 20.7% del valor de capitalización del mercado accionario en 1992, comparado con el 18.3% que tuvieron en 1991. Cuando se considera exclusivamente la proporción de las acciones bursátiles que se cambian de mano -estimada en un 30% del mercado- la participación extranjera es mucho mayor. En septiembre de 1993 la cifra global de inversión extranjera en el mercado accionario llegó a 33 mil 695 millones de dólares, ó 23.2 por ciento de su valor de capitalización. [7] Asimismo, mientras el número global de inversionistas en sociedades de inversión bajó en 1992, el número de inversionistas extranjeros subió a un 36.6% para llegar a 10,424. [8]

La inversión extranjera se concentra en ADRs (American Depository Receipts). El número de emisoras mexicanas de ADRs creció de 5 a 40 entre 1989 y mediados de 1993. [9] Los mercados internacionales se llevaron el 64% del monto total de las 31 ofertas accionarias que ofrecieron 21 empresas en 1992 - US\$3.92 mil millones de dólares.

Gráfica. Índice de la Bolsa. México-Estados Unidos: 1988-1993[H-]

Gráfica. Diferencial de las Tasas de Interés[H-]

Entre las compañías que han aprovechado los mercados internacionales este año se encuentra Dina, la sexta empresa mexicana que ofrece acciones comunes en el NYSE. La Comisión Nacional de Valores (CNV) anunció que en las próximas fechas un grupo de empresas mexicanas conformado por Bachoco, Maseca, Tribasa, Grupo Autrey, Femsa y Grupo Modelo entre otros plantea ofrecer un total de US\$2 mil millones en mercados nacional e internacionales. [10]

El pobre desempeño de la BMV en 1993, causado por un ajuste esperado después de las ganancias del año pasado, la desaceleración de la economía y la incertidumbre sobre el Tratado de Libre Comercio ha suscitado rumores de un crack si se finaliza el año sin que se apruebe el TLC. Las opiniones varían entre los alarmistas que preveen un colapso y los conservadores que esperan una salida más bien moderada y temporal de inversión extranjera. El mercado de dinero podrá absorber una parte de la fuga del mercado accionario que pudiera resultar del fracaso del tratado.

A pesar de que México se encuentra actualmente en el lugar número 34 de la lista de los 36 mercados bursátiles más importantes del mundo, analistas estadounidenses siguen recomendando la BMV a sus inversionistas por su potencial. [11] Basándose en su historia, las perspectivas macroeconómicas del país y el múltiplo precio/utilidad, argumentan que el mercado está subvaluado y a mediano plazo mostrará buenas ganancias. [12]

Sin embargo, el grueso de la inversión extranjera se ha dado en instrumentos gubernamentales en el mercado de dinero, sobre todo en los CETES de corto plazo. En septiembre de 1993, el capital extranjero poseía el 55.1 % de los instrumentos

gubernamentales. El monto total de los instrumentos de deuda del sector público en manos de extranjeros alcanzó US\$22.3 mil millones de dólares en septiembre de 1993. En Cetes a 28 y 91 días, los inversionistas extranjeros detentan el 59.3% del valor del mercado. Este instrumento actualmente ofrece rendimientos que duplican los del US Treasury Bond. En otros instrumentos, el 87% de los tesobonos y el 57% de los Ajustabonos están en manos extranjeras. [13]

La importancia de la captación extranjera en la Bolsa de Valores no se puede subestimar. Actualmente representa el único sostén de la política monetaria de sobrevaluación del peso y del déficit en cuenta corriente que ha crecido a pasos agigantados durante el sexenio. El carácter cada vez más cortoplazista y volátil de esta inversión se ha vuelto preocupación hasta de los propios ingenieros de la política neoliberal. Un 74.1% de la inversión extranjera en lo que va del sexenio se encuentra en los mercados financieros, de un total de 52 mil 419 millones de dólares acumulado hasta junio de 1993. Desde 1989, la proporción de la inversión de cartera ha crecido constantemente, sobre todo entre los años de 1990 y 1991. De esta proporción, el 48 por ciento fue en el mercado accionario y el 52 por ciento en el mercado de dinero. El mercado de dinero incrementó su proporción en un 147.9 por ciento en 1992 y otro 89.6% entre enero y junio de 1993, a la vez que se padeció una fuerte contracción de la inversión extranjera en el mercado accionario. [14]

A pesar de las insistencias del presidente de la CNV, Luis Miguel Moreno, de que estos recursos se canalizan a la planta productiva y no son "golondrinas", la proporción de inversión extranjera directa ha ido bajando desde 1989 y, por otro lado, el número de empresas que se benefician de esta inversión es muy reducido.

En una evaluación de la economía mexicana para recomendaciones de préstamos, el Banco Mundial ofrece el siguiente aviso al respecto:

"Desde los últimos años de la década de los ochenta, cuando (los flujos de inversión extranjera) comenzaron, hasta la primera mitad de 1992, parece haber sufrido una respuesta al clima mejorado para la inversión en México, reflejando confianza en el programa de reforma. Más recientemente, ha sido impulsado más por el gran diferencial entre la Mexicana y las tasas internacionales de interés. Este diferencial aumentó estrepitosamente en 1992 cuando el Gobierno constriñó la política monetaria a partir de que los flujos de capital empezaron a decrecer. Dado el potencial volatilidad de los flujos de capital, sobre todo cuando incluyen un considerable monto de dinero de corto plazo atraído por los diferenciales en la tasa de interés, la situación en esta área tendrá que vigilarse cuidadosamente." [15] En el mismo sentido, Enrique Iglesias, presidente del Banco Interamericano de Desarrollo manifestó que en América Latina la tercera parte de la inversión corresponde a inversiones directas y "el resto tiene un alto componente especulativo y de respuesta a las diferencias en las tasas de interés". [16]

Gráfica. Evolución del Saldo de la Inversión Extranjera. (Miles de Millones de Dólares)[H-]

El gobierno mexicano está consciente de que el diferencial continuará siendo atractivo al capital extranjero aunque haya problemas con el TLC o una recesión económica que afecten negativamente al mercado accionario y la inversión directa. La vulnerabilidad de la BMV a contratiempos con el TLC se ha mostrado ampliamente. Se sintió a partir de las declaraciones negativas del Congresista estadounidense Gephardt, de la elección de Chretien en Canadá, etc., con fuertes bajas. Para enfrentar estos contratiempos, el gobierno contempla un plan de contingencia, así como existe en otros aspectos de la economía, que seguramente incluirá elevar las tasas de interés para captar una fuga de capitales del mercado accionario en el mercado de dinero, a pesar del costo interno de tal medida. Los funcionarios insisten que no puede suceder otro crack, sin embargo, aunque se controlaran los movimientos bruscos el mercado sufriría una pérdida de capitales que podría tener fuertes repercusiones en la economía en general.

Un mercado concentrado y concentrador

Las reformas de 1990 lograron expandir el mercado y ampliar ligeramente la base de empresas que se financian por esta vía. Entre noviembre de 1988 y comienzos de 1990 ni una sola empresa había entrado al mercado accionario. A mediados de 1990 la lista de nuevos participantes incluía a Banco Mercantil de México, Casa de Bolsa FIMSA, Empresas Gamesa, Grupo Carso, Industrias Maseca, Empresas Regis e Indetel. El total de nuevas emisiones por nuevos participantes llegó en septiembre de 1990 a US\$166 millones. Otras empresas que ya habían colocado acciones antes, emitieron nuevas colocaciones en este año. [17]

Sin embargo, la base de empresas participantes sigue siendo muy estrecha en comparación a otros mercados y a la luz de la meta del gobierno de "democratizar" el mercado y ofrecer acceso a financiamiento a una amplia gama de productores nacionales. [18] La estrecha base de empresas que participan en el mercado muestra la debilidad del mercado de valores en términos de su inserción en el desarrollo nacional. Como se muestra en la gráfica, el número de empresas que lograron colocar acciones en el mercado no muestra una tendencia creciente e incluso se contrajo en 1993. Las emisoras siguen siendo un número muy reducido de grandes compañías.

