

# Grandes empresas, economía y poder en México

GREGORIO VIDAL



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

LUIS MIER Y TERÁN CASANUEVA  
*Rector General*

RICARDO SOLÍS ROSALES  
*Secretario General*

UNIDAD IZTAPALAPA

JOSÉ LEMA LABADIE  
*Rector*

JAVIER RODRÍGUEZ LAGUNAS  
*Secretario*

RODRIGO DÍAS CRUZ  
*Director de la División  
de Ciencias Sociales y Humanidades*

DANIEL TOLEDO BELTRÁN  
*Coordinador del Consejo Editorial  
de la División de Ciencias Sociales y Humanidades*

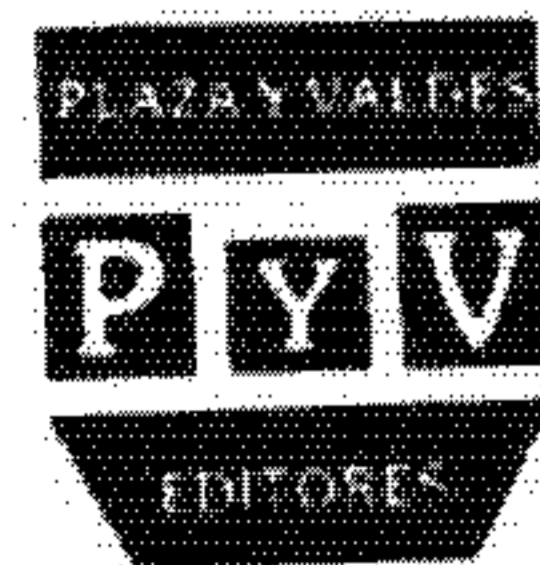
LAURA QUINTANILLA CEDILLO  
*Coordinadora Editorial*

# Grandes empresas, economía y poder en México

Gregorio Vidal



Casa abierta al tiempo



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA  
UNIDAD IZTAPALAPA

Primera edición: 2000  
Segunda edición: 2002

*Portada:* Karina Guillén Aranda

D.R. © Gregorio Vidal

© Universidad Autónoma Metropolitana  
Unidad Iztapalapa

División de Ciencias Sociales y Humanidades

*Colección CSH*

Av. Michoacán y La Purísima s/n

Col. Vicentina, tel. 5804-4759 y telfax: 5804-4755

Iztapalapa 09340, México, D.F.

© Plaza y Valdés, S.A. de C.V.

Manuel María Contreras, núm. 73

Col. San Rafael C.P. 06470

México, D.F. Tel. 5097-2070

[editorial@plazayvaldes.com](mailto:editorial@plazayvaldes.com)

ISBN: 970-654-398-8 (UAM-I)

ISBN: 968-856-693-4 (Plaza y Valdés)

Impreso en México

*Printed in Mexico*



*Para Laura y Fernanda,  
Por los días que vendrán,  
Por las alamedas que andaremos,  
Por las alegrías que seguiremos construyendo.*

# Índice

|  |     |
|--|-----|
| <i>Introducción</i>  | 11  |
| <i>Capítulo uno. Sobre la crisis económica</i>   | 21  |
| 1.1. Sobre la naturaleza de la crisis  | 25  |
| 1.2. Acerca del trabajo de crisis  | 33  |
| <i>Capítulo dos. La economía y la crisis en México</i>   | 59  |
| 2.1. Fechar el inicio de la crisis   | 65  |
| 2.2. Sobre el desarrollo de la crisis  | 71  |
| 2.3. La segunda fase de la crisis  | 85  |
| <i>Capítulo tres. Las transformaciones en las grandes empresas<br/>y el desarrollo de los grupos empresariales</i>       | 101 |
| 3.1. La reestructuración de las grandes empresas<br>en el inicio de la crisis  | 107 |
| 3.2. El desarrollo de los grupos financieros,<br>la mexicanización de empresas y los cambios<br>en el sistema financiero | 115 |
| <i>Capítulo cuatro. Deuda, ajuste y racionalización:<br/>los caminos de la integración al Norte</i>                      | 129 |
| 4.1. La cuestión de la deuda externa privada   | 132 |