En adición, las empresas que sí colocan sus acciones en la BMV y en los mercados internacionales y que concentran de manera sobresaliente la actividad bursátil son las que cuentan con importantes nexos internacionales y cuyos dueños y ejecutivos son los nuevos billonarios que salieron en la lista de la revista Forbes este año. Este puñado de empresas han sido abiertamente favorecidas por el gobierno salinista, por medio de la privatización de paraestatales y la reprivatización de los bancos. La actual administración ha fomentado a este sector a través de la conformación de grupos financieros, políticas de desregulación y contratos públicos. Cuatro de ellas (Telmex, Cemex, Ica y Grupo Financiero Bancomer) concentraron el 70.65% de toda la oferta accionaria nacional y en el exterior para 1992. Dentro de sus sectores, representan el 91% de la construcción" 90% de comunicaciones y transportes, y 53% de servicios. [19] Si bien la capitalización a través del mercado bursátil "contribuyó a la expansión de la planta productiva tanto en lo

que hace al sector real como al sector financiero de la economía", como afirma la BMV, contribuyó y fortaleció a una planta productiva cada vez más polarizada.

Si se ve desde la perspectiva de la inversión extranjera, el impulso mayor del mercado, la concentración salta a la vista. Cinco empresas reciben el 76.8% de la inversión extranjera en el mercado y de ellos Teléfonos de México absorbe el 55.5%. Cifra tiene el 7.8%, Grupo Financiero Bancomer tiene 5.2%, Cementos Mexicanos con 4.2% y Televisa con 4.1%. [20]

La concentración del mercado ha ido de la mano con otro proceso característico del sexenio -la privatización. Cuando Teléfonos de México pasó de ser monopolio del Estado y se convirtió en monopolio del sector privado, el mercado de valores recibió un impulso nunca imaginado. La nueva compañía pudo ofrecer a inversionistas un panorama sumamente halagador: un mercado cautivo y altamente elástico, un monopolio a nivel nacional garantizado por los próximos siete años, y todo tipo de facilidades gubernamentales. De igual manera, la reprivatización de los bancos y la conformación de los 25 grandes grupos financieros también creó buenas expectativas para inversionistas. Este último además consolidó el mundo de los intermediarios financieros, para bien o mal, y estrechó la vieja relación entre los grandes intereses financieros y productivos. [20]

Visto en términos de los nombres y apellidos de los empresarios beneficiados, el aprovechamiento de los mecanismos de financiamiento abiertos durante el sexenio se ha concentrado en un grupo de intereses sumamente pequeño. A través de una investigación de pertenencia a directorios de grandes empresas productivas, comerciales y financieras, un estudio concluye que un conjunto de grandes empresarios "tienen un control del excedente a través de la globalización de circuitos productivos y financieros." [21]

Es aquí donde se aprecia la relación entre las esferas productivas y financieras que confluyen a la construcción de la nueva oligarquía económica mexicana, constituida en parte por la vieja reciclada, por nuevos intereses y -ahora sí- cada vez más por fuertes intereses internacionales.

CITAS:

[*] Investigadora independiente.

[1] Véase: Garrido, Celso y Enrique Quintana, "Las Finanzas de la Crisis", en Garavito, Rosa Albina y Augusto Bolívar (coords.), México en la década de los ochenta. Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco. El Cotidiano, México. D.F, 1991). Véase también Ejea, Guillermo, Celso Garrido, Cristian Leriche y Enrique Quintana, Mercado de Valores: Crisis y Nuevos Circuitos Financieros en México, 1970-1990, UAM Azcapotzalco, 1991.

[2] O'Connor, Selina y David Smith, The Guide to World Equity Markets 1991, Euromoney Publications, 1991.

- [3] Garrido, Cristian Leriche y Enrique Quintana, Mercado de Valores: Crisis y Nuevos Circuitos Financieros en México, 1970-1990, UAM Azcapotzalco, 1991, p. 113.
- [4] Ley de Sociedades de Inversión. Comisión Nacional de Valores, primera edición, 1993. p. 9.
- [5] Hernández, María Eugenia. "Issuing New rules for a World Class Market," Business Mexico, december 1990, p. 47.
- [6] Hernández, María Eugenia. "Issuing New rules for a World Class Market," Business Mexico, december 1990, p. 47.
- [7] El Financiero, 20 de octubre de 1993.
- [8] Informe Anual 1992/Perspectivas 1993. CNV & BMV.
- [9] Financiero International, april 9, 1993.
- [10] El Financiero, 31 de agosto de 1993.
- [11] Datos del Grupo Financiero Banamex-Accival, El Financiero 20 de octubre de 1993.
- [12] Véase, por ejemplo, "Creciente Interés por Mercados emergentes: Lehman Brothers", El Financiero, 13 de octubre de 1993 y "Subvaluada la Bolsa de valores: Baring research", El Financiero, 11 de octubre de 1993.
- [13] La Jornada, 13 de octubre de 1993.
- [14] El Financiero, 20 de octubre de 1993.
- [15] World Bank, "Country Strategy Paper MEXICO". june 1993.
- [16] El Financiero, 27 de septiembre de 1993.
- [17] Hernández, María Eugenia. "Issuing New rules for a World Class Market," Business Mexico, december 1990, p. 47.
- [18] Se compara por ejemplo, con los mercados de Brasil -579 emisoras: Chile - 215: Hong Kong - 299 o India con 2,435. (World Equity Markets, 1990).
- [19] Informe Anual 1992/Perspectivas 1993. CNV & BMV. p. 14.
- [20] Datos de la CNV. El Financiero International, april 19. 1993. Según el analista Timothy Heyman de Baring research, la proporción llegó a 66% (1 Mil millones de

dólares) a finales de 1991 Heyman. "Foreign Investment in the Mexican Stock Market". Business Mexico, Special Edition 1992, Vol. II. nos. 1 & 2.

[21] Garrido, Cristian Leriche y Enrique Quintana, Mercado de Valores: Crisis y Nuevos Circuitos Financieros en México, 1970-1990, UAM Azcapotzalco, 1991, p. 113. Véase el cuadro en la página 125 de la misma publicación.

NUMERO: 59

FECHA: Diciembre 1993

TITULO DE LA REVISTA: Economía Mexicana

INDICE ANALITICO: Deuda Externa

AUTOR: Mario Joaquín Zepeda Martínez []**

TITULO: México: El Plan Brady Tres Años Después [*]

ABSTRACT:

En pocas palabras, Gurría sostenía la tesis de que, gracias a los resultados de la renegociación, el país podría crecer a las tasas definidas por el Plan Nacional de Desarrollo y, simultáneamente, pagar puntualmente el servicio de la deuda externa. ¿Qué es lo que realmente ha ocurrido tres años y medio después de la renegociación Brady? En las siguientes páginas se ofrece al lector un panorama de la forma como evolucionaron algunos aspectos de la economía mexicana vinculados con la deuda externa, y la deuda externa misma.

TEXTO:

Introducción

Fue en marzo de 1990, cuando José Angel Gurría Treviño, todavía Subsecretario de Asuntos Financieros Internacionales, [1] argumentaba con vehemencia ante los diputados de oposición, en una reunión de análisis de los resultados de la renegociación de la deuda pública externa mexicana con la banca comercial extranjera, que ésta había sido un éxito, pues permitiría al país salir de la insolvencia en el futuro inmediato. El funcionario fue entonces muy preciso respecto al sentido con que debería entenderse la tesis de recuperación de la solvencia de la economía nacional:

"La insolvencia implica en su interpretación más estricta, el hecho de que no se pueden cumplir las obligaciones. Pero yo quisiera agregar a esta definición estrecha el hecho de que no podemos cumplir con las obligaciones y crecer al mismo tiempo a los ritmos que están planeados en el Plan Nacional de Desarrollo. Lo que estamos diciendo es precisamente lo contrario, que después de esta renegociación el país no sólo es solvente sino que tendrá los recursos y el acceso a los mismos que le permitan crecer a las tasas que están previstas y además mantener con el exterior una relación en cuanto al servicio de la deuda". [2]

Las tesis que se sostienen

1. Efectivamente, la renegociación Brady de la deuda mexicana fue uno de los factores que permitió al país volver a cierta senda de crecimiento económico y de reducción de las tasas inflacionarias. Hoy es claro, sin embargo, que ha habido insolvencia, en los términos definidos por Gurría, pues la economía mexicana ha podido cubrir puntualmente, sí, sus compromisos con los acreedores, pero no fue capaz de sostener las

tasas de crecimiento programadas en el Plan Nacional de Desarrollo. Incluso, en este momento, la economía se precipita en una nueva recesión.

Efectivamente, después de la renegociación de la deuda externa pública mexicana iniciada en 1989 y que culminó en 1990, [3] la economía mexicana recuperó alguna capacidad de crecimiento superior a las tasas de aumento de la población. Los ritmos alcanzados no lograron, sin embargo, el nivel ni la estabilidad de las ambiciosas metas que estaban planteadas en el Plan Nacional de Desarrollo. Desde este punto de vista, no se logró la solvencia que ofrecía Gurría a los diputados en marzo 1990.

En el Cuadro 1 puede apreciarse el contraste entre el desempeño real de la economía mexicana 1990 hasta 1993, comparado con las metas que se establecieron en el Plan Nacional de Desarrollo.

Cuadro 1. México, 1990-1993. PIB. Tasas de Crecimiento Reales y Planeadas en el PND[H-]

2. La renegociación Brady de la deuda externa mexicana ofreció una peculiar fórmula de solución de corto plazo al punto de crisis en que se encontraban la economía y la deuda externa mexicana, basada en un enfoque favorable a los intereses del bloque acreedor. Esta ha descansado mucho más en la reintegración de México a los mercados de los préstamos tanto voluntarios como forzados, que en una reducción significativa del saldo de la deuda externa, o en un alivio importante de los pagos por concepto de intereses, producto de la renegociación.

3. La reintegración de México a los mercados internacionales de préstamos voluntarios, y el espectacular desarrollo del nuevo perfil de México como receptor de inversión extranjera directa, se logró en parte por ciertos resultados de la renegociación, que determinaron el cambio de las actitudes de los organismos financieros internacionales y de los gobiernos acreedores (Club de París) respecto a su disposición de ofrecer nuevos créditos a México.

El factor decisivo para el regreso mexicano a los mercados internacionales de capitales y para el aumento del flujo de la inversión extranjera, sin embargo, fue aportado por las políticas de ajuste aplicadas por el gobierno (privatización, apertura e integración a la economía norteamericana), y sólo muy pálidamente fue el resultado de la absorción por parte de los acreedores de una fracción del costo de la crisis de la deuda: nada que fuera equivalente a su responsabilidad en la gestión de la crisis. En todo caso es claro que la renegociación Brady ahorró a la banca comercial extranjera, a los organismos multilaterales y a los gobiernos extranjeros, una aportación equitativa.

4. La economía mexicana pudo -con esta solución Brady- resolver en el corto plazo aspectos como el arribo de importantes montos de nuevos préstamos netos en divisas (orientados sobre todo -aunque no sólo- al sector privado) y de nueva inversión extranjera. En el Cuadro 2 puede observarse el espectacular superávit en cuenta de capitales que resultó de estos flujos de capitales extranjeros al país permitió relanzar los

montos de las importaciones, generar un importante déficit comercial alimentado por importaciones necesarias y/o productivas, pero también por cuantiosas compras superfluas al exterior.

Cuadro 2. México: Saldos de la Balanza de Capitales y de la Cuenta Corriente Entre 1989 y 1993.[H-]

El flujo permitió también, simultáneamente, aumentar las reservas internacionales. Pero al mismo tiempo se acentuaron nuevas formas y magnitudes de la dependencia de la economía mexicana respecto al flujo de capitales extranjeros.

5. Paradójicamente, la renegociación Brady de la deuda externa mexicana se ha caracterizado por disminuir el libre juego de las fuerzas del mercado en aquellos aspectos en que la evolución de ésta amenaza con perjudicar a los intereses de los acreedores - supuestos paladines del liberalismo económico: es el caso de la evolución de las los de interés fijas en los bonos a la par, y de los precios en los mercados secundarios de los títulos de crédito de las naciones sobreendeudadas.

En lo que se refiere a las tasas que el país se ha visto obligado a pagar por la porción de la deuda externa nominada en los llamados bonos a la par, la renegociación Brady está siendo, desde hace ya más de dos años, claramente onerosa a México. En efecto, al haberse establecido en 1990 una tasa fija del 6.25 por ciento para esta parte de la deuda, con efectos retroactivos a finales de 1989, se tenía una situación en que tal tasa fija resultaba discretamente ventajosa, pues las tasas del mercado internacional (más la sobretasa que México debía pagar) la superaban: la Libor, por ejemplo, oscilaba entonces cerca de los 9 puntos porcentuales. Pero el largo colmillo de los negociadores del lado de los banqueros se dejó ver cuando, a partir del segundo trimestre de 1991, las tasas LIBOR a seis meses pasaron a ser inferiores que la tasa fija de 6.25 por ciento, establecida en la renegociación Brady para el supuesto beneficio de la economía mexicana. Las cosas en este punto salieron de tal manera mal, que, en este momento, el gobierno mexicano (o sea Usted, con sus impuestos) paga más por los bonos a la par (renegociados con descuentos a la tasa de interés de entonces) que por los créditos que pagan a las tasas de interés del mercado y no fueron renegociados. (Cuadro 3).

Cuadro 3. Comparación de la Evolución de la Tasa Libor a Seis Meses en los Mercados del Eurodólar y la Tasa Fija de los Bonos a la par Renegociados por México. 1989-1993[H-]

La CEPAL ha registrado esta circunstancia y la ha expresado así en su Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 1992.

"En 1992, la baja del coeficiente interés/exportaciones de América Latina y el Caribe se debió básicamente a la reducción de los intereses devengados, pues las ventas externas mostraron poco dinamismo y contribuyeron sólo en forma marginal a ese desempeño. La contracción de los pagos de intereses -de 33,000 millones de dólares en 1991 a 30,000 en 1992- obedeció en parte al descenso de los adeudos bancarios y oficiales, pero reflejó

sobre todo la marcada merma de las tasas de interés internacionales en dólares, especialmente las de corto plazo. Por ejemplo, a fines de 1992 la LIBOR cayó por debajo de 4% comparado con 6% un año antes y más de 8% en 1990. Dos factores, sin embargo, contribuyeron a atenuar el efecto de este importante descenso de las tasas de interés internacionales en los pagos de la región por este concepto: por un lado, la transformación, en el marco del Plan Brady, de 34,000 millones de dólares de deuda bancaria con tasas de interés flotantes en bonos a la par con tasas de interés fijas, que en la actualidad están por encima de las del mercado, y, por el otro, el peso creciente de la deuda multilateral, la que lleva tasas de interés variables relativamente inelásticas en el corto plazo respecto a las tendencias del mercado crediticio en dólares." [4]

6. El saldo total de la deuda externa del país ha aumentado ligeramente desde 1989 en términos nominales, pero se ha transformado en su estructura: la deuda externa pública, aunque redujo en forma importante la proporción que representa respecto al PIB (de 33.4 por ciento en 1990 a 21.6 por ciento estimado en 1993) [5] se mantiene en niveles nominales ligeramente superiores a los de 1989 y 1990. pero se ha incrementado notablemente el saldo de la deuda externa privada.

En el Cuadro 4 puede apreciarse esta circunstancia.

Cuadro 4. México. 1990-1993. Deuda Externa. Saldos[H-]

7. Como resultado de lo anterior, el costo financiero de la deuda del país determinado por el monto de los pagos de intereses ha mantenido un nivel considerable, si bien ha reducido su peso relativo sobre el conjunto de la economía nacional. Esta reducción del nivel relativo del costo de la deuda se ha logrado, más que nada, como se mencionó en el punto anterior, por la reducción de las tasas de interés en los mercados internacionales de capitales y no por los supuestos o reales alivios proporcionados por la renegociación Brady. El riesgo de un súbito nuevo aumento del peso de los pagos por intereses se mantiene: depende de los movimientos que en el futuro tengan las tasas de interés en los mercados internacionales (en especial de la tasa LIBOR en el mercado de los eurodólares). Aunque el peso relativo de los intereses, como proporción del PIB también se ha reducido, en el Cuadro 5 puede apreciarse que, de hecho, México sigue destinando al pago de los intereses de la deuda externa un valor equivalente a los ingresos totales obtenidos por las exportaciones petroleras.