|   |     |
|---|-----|
| 4.2. Ajuste y racionalización   |     |
| 4.3. La química financiera y la integración al Norte  | 139 |
|   | 148 |
| <i>Capítulo cinco. Los grandes empresarios<br/>y la "modernización" de la economía</i>          |     |
| 5.1. Las corporaciones y los cambios<br>en la estructura productiva                             | 157 |
| 5.2. El camino de las corporaciones. Incertidumbre<br>y cambios en la propiedad de los activos  | 159 |
|   | 168 |
| <i>Capítulo seis. Crisis, economía y poder</i>  |     |
| 6.1. El desarrollo de la crisis y las transformaciones<br>en la estructura social               | 179 |
| 6.2. Transformación de la economía y ruptura<br>del bloque en el poder                          | 180 |
| 6.3. Los conflictos políticos y el desarrollo de la crisis                                      | 203 |
| 6.4. Economía y política  | 210 |
|   | 215 |
| <i>Bibliografía</i>   |     |
|   | 225 |
| <i>Acervo Estadístico</i>   |     |
|   | 235 |
| <i>Epílogo. La interpretación al norte y la fragmentación<br/>social en tiempos de recesión</i> |     |
|   | 237 |

# Introducción

**A**NALIZAR LA ECONOMÍA Y LA SOCIEDAD MEXICANA requiere aceptar, con todas sus implicaciones, que nos encontramos en una época de crisis que no ha concluido. El país que ingresó en 1994 a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), el club de los ricos, fue también el país que en ese mismo año tuvo una nueva y abrupta devaluación y en 1995, una fuerte caída en su producto. Este país, que a principios de la década de 1990 fue presentado como modelo a seguir por la congruencia de su proyecto de reforma económica y que en 1995 conoció una vez más un severo programa de ajuste para restablecer los equilibrios macroeconómicos, es el mismo que debe nueva-mente aceptar una política económica sellada por la doctrina de la austeridad para 1999.<sup>1</sup>

En 15 ó 17 años las instituciones bancarias y financieras han cambiado en más de una ocasión. Primero, el Ejecutivo Federal

<sup>1</sup> Sobre la caracterización de la doctrina de la austeridad véase Alain Parguez, "La era de la austeridad", *Investigación Económica*, núm. 201, México, Facultad de Economía, UNAM, julio-septiembre, 1992, pp. 45-63. También puede verse Héctor Guillén, *La contrarrevolución neoliberal*, México, Era, 1997, en particular el capítulo 1.



nacionaliza la banca comercial apenas unos años antes transformada en banca múltiple. Inmediatamente después, negocia con los antiguos propietarios de los bancos, crea condiciones para el desarrollo de las casas de bolsa y aun acepta la participación privada en los bancos nacionalizados. Más adelante privatiza los bancos, varios de cuyos compradores eran propietarios de casas de bolsa, e incluso negocia cierta protección para el sector en las cláusulas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Sin embargo, las limitaciones a la participación de capital extranjero son pronto cuestionadas y modificadas a propuesta del propio Ejecutivo Federal en enero de 1995, casi como resultado natural de los *errores de diciembre*. A finales de 1998 los propietarios de los bancos no son, en muchos casos, quienes compraron las firmas al momento de la privatización. Aún más, el Ejecutivo ha señalado que para tener un sistema bancario sólido y eficaz es necesario contar con la presencia de capitales del exterior; aunque también fue necesario el uso de fondos públicos para sanear los activos de muchas instituciones. Como en ocasión de la nacionalización y posteriormente de la privatización bancaria, ha sido el Ejecutivo Federal, y de manera más precisa el gabinete económico, quien ha estado tomando las decisiones que redefinen los perfiles de algunas grandes empresas. En la época de la condena de la acción estatal en la economía, la redefinición en la estructura del capital, la composición de los consorcios, de los grupos financieros y de las grandes empresas, como se analiza en este libro, están profundamente vinculadas al ejercicio de lo estatal, de la política económica y de la política *política*. Por ello, la crisis modifica la presencia y mediación del Estado en las relaciones económicas y la filosofía de libre mercado no anula este hecho.