Cuadro 5. México. 1990-1993. Pago de Intereses[H-]

El esquema Brady de solución a la crisis de la deuda externa mexicana ha sido elaborado en el terreno de las preferencias del bloque acreedor. El funcionamiento de esta solución está sobrecargado en una necesidad sumamente riesgosa de permanentes y cuantiosos nuevos flujos de capitales extranjeros al país, tanto en su forma de nuevos créditos netos, como de inversión extranjera directa. En cambio, es mucho menor el alivio alcanzado al saldo y los pagos de intereses de la deuda. La importante reducción nominal del peso relativo de la deuda respecto al valor del PIB en dólares mencionada por el gobierno, y citada líneas arriba, está en parte sesgada por la evolución del tipo de cambio del peso

con el dólar. En efecto la reducción real del peso del saldo (en dólares nominales) y de los pagos de intereses (en dólares nominales) es bastante menor que la que muestran las cifras oficiales al compararse con la evolución del PIB, originalmente contabilizado en pesos, pero convertido a dólares nominales utilizando el tipo de cambio peso-dólar, por el sesgo que induce el hecho de que el tipo de cambio peso dólar se ha revaluado en más de un 19 por ciento respecto a los niveles que sostenían en 1990. Una referencia a este hecho puede observarse en el Cuadro 6, en el cual se informa de la evolución del índice del tipo de cambio real peso-canasta de divisas construido con cifras oficiales.

Cuadro 6. Evolución del Tipo de Cambio Real del Peso Mexicano[H-]

A manera de conclusión

La agenda de la deuda externa mexicana mantiene varios puntos importantes pendientes. Entre estos: 1) Lograr que las tasas fijas de interés de los bonos a la par, funcionen como techo (límite máximo), pero no como piso, una reducción del nivel de ese techo también sería importante. Es injustificable que las naciones deudoras paguen mayores tasas de interés que las de mercado a la banca comercial, por unos títulos de deuda que fueron renegociados con el supuesto fin de solucionar los problemas de las naciones deudoras. 2) Es imprescindible negociar reducciones de los saldos nominales de la deuda vieja (quitas de capital) con los gobiernos acreedores y con los organismos financieros multilaterales (F.M.I. Banco Mundial). 3) Es igualmente necesario que se reduzcan las tasas de interés pagadas a gobiernos acreedores y organismos financieros multilaterales: es injustificable que se mantengan pagos a estos, sobre la base de tasas superiores a las del mercado. En este caso será conveniente también poner techos para que las tasas de interés no puedan subir de cierto nivel, pero no situar pisos mínimos, para permitir que las naciones deudoras se beneficien de las tasas bajas de los mercados cuando éstas ocurran.

CITAS:

[*] Algunas de las ideas de este trabajo fueron inicialmente desarrolladas por el autor en el trabajo El Plan Brady en México: ¿el fin de la insolvencia? actualmente en proceso de edición.

[**] Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas, (ISS), UNAM.

[1] De la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

[2] Versión estenográfica de la intervención del Lic. Gurría ante la Comisión de Hacienda y Crédito Público de la Cámara de Diputados de la LIV Legislatura, en marzo de 1990.

[3] El 4 de febrero de 1990 culminó la larga negociación de cerca de 48 mil 500 millones de dólares de la deuda pública externa mexicana. La ceremonia de firma de la renegociación se realizó en Palacio Nacional de la Ciudad de México y recibió una amplia publicidad. Acudieron a ésta, el propio presidente Salinas de Gortari, los más altos funcionarios del gobierno mexicana, las autoridades del Fondo Monetario Internacional,

del Banco Mundial y representantes de los principales bancos acreedores extranjeros.

[4] Informe presentado por Gert Rosenthal, Secretario General de la CEPAL, Revista Comercio Exterior, vol. 43, núm. 3. marzo de 1993, p. 295.

[5] Salinas de Gortari, V Informe de Gobierno, Anexo Estadístico.

NUMERO: 59

FECHA: Diciembre 1993

TITULO DE LA REVISTA: Economía Mexicana

INDICE ANALITICO: Deuda Externa

AUTOR: Guillermo Knochenhauer [*]

TITULO: La Deuda Externa: Un Problema Nacional

ABSTRACT:

Es difícil olvidarse del tema de la deuda externa y de su servicio, como problema nacional. No es la magia monetarista la que lo va a resolver, sino la reestructuración y dinamismo de la planta productiva la que permitiría enfrentarlo.

TEXTO:

La deuda externa es, en el caso de los países subdesarrollados como México, la expresión:

1) De su industrialización tardía y parcial, basada en la sustitución de importaciones de bienes de consumo pero no de bienes de capital. Esta característica hace que al crecimiento del producto interno bruto, corresponda un aumento más que proporcional del déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos que obliga, más tarde, a refrenar el ritmo de expansión del PIB y en varias ocasiones, ha provocado crisis cambiarias.

2) De la globalización de la economía mundial impulsada por la revolución tecnológica en marcha, que elevó los coeficientes de productividad y competitividad anteriores a los años setentas en los países industrializados.

La oferta en el mercado internacional de mercancías mejores y más baratas que las que se producen en los países subdesarrollados, hace que a éstos les parezca atractivo -y coyunturalmente irresistible- abrir sus fronteras a las compras externas.

Por otra parte, la revolución tecnológica también aportó el desarrollo de nuevos materiales, lo que ha permitido que disminuya el consumo industrial de materias primas tradicionales con cuyas ventas, nuestros países solían pagar sus importaciones y equilibrar su balanza comercial externa. Ahora tienen que hacerlo con mayores exportaciones de manufacturas y con recursos que por otras vías, puedan captar del exterior.

3) La deuda también es reflejo del avance de la pobreza que genera el desempleo y subempleo en el espacio subdesarrollado de la economía mundial.

Al interior de éste también se desarrollan enclaves en los sectores industrial y agropecuario que tratan de seguir los paradigmas tecnológicos internacionales y que, por

un lado, ahorran y desplazan mano de obra y, por el otro, acentúan la ineficiencia y falta de competitividad de los sectores y unidades productivas que no se modernizan tecnológica, administrativa y comercialmente.

Dos de esos elementos -la dependencia estructural de las importaciones de bienes de capital y la revolución tecnológica que la ha profundizado y además ampliado a bienes de consumo, en perjuicio del equilibrio comercial externo e, inclusive, del ahorro interno, plantea para México una estructura de dependencia del ahorro externo más profunda y rígida que antes.

Por su parte, la atención de las necesidades que la sociedad no puede solventar por sí misma a través de los sueldos y salarios de sus trabajadores, y que se le plantea como obligación ineludible al gobierno, reclama una proporción creciente del gasto público en cada país. En México, la disposición de recursos para ello se ha obtenido de un mayor ingreso fiscal, de la drástica disminución de los subsidios generalizados, de la contracción del gasto de inversión y del producto generado por el proceso de privatización y desincorporación de empresas públicas.

Ahorro interno y ahorro externo

Son muchas las facetas de la nueva situación de las finanzas nacionales. A parte de la estabilización alcanzada en cuanto a precios, paridad monetaria y equilibrio fiscal, destaca también la brecha cada vez mayor entre el ahorro interno -decreciente- y las necesidades -crecientes- de recursos para financiar la formación bruta de capital.

Es un dato que el ahorro interno, el de los mexicanos, el que debería financiar el grueso del monto de las inversiones productivas, va en descenso. Fue equivalente al 16.5% del PIB en 1992 y para crecer siquiera al 4% anual se requieren recursos para inversión del orden del 22% al 24% del PIB. Seis años antes, el ahorro de los nacionales representó el 19% del PIB.

Su disminución refleja el impacto que ha tenido en las pautas de consumo -tanto empresarial como personal- la apertura comercial al exterior, la cual puso a disposición de la industria insumos y bienes de capital a menores precios que los nacionales y al alcance de los consumidores, mercancías variadas y también, más baratas.

El aumento del consumo interno de bienes importados ha provocado, además de la disminución del ahorro la ampliación del déficit comercial externo, que llegó al 7% del PIB en 1992, el más grande de la historia.

Ambos déficit -el del ahorro y el comercial externo- hacen que se profundice nuestra dependencia del ahorro foráneo en cualquiera de sus formas: las inversiones directas en el aparato productivo, los depósitos en renta fija y variable, la colocación de valores empresariales, bonos gubernamentales y otras obligaciones en los mercados bursátiles extranjeros, el propio déficit comercial y el conocido expediente de la deuda pública y privada.

Al país deben llegar más de 20 mil millones de dólares cada año en cualquiera de sus formas de inversión, monto equivalente al déficit comercial en período de crecimiento y en un contexto de economía abierta.

De interrumpirse o disminuir drásticamente esos flujos, no habría con qué pagar las importaciones, la industria se paralizaría (al dejar de comprar lo que se producía en el país de insumos y bienes de capital, han dejado de producirse aquí) y los mercados y supermercados de consumo final los veríamos desabastecidos.

Sin duda, una de las formas de captación de ahorro externo más dinámicas en los últimos años, fueron las inversiones extranjeras directas, que superaron los 26 mil millones de dólares entre 1989 y 1992.

Mayores aún han sido las inversiones que fueron atraídas por los elevados rendimientos en renta fija y variables, activos de extranjeros en esos instrumentos que hoy se elevan a unos 150 mil millones de dólares.

El crecimiento de las inversiones externas ha sido 3.2 veces mayor que el del PIB. Como proporción de éste, pasaron de representar el 1.7% al 8% en los últimos cuatro años.

Informes recientes del Banco de México establecen que los recursos provenientes del exterior -inversiones extranjeras directas y en cartera y, el endeudamiento público y privado- financiaron el 37% del total de la inversión realizada en la economía mexicana durante 1992 (N\$217,200 millones).

La deuda externa

Es claro que esos flujos de capital sólo se reiniciaron cuando se concluyó la renegociación de la deuda externa. El alivio financiero del acuerdo de reestructuración de una parte de la deuda pública con los bancos comerciales, fue menos importante que sus implicaciones en favor de la confianza del capital externo en la política económica del país.

La deuda que se contrata con el exterior, otra forma en que entra al país el ahorro externo, ha tenido, al igual que las anteriores, un crecimiento dinámico: al cierre del primer semestre de 1993, entre el sector público y el privado de México adeudaban al exterior 121 mil millones de dólares según la SHCP, cifra muy crecida con respecto al total de la deuda externa del país al término de 1990 cuando, de acuerdo con el Banco Mundial, se debían 98,810 millones de dólares. En dos años y medio, el monto total de la deuda (pública, privada, con el FMI y con bancos comerciales) se elevó en 24,190 millones de dólares.

No debe pasar desapercibido que el endeudamiento externo aumenta su aceleración al mismo tiempo -en los mismos años- en que baja la proporción del ahorro interno con

relación al producto interno bruto y en los que también pierde dinamismo el crecimiento del PIB, la amplitud de la apertura comercial externa y unilateral responde por ello.

Un problema que hay que dilucidar es el de la proporción de la deuda con respecto al PIB. Si se compara la deuda en dólares con el PIB expresado en pesos corrientes y a una paridad sobrevaluada, la proporción de aquella con éste disminuye, tal como lo afirman las versiones oficiales.

La fórmula es válida por cuanto que la convertibilidad del peso actual a dólares lo permite, empero, si se elimina de los cálculos la sobrevaluación de nuestra moneda, la proporción deuda/PIB sería otra. Lo que hace aparecer las cifras de la deuda como elevadas son las devaluaciones, ya que su expresión es en pesos corrientes. La apreciación monetaria, en cambio, la hace aparecer baja.

Ilustremos lo anterior con un sencillo ejercicio: según el Banco Mundial, en 1990, los 98,810 millones de dólares de la deuda externa de entonces representaban 42.1% del producto, equivalente, por tanto, a unos 230 mil millones de dólares.

De acuerdo con la SHCP, los 121 millones de dólares que se debían al último día de junio pasado equivalen al 33.15% del PIB, lo cual avalaría la postura oficial de que, cada día, los compromisos de pago externo son más manejables para la economía del país.

Sin embargo, de acuerdo con ese monto y su proporción equivalente al 33.15% del PIB, éste llegaría a unos 363 mil millones de dólares. Ello querría decir que el producto nacional creció, durante 1991, 1992 y el primer semestre de 1993 en 133 mil millones de dólares, o sea, 36.6%, lo cual es cierto pero no en términos reales, sino monetarios.

Si, en cambio, tomamos como base el PIB de 230 mil millones de dólares de 1990 y agregamos un crecimiento de 4% en 1991, de 2.8% en 1992 y 1% en los primeros seis meses de 1993, tendremos un valor del producto de poco más de 248 mil millones de dólares.

En relación con el dato de los 121 mil millones de dólares de la deuda total actual del país con el exterior equivaldría a 48.7% del PIB y no al 33.15%.

Así considerado, es difícil olvidarse del tema de la deuda externa y de su servicio, como problema nacional.

No es la magia monetarista la que lo va a resolver, sino la reestructuración y dinamismo de la planta productiva la que permitiría enfrentarlo.

CITAS:

[*] Editoralista de Excélsior.

NUMERO: 59

FECHA: Diciembre 1993

TITULO DE LA REVISTA: Economía Mexicana

SECCION FIJA: Economía Internacional

AUTOR: Jaime Aboites [*], Alenka Guzmán []**

TITULO: Tendencias Recientes de la Economía Mundial

ABSTRACT:

El nuevo ingrediente en la crisis de la economía mundial es el derrumbe del socialismo de Europa Oriental y, paralelamente el rol de China comunista en los mercados internacionales. La desintegración del socialismo soviético y la presencia de China en los mercados internacionales imprime un ritmo particular por una parte a la crisis europea y por la otra a la dinámica del sudeste asiático.

TEXTO:

Introducción

La situación actual de la economía mundial se caracteriza por un alto grado de inestabilidad y de incertidumbre en el futuro. En general, su dinámica está determinada por dos tipos de fenómenos. El primero es de carácter estructural y se refiere a la crisis que las economías industrializadas han registrado desde hace más de veinte años, cuando se inició la desaceleración de la productividad industrial, el choque petrolero y, en particular, la sensible reducción de la actividad económica. Estos acontecimientos significaron el fin del largo período de auge de las economías industrializadas durante la segunda posguerra. El segundo fenómeno que ha incidido en la economía mundial, está asociado a las dramáticas consecuencias políticas y económicas que se han desprendido del derrumbe del socialismo en la Unión Soviética y Europa Oriental, así como a los primeros efectos de la presencia de China en los flujos comerciales internacionales. En su libro más reciente Lester Thurow ha señalado que aquellos acontecimientos (la desintegración del socialismo europeo), no se reducen al fin de la guerra fría, sino que implican también el fin del "siglo americano" y el inicio de una nueva época caracterizada por la rivalidad entre las tres regiones económicas más poderosas de la actualidad: Japón, Europa y Estados Unidos. [1] Este ensayo tiene como propósito describir y analizar las tendencias recientes de la economía mundial, así como los efectos de los profundos cambios que están registrando los países socialistas.

El ensayo está dividido en cuatro partes. En la primera se presentan algunas de las causas que originaron la crisis actual de los países industrializados y, en general, la economía mundial. En la segunda parte se describen las tendencias económicas recientes de las zonas económicas más importantes como son: Europa, Japón, Estados Unidos y los países en desarrollo. En la tercera parte se presentan algunos aspectos sobre el impacto del derrumbe del socialismo en la economía mundial. Y, finalmente, la última parte se dedica a presentar las reflexiones finales del ensayo.

Algunos antecedentes de la crisis de la economía mundial

Conviene recordar que el inicio de la crisis de las economías de mercado de los años setenta no fue generalizada. Ciertamente, las dificultades económicas de esos años encubría desempeños heterogéneos de las economías industrializadas que habían registrado un crecimiento sin precedentes durante la segunda guerra mundial (encabezados por los Estados Unidos) registraron desde principios de los años setenta una significativo descenso en sus indicadores macroeconómicos acompañados por una crónica elevación de los precios y de las tasas de desempleo. Sin embargo, paralelamente a los problemas de estas economías aparecieron los nuevos países industrializados (Corea, Singapur, etc.) y Japón cuyo desempeño económico internacional implicó la pérdida de mercados externos para las economías industrializadas de occidente cuyos aparatos productivos se caracterizaban por procesos productivos maduros. La situación de estas últimas economías se vio agravada por el abandono de los acuerdos de Bretton Woods y los efectos del brusco aumento de los precios del petróleo que afectó su planta industrial.