La cartera vencida, el problema con el Fondo Bancario de Pro-tección al Ahorro (Fobaproa), banqueros y ex banqueros acusados de ilícitos, algunos de ellos mudándose de un país a otro, fueron los temas que ocuparon la atención diaria en el país durante 1998. Pero también son temas cuya solución gravitará sobre el futuro de muchos mexicanos. Afectarán a grandes, medianos y pequeños empresarios, a propietarios y productores agrícolas y pecuarios y a familias de casi todos los estratos. Sin embargo, es un dato de las transformaciones de los últimos años,



que incluyen además, entre otros hechos, amplias corrientes migratorias dentro del país y hacia los Estados Unidos, el crecimiento de algunas ciudades medias como resultado de la relocalización de la industria, y quizás más importante, el crecimiento de ciertas ciudades de la frontera con Estados Unidos y de varias poblaciones que viven del turismo, como las situadas en la costa de Quintana Roo. No todo es cambio, existen algunas tendencias que se mantienen durante gran parte del periodo de la crisis, por ejemplo: el comportamiento del salario y la participación de los asalariados en el producto y el ingreso. El signo desde 1976 es el de la caída en el poder adquisitivo del salario y en la participación del trabajo en el ingreso. Los datos que arroja la encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares son terminantes: en México, 27.8% tiene por ingreso hasta un salario mínimo y 30.4% tiene ingresos de entre uno y dos salarios mínimos. En suma, más de la mitad de la población total que recibe ingresos obtiene, cuando mucho, hasta dos salarios mínimos.

Diversas lecturas de este proceso pueden desarrollarse; la profunda transformación de todo el tejido social en el curso de unos cuantos años ha permitido abrir buen número de hipótesis y otras tantas polémicas. En las páginas siguientes se realiza una de las posibles lecturas: aquella que trata de reconocer la lógica de reproducción que caracteriza a las grandes empresas actualmente y el modo en que se han estado constituyendo y reconstituyendo en el curso de los últimos 30 años, aproximadamente. El cambio entre las grandes empresas es de tal monta que incluso se advierte en sus nombres; pero incluye, sin ninguna duda, el modo en que se financian, realizan inversiones y colocaciones financieras y las formas de articulación con el entorno internacional y con el propio Estado.

Los acontecimientos desde finales de 1994 hasta mediados de 1995, en particular el modo en que se produce el efecto tequila y las medidas instrumentadas para enfrentarlo, revelaron la debilidad de las evaluaciones positivas acerca de la economía mexicana destacadas en diversos informes de agencias internacionales; pero también pusieron de manifiesto la modalidad en materia de decisiones de inversión creada en los últimos años. En la devaluación del peso y en la incapacidad



inmediata para cubrir los vencimientos en Tesobonos por parte del gobierno mexicano, gravitó lo que podemos denominar calidad de las inversiones extranjeras en el país. América Latina captó en los primeros años de la década de 1990 una masa respetable de recursos financieros, pero una parte importante, sobre todo en el caso mexicano, ha demostrado ser extremadamente volátil. El punto se destaca en el Informe de 1994 de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), llegando a la conclusión de que la composición de las inversiones que se dirigen hacia América Latina reflejan que la región no ha recuperado plenamente la confianza por parte de las instituciones internacionales de crédito.<sup>2</sup>

Los flujos de capital que ingresaron en esos años son parte de una profunda transformación, en la que se incluyen: las privatizaciones de empresas públicas; la liberalización y desregulación de los mercados, en particular de los mercados de capital; la flexibilización laboral y la restricción del endeble régimen de seguridad social que se había construido hasta la década de los años setenta; y la apertura comercial unilateral y prácticamente irrestricta. La convergencia en materia de política económica es notable y creciente, permaneciendo hasta la fecha el predominio de la doctrina de austeridad.