Durante la década de los ochenta los nuevos países industrializados consolidaron su posición en los mercados mundiales mientras que Japón y Alemania (los principales derrotados de la Segunda Guerra Mundial) destacaron como las economías industrializadas más exitosas frente a la paulatina pérdida de hegemonía económica de los Estados Unidos. [3] La paradoja de los años ochenta radica tal vez en el hecho de que se emprendieron grandes transformaciones estructurales (políticas de flexibilidad laboral e institucional), y se registró una intensa difusión de un nuevo paradigma tecnológico (basado en la informática, las telecomunicaciones, biotecnología, etc.) que sin embargo, no ha modificado sensiblemente el comportamiento de la productividad industrial y la reactivación económica ha sido fluctuante sin alcanzar una recuperación sostenida.

La dinámica actual de la economía mundial

La inestabilidad actual de la economía mundial se caracteriza por los recientes problemas registrados en las tres zonas económicas más significativas del mundo industrializado. Primero, Japón que a partir de 1990 ha registrado una desaceleración notable en su economía. En 1990 su tasa de crecimiento fue de 4.8 por ciento, mientras que en 1992 su crecimiento fue de sólo 1.3 por ciento (Cuadro 1). En Europa el Sistema Monetario Europeo y el Tratado de Maastricht, se han sumergido en un mar de dificultades. Además de los problemas derivados del derrumbe del socialismo europeo que se analizan más adelante. Tercero, el nuevo presidente de los Estados Unidos, Bill Clinton enfrenta problemas de gobernabilidad, tanto en el flanco externo, como en el interno, donde intenta conciliar el relanzamiento de la economía (Cuadro 1) con la reducción del enorme déficit fiscal y la reducción del desempleo. En particular, las recientes vicisitudes del NAFTA, en el congreso estadounidense, reflejan la atmósfera política de la Casa Blanca.

Cuadro 1. Indicadores Económicos: Países Industrializados y Europa Oriental.
(Porcentaje de Variación Anual)[H-]

A nivel mundial continúan las dificultades para llegar a un acuerdo, entre Estados Unidos y la Comunidad Europea, en el seno del GATT. Esto ha implicado represalias mutuas mientras que Japón se ve afectado por el nuevo proteccionismo estadounidense.

Pese a estos problemas la economía mundial registró en 1992 un aumento en la tasa de crecimiento al pasar de 0.1 por ciento en 1991 a 1.8 por ciento (Cuadro 2). Esta expansión se explica en parte por la recuperación de Estados Unidos que pasó de una tasa de crecimiento negativa (-1.2 por ciento) en 1991 a poco más de dos por ciento en 1992 (Cuadro 1). Japón, por su parte, registró una desaceleración notable al pasar, en 1991, de una tasa de 4.0 por ciento a sólo 1.3 por ciento en 1992 (Cuadro 1). El resto de los países industrializados no tuvieron cambios significativos. Excepto Canadá que se recuperó después de dos años de recesión, mientras que Italia continuaba su desaceleración pasando de 2.2 por ciento en 1990, a 1.0 por ciento en 1992. El Reino Unido continuaba con tasas negativas de crecimiento y Francia mantenía su expansión dentro de la franja 1-2 por ciento (Cuadro 1).

La contribución más importante a la recuperación de la economía mundial en 1992 se basó en la fuerte expansión del crecimiento de los países en desarrollo. En efecto, en los años de 1990 y 1991 el crecimiento había sobrepasado tres por ciento de crecimiento y en 1992 alcanzó el 6.0 por ciento. Es decir, prácticamente el doble (Cuadro 2). En el conjunto de estos países destacaron las economías del Medio Oriente y Asia al alcanzar tasas de crecimiento de dos dígitos (China 13 por ciento). Es importante señalar que América Latina no formó parte de esta tendencia sino que se registró una desaceleración al pasar de 3.4 al 2.4 por ciento su tasa de crecimiento (Cuadro 2). Sin embargo, la desaceleración de esta región fue consecuencia de la contracción económica del Brasil (-1.5 por ciento) ya que México y las demás economías importantes de esta región (Argentina 6.0 por ciento y Chile 10.4 por ciento) sostuvieron sus tasas de crecimiento. (Cuadro 2)

Cuadro 2. Indicadores Económico: América Latina y Otros Países en Desarrollo.
(Porcentaje de Variación Anual)[H-]

Los flujos de comercio mundial registraron una expansión significativa al superar la tasa de 1991 (2.6 por ciento) y mostrar una tendencia al crecimiento en 1992 (4.0 por ciento) así como en los primeros meses de 1993. Los países en desarrollo aumentaron su contribución a los flujos comerciales internacionales en forma notable al superar por más del doble (8.2 por ciento) el incremento en los países industrializados (3.7 por ciento). China fue el país más destacado pues entre 1978 y 1992 sus exportaciones se multiplicaron 8.5 veces, mientras que los países industrializados contribuyeron en forma modesta al incremento de los flujos internacionales.

El derrumbe del socialismo: nuevo ingrediente de la economía mundial

El nuevo ingrediente en la crisis de la economía mundial es el derrumbe del socialismo de Europa Oriental y, paralelamente el rol de China comunista en los mercados

internacionales. La desintegración del socialismo soviético y la presencia de China en los mercados internacionales imprime un ritmo particular por un parte a la crisis europea y por la otra a la dinámica del sudeste asiático.

Las repercusiones sobre la economía mundial de las transformaciones recientes del socialismo (el derrumbe de la URSS y el "socialismo de mercado" en China), han sido de doble signo. Ciertamente, el balance realizado por distintos organismos internacionales sobre las consecuencias inmediatas del derrumbe de la URSS en Europa Occidental ha sido negativo. Mientras que los efectos económicos del "socialismo de mercado" en China, parecen estimular el actual dinamismo económico del sudeste asiático.

En lo que se refiere al derrumbe del socialismo en Europa Oriental, tal vez el efecto desestabilizador más notable sobre la Comunidad Europea haya sido la unificación de las dos Alemanias. Recuérdese que hasta antes de la unificación de este país, Alemania Occidental había sido el eje central de la expansión económica europea frente a la competencia de Japón y los Estados Unidos. Entre 1984-1990 las tasas de crecimiento de Alemania Occidental habían sido cercanas al 5 por ciento, mientras que a partir de 1991, se registra una notable desaceleración, 1.0 por ciento en ese año y 1.6 en 1992 (Cuadro 1). En 1993 se espera una tasa negativa (-1.5) dado el comportamiento de la primera mitad de este año. Esta tendencia está asociada a la instrumentación de una rígida política monetaria (elevación de la tasa de interés a 8.5 por ciento) cuyo objetivo ha sido paliar las presiones inflacionarias derivadas del déficit fiscal que proviene, en parte, del alto costo de la unificación del país, estimado en 100 mil millones de dólares anuales.

Otra consecuencia importante del derrumbe del socialismo en Europa Oriental ha sido la severa contracción económica que ha registrado y la forma en que ésta ha repercutido sobre la Comunidad Económica Europea. En efecto, en 1991 la actividad económica de Europa Oriental y la exURSS se contrajo 9.7 por ciento, mientras que en 1992 alcanzó una tasa negativa de 15.5 por ciento. Para 1993 se espera que la severa contracción económica continúe, aunque con menor intensidad (8.8 por ciento). (Cuadro 2) Asociado a este fenómeno de parálisis económica se ha registrado un aumento de precios sin precedente en la región. En 1991 la inflación en esta región alcanzó una cifra cercana a los tres dígitos (95.7 por ciento), pero, lo que es más grave, en 1992 sobrepasó los cuatro dígitos, 1,104.5 por ciento (Cuadro 3). La Europa Oriental se ha transformado en pocos años en una zona de estanflación aguda y de inestabilidad política debido a los problemas de gobernabilidad de Boris Yeltsin y la cruenta guerra civil en la exYugoslavia, entre otros problemas no menos graves. Además de las dificultades que esto plantea para la paz europea, la situación ha tenido repercusiones económicas precisas sobre Europa Occidental entre las cuales destaca el alto volumen de exportaciones y su naturaleza. En efecto, ante la violenta contracción interna del poder adquisitivo en los países exsocialistas se han incrementado significativamente los flujos de exportaciones de estos países hacia Europa Occidental. Dado el deterioro de la región, la mayor parte de las exportaciones se venden en condiciones de "dumping", en una búsqueda desesperada de divisas fuertes que les permitan atemperar los efectos de su grave crisis interna. Este fenómeno ha agudizado aún más la crisis de desempleo en algunos países de la Comunidad Europea. Ciertamente, entre 1990 y 1992, la Comunidad Europea pasó de un

dígito (8.7 por ciento) a dos (10.2 por ciento) en su tasa de desempleo y se espera que continúe en aumento (Cuadro 3). Los trabajadores jóvenes (menores de 25 años) fueron los más afectados pues la tasa de desempleo en este segmento fue cercana al 20 por ciento. En 1992 Francia alcanzó un volumen de 3 millones de desempleados. Alemania 2.5 millones de trabajadores cesantes. Y, 14 millones de trabajadores sin empleo en la Comunidad Europea. Estas son las cifras de desempleo más altas desde la Segunda Guerra Mundial en Europa Occidental.

Cuadro 3. Indicadores Económicos: Comercio Mundial, Tasas de Desempleo e Inflación[H-]

Los efectos económicos de la transición China hacia el capitalismo en la economía mundial, han sido sustancialmente diferentes a los registrados en Europa. En primer lugar, el inicio de la consolidación del capitalismo en China es consecuencia de las reformas económicas impulsadas por el Partido Comunista Chino, que privilegian los mecanismos de mercado por encima de la economía planificada, iniciadas en 1978 y profundizadas en esta décadas. En segundo lugar, el incipiente desarrollo del capitalismo chino, a través de la vía del "socialismo de mercado", ha empezado a dar muestras de una fortaleza inusitada, tanto internamente como en la conquista de mercados externos. En 1992 el PIB registró un crecimiento de 13 por ciento, poco menos del doble que el año anterior. El eje de esta expansión fue la actividad industrial que registró una tasa de crecimiento de 21 por ciento, más del doble del año anterior. Los precios aumentaron moderadamente (5.4 por ciento) y se espera que la actividad económica e industrial se sostenga el próximo año. Otra característica notable de la economía china es que se convirtió en el país en desarrollo con la mayor afluencia de inversión extranjera directa, mientras que la inversión fija creció 38 por ciento en 1992. Las exportaciones chinas registraron una tasa de 14 por ciento el año pasado (1992) alcanzando un nivel de 85 mil millones de dólares.

Reflexiones finales

A pesar del panorama antes descrito los pronósticos de la OCDE no son del todo pesimistas. Según este organismo se espera, para 1994, un aumento del PIB mundial del orden de 3.4 por ciento. Este comportamiento estaría apoyado en tres acontecimientos. Primero, en el repunte de la economía estadounidense (2.8 por ciento, en 1994). (Cuadro 1) Segundo, se prevee que los países en desarrollo mantengan, por lo menos el ritmo de crecimiento de los dos últimos años (Cuadro 2). Y, finalmente, que el agresivo crecimiento de China, basado en las exportaciones, se sostenga. La expectativa es que estas tendencias positivas contrarresten el magro desempeño de Japón y, sobre todo, la desaceleración de la Comunidad Europea bajo la influencia de la desintegración de los países socialistas de Europa Oriental.

Así, pese a las pronósticos positivos de la OCDE para el próximo año, no hay duda que la hegemonía indiscutible de las economías de mercado ante el derrumbe de la Unión Soviética y los demás países socialistas de Europa Oriental, está sumergida en una atmósfera de incertidumbre económica. Así, el optimismo que acompañó los primeros

meses de la unificación de Alemania, después de la caída del muro de Berlín, se ha ido impregnando, paso a paso, de pesimismo.

En síntesis, la economía mundial continúa reflejando los efectos de su larga y profunda crisis estructural y además es escenario activo de las dos vías del socialismo hacia el capitalismo. La que experimenta Europa Oriental y consiste en hacer "tabla rasa" del pasado socialista de consecuencias económicas y políticas extremadamente explosivas. Y, la segunda, la transición "suave" de China por la vía de la rápida conquista de mercados externos y la instrumentación interna de un "socialismo de mercado". A la previsión de Lester Thurow tal vez habría que agregar no solamente que el "siglo americano" ha terminado y que el siglo XXI estará caracterizado por la competencia de los tres grandes bloques económicos, sino que la dirección que tomen las dos vías de la transición socialista hacia el capitalismo, y sus consecuencias económicas y políticas, podrían, eventualmente desviar, así sea imperceptiblemente, el frágil sendero de la recuperación de la economía mundial, y conducirlo a escenarios imprevistos.

CITAS:

[*] Profesor investigador del Depto. de Producción Económica, UAM-X.

[**] Profesora investigadora del Depto. de Economía. UAM-I.

[1] L. Thurow, Head; to head, Morrow and Company, New York, 1992.

[2] "En 1950 Estados Unidos tenía un PNB per cápita que cuadruplicaba el de Alemania Occidental y era quince veces superior al de Japón ... en la década de 1990 el PNB per cápita de Japón y Alemania es levemente superior al de Estados Unidos", L. Thurow, Head; to head, Morrow and Company, New York, 1992, p. 33.

[3] En el 14o. Congreso del Partido Comunista Chino celebrado en octubre de 1992 se confirmó que China continuaría y profundizaría los programas planteados desde 1978. Entre las reformas están la apertura a los mercados externos, el impulso a las reformas económicas que permitieran el rápido crecimiento iniciado desde 1991. Y la reforma más importante, se refiere al cambio en ideología oficial que impida los obstáculos a las instituciones de mercado en el conjunto del sistema económico de China.

Con ello se abandona la vieja consigna de una "economía planificada. En su lugar, la política oficial declara que el objetivo del "desarrollo de China es la "economía socialista de mercado" en la que los mercados son la fuente principal de la asignación de recursos. (Harrold P., Lall R., China: Reform and Development in 1992-1993, World Bank Discussion Papers, Num. 215, The World Bank Washington, D. C., Washington, 1993).

[4] Harrold P., Lall R., China: Reform and Development in 1992-1993, World Bank Discussion Papers, Num. 215, The World Bank Washington, D. C., Washington, 1993). p. 32.

NUMERO: 59

FECHA: Diciembre 1993

TITULO DE LA REVISTA: Economía Mexicana

SECCION FIJA: Bibliografía

AUTOR: Eduardo Lozano Ortega

TITULO: Guevara Niebla, Gilberto y García Canclini, Néstor, La Educación y la Cultura Ante el Tratado de Libre Comercio, Nueva Imagen, México, 1992, pp. 398.

TEXTO:

La cuestión del tratado de libre comercio con EUA y Canadá ha originado grandes cantidades de análisis y discusiones, sobre todo en referencia a las áreas de producción económica, laboral, diplomática, agrícola, etc. Es decir, los temas que han entrado directamente en la negociación del tratado comercial, pero se han dejado lagunas en algunos otros que no están sobre la mesa de debate.

Entre ellos la cuestión de la educación y la cultura, aspectos que son especialmente tratados en este libro, que mediante una serie de ensayos intenta trazar líneas de análisis para una investigación más amplia del impacto del tratado de libre comercio sobre ambos campos.

Se considera que con o sin tratado comercial la cultura nacional y la educación están siendo afectadas directamente. La primera por la penetración paulatina y en algunos casos acelerada de las industrias culturales de EUA, las cuales van transmitiendo valores y un modo de vida totalmente distinto (the american way of life).

Mientras que la educación se va retrasando con respecto a los grandes avances mundiales y tecnológicos, pudiendo llevarla a una completa decadencia e ineficacia en un futuro próximo, en lo que respecta principalmente a la de nivel universitario.

También la ciencia y la tecnología ocupan un lugar dentro del libro al considerarse como los principales rubros para el desarrollo del país, para hacer frente a la subordinación a los paquetes tecnológicos externos y que evitan un crecimiento propio de la economía nacional.

El libro dividido en cuatro partes y dieciséis ensayos, generados en un seminario encargado por la Fundación Nexos y llevado a cabo en la Unidad Ignacio Chávez de la Universidad Nacional Autónoma de México, durante noviembre de 1991, nos va acercando las diferentes consideraciones, sobre estos temas. Hay que decir que como la gran mayoría de las compilaciones de ensayos existe una cierta repetición entre los mismos, lo que no impide que se nos presenten como observaciones para ayudarnos a pensar desde una nueva perspectiva los momentos por los que pasa la educación y cultura nacional.

Esta visión que subyace a los ensayos es la de considerar como una oportunidad el marco del tratado de libre comercio para renovar a nuestra educación en especial la de nivel superior pública, abriéndola a los grandes movimientos científicos mundiales.

Con la finalidad de que sea esta institución un factor para el desarrollo nacional, orientando sus descubrimientos y personal hacia las necesidades más importantes del país, pero con la característica de hacerlo ya con los mayores avances científicos y tecnológicos.

Por el lado de la cultura se pregunta cuál será a largo plazo la influencia de las industrias culturales en México, enfocándolo no desde una mera reproducción de valores e ideológica sino desde una posible hibridación o creación de nuevas pautas de vida, ya que no es posible aislar a la población de cualquier influencia externa y convertirnos en una reservación aislada del mundo.

La primera parte "Ensayos generales", abarca las transformaciones económicas del país generadas desde 1982, las cuales transforman a México de una economía cerrada a una que busca integrarse a los procesos del mercado mundial, estos escritos tienen la finalidad de proporcionar un contexto que explique y ubique a la educación y a la cultura.

La segunda parte "Impacto educativo", se refiere a las necesidades que crea el tratado ante la educación nacional, como son una mayor especialización y escolarización de los trabajadores.

Por su lado la universidad pública requiere una total transformación, destruir el coto cerrado en que se ha convertido en diversas ocasiones integrándose al proceso económico y científico mundial, para ello se expone un agenda de cuáles deben ser sus transformaciones ante los cambios actuales.

Esto no quiere decir la privatización de la universidad, ni tampoco su total sometimiento al exterior, sino su capacidad para competir ante el sistema de educación superior privado tanto en docencia como en investigación, buscando salidas diversas tanto a sus problemas financieros, académicos y de investigación.

La tercera parte "impacto Cultural", remite a los efectos de las industrias culturales y al problema de los derechos de autor. Se hace referencia a que mientras EUA y Canadá poseen vastos programas culturales y de difusión sostenidos por particulares y con subsidios del Estado mismo, México no cuenta con una política cultural bien definida o carece de ella, lo que nos deja más en desventaja frente a sus industrias culturales.

Lo cual obliga a realizar una política cultural más amplia menos burocratizada y que ya puede encontrar más público debido a la elevación de los niveles de escolaridad nacionales.

La última parte "Ciencia y tecnología" marca cuales deben de ser los nuevos rumbos de la investigación científica en México. La apertura internacional y eliminar de su interior a

los cuerpos burocráticos y comparativo que la han utilizado en su propio beneficio. Apoyar a la investigación pura y diferenciarla de la aplicación tecnológica inmediata, además de buscar la consolidación de equipos de investigación, la desconcentración del sistema científico en todo el país y mayores vías presupuestarias.

Los ensayos de este libro son guías para proseguir en las propuestas sobre el futuro inmediato de la educación y la cultura en torno del proceso de globalización económica que continuara mas allá del tratado de libre comercio.

NUMERO: 59

FECHA: Diciembre 1993

TITULO DE LA REVISTA: Economía Mexicana

SECCION FIJA: Bibliografía

AUTOR: J. Verónica Ramírez Rangel

TITULO: Caballero, Emilio U. (Coord.), "El Tratado de Libre Comercio. México-EU-Canadá", Coedición Diana-UNAM, México, 1991, 100 pp.

TEXTO:

Los cambios vertiginosos experimentados internacionalmente a nivel económico, político y cultural obligan a los países a entrar en una dinámica tal que sus respectivos proyectos de desarrollo se ven intrínsecamente relacionados con los de otros países, de tal suerte que cualquier intento por impulsar medidas encaminadas a superar problemáticas nacionales se vuelven inviables a no ser que éstas se vinculen con procesos externos. Sin embargo, a partir de este reconocimiento surgen una serie de cuestionamientos derivados, claro está, de la nueva realidad que se nos presenta lo inmediato que cabría preguntarse, considero, es: ¿De qué forma y bajo qué términos se lleva a cabo la relación entre dos o más países teniendo en cuenta las diferencias existente entre sus sociedades? Este es uno de los grandes retos a los que se enfrenta nuestro país ante la inminente firma del TLC con EUA y Canadá. El tipo de relación que se establecer entre estos tres países con estructuras económicas, tradiciones políticas y herencias culturales tan distintas hace obligada una reflexión profunda que sea el origen de acciones donde toda la sociedad se manifieste y contribuya en la tarea de construir nuestro futuro. Parte de este esfuerzo de reflexión colectiva se concretiza en el libro coordinado por Emilio Caballero, en el cual participa un grupo de profesores investigadores de la Facultad de Economía de la UNAM, cuyo objetivo fue la preparación de un informe acerca de las implicaciones económicas, sociales y jurídicas que tendrá la firma del TLC en nuestro país. Si bien en su origen la intención fue presentar a los diputados del país una serie de información de primera mano que orientara su trabajo, debido a la riqueza de su contenido éste se vuelve un material de consulta ineludible, y de gran ayuda para quienes se aproximan por primera vez al tema.

Teniendo como supuestos fundamentales la importancia e influencia profunda que el acuerdo tendrá en el rumbo del país, la necesidad de su realización tanto por el proceso de liberalización económica que se ha venido realizando desde hace algunos años, como por la vinculación histórica entre México y EUA, y finalmente por el reconocimiento de lo fundamental que resultaran los términos en que se pacte, pues de ello dependerá el poder garantizar estabilidad y crecimiento. El desarrollo del libro nos lleva desde aquellos aspectos que son considerados los antecedentes que explicarían tanto las condiciones en que llegan los distintos países a la mesa de negociación como el rumbo que éstas han tomado. Primeramente se expone el proceso de liberalización económica que se ha llevado a cabo en nuestro país desde 1983 como respuesta a la crisis económica que tuvo su clímax en 1982 cuya expresión fue: el alto monto de la deuda externa, escasez de divisas, devaluación, déficit en la balanza de pagos, fuga de capitales,

inflación y crisis agrícola. La segunda parte se dedica a explicar lo que constituye una experiencia previa al TLC, es decir, el Acuerdo Comercial entre EUA y Canadá, que entra en vigor en enero de 1989. Pese a la diferente situación en que se realiza este proyecto, lo cierto es que sienta un precedente importante tanto en términos de negociación como de aplicabilidad, y es en este sentido que se rescata, haciendo también mención de lo que algunos especialistas en el tema consideran han sido las ventajas y desventajas que trajo a la sociedad canadiense. Una vez revisados estos dos importantes antecedentes se expone en forma sintética los objetivos, enfoques, significado atribuido y lo que se considera debe incluir la agenda de negociaciones según distintos actores en ambos países, entre los cuales encontramos: funcionarios públicos, empresarios (Canacitra, Anierm, Ceeps), trabajadores (AFL-CIO) y especialistas, al mismo tiempo se hace una síntesis de los que se considera son los objetivos que pretenden lograr los países firmantes y lo que es percibido como ventajas y desventajas que traerá su aplicación a partir de las opiniones venidas por los distintos actores y que explican el difícil proceso de negociación en que se han visto involucradas ambas naciones. Finalmente se revisa la situación que guardan en este proceso sectores estratégicos de nuestra economía: El petróleo, la inversión externa, la industria y la agricultura, se expone la necesidad de estudiar con detenimiento cada uno de estos factores tanto por su importancia para la economía nacional como por la constante presión que ejercen las partes negociadoras sobre los términos en que deben ser incluidos. Este apartado termina con la presentación de un esquema que sintetiza la estructura que guardan dentro de cada país los encargados de llevar a cabo las negociaciones, los diferentes papeles que desempeñan sus respectivos congresos, el proceso que sigue al interior de cada país su aprobación y el marco jurídico que lo regula. Apoyado en cifras estadísticas, amplia bibliografía, referencias hemerográficas y estudios como el realizado por la Comisión de Comercio Internacional de EUA (USITC) este libro contribuye al conocimiento de aspectos importantes involucrados en el fenómeno complejo al que nos enfrentamos como sociedad y que requerirá de la acción de todos los sectores para su éxito.