Los cambios ocurridos no se han producido como parte de un largo proceso de crecimiento. Como se analiza en el texto, éstos transcurren a lo largo de dos etapas. En la primera —que se inició a principios de los setenta— el ritmo de crecimiento económico de la etapa del desarrollo estabilizador de la década de los sesenta continuó, pero fue profundamente desarticulador. En esta fase se generaron problemas de gran magnitud, como el de la deuda externa. En la segunda fase del proceso de transformación, cuyo punto de arranque puede situarse alrededor de la crisis de la deuda externa, el progreso de formas democráticas ha tenido la continua limitante del ajuste económico y el crecimiento de la pobreza.

En estos casi treinta años las relaciones económicas internacionales han sido profundamente trastocadas. Las más diversas

<sup>2</sup> Véase *Informe de UNCTAD*, 1994.



economías tienen una crisis que se sitúa —como se analiza particularmente en capítulo primero— junto a aquellas que han sido parteaguas en la historia del capital. Es una crisis de largo plazo de la que emergerán nuevas estructuras. El capital, para generar una salida a la crisis, debe modificar sus formas de organización, pero en una dimensión internacional. Para los grandes capitales con origen en México la integración al Norte es cada vez más una condición para su reproducción. El tipo de reestructuración que han impulsado en estos años implica que las decisiones de inversión se toman considerando la dinámica de la economía de los Estados Unidos. El financiamiento de la actividad económica, la dimensión de los mercados y el ritmo de inversión son variables definidas según el comportamiento de los Estados Unidos.

Los términos de relación de los grandes consorcios de México no son idénticos a los de otras de las mayores economías de la región. Ni siquiera la economía chilena, ella misma interesada en ingresar en el TLCAN, puede ser comparada en este punto. Por tanto, el análisis debe ser nacionalmente hecho. Esta dimensión se refuerza si consideramos otros elementos de la reestructuración y la modificación en las relaciones de fuerza entre diversos agentes económicos y sociales y la gestión estatal. La ruptura en el bloque de poder y la posible constitución de nuevas alianzas y compromisos obliga al estudio de la situación nacional.

El libro está integrado por seis capítulos. En el primero se elabora una caracterización de la crisis. Interesa destacar los elementos que definen su naturaleza y el proceso de *trabajo de crisis*. Los modos en que la crisis se está desarrollando constituyen la arena en que los conflictos políticos prosperan. Como adelantamos en líneas previas, la actual es una crisis semejante, por el lugar que ocupa en la historia, a la que aconteció de los años setenta a noventa del siglo XIX y a la que transcurrió desde los años veinte hasta parte de la década de los cuarenta del siglo actual. Sin embargo, esto no significa que reproduzca los caminos seguidos por aquéllas. Precisamente en el capítulo primero se aborda el análisis de las fases de la crisis actual, el tránsito de una a otra y el momento en que se encuentra actualmente. Interesa reconocer los medios a través de los cuales ciertas



fracciones del capital están ganando fuerza y buscan imponer una solución específica a la crisis.

En el capítulo segundo se aborda el problema de la crisis en México, los momentos y periodos por los que ésta atraviesa y su curso más reciente, en particular en lo que concierne a los determinantes del proceso de inversiones. La lectura de la crisis desde este punto permite reconocer los límites endógenos del proyecto de reforma económica que, como se analiza en capítulos posteriores, conduce a serios problemas al momento de intentar construir nuevas relaciones de compromiso entre los grandes capitales y otros grupos sociales, incluso con sectores de medianos empresarios.

En los capítulos tercero y cuarto se analiza el proceso de reestructuración del capital. En particular, la transformación de los grandes consorcios y la presencia estatal en la economía. En el capítulo tercero se estudian los cambios en las relaciones entre el capital nativo y el extranjero, el efecto del denominado proceso de mexicanización entre los grandes consorcios y la centralización bancaria y financiera. En el capítulo cuarto se aborda el origen y crecimiento de la deuda externa privada en la década de los setenta y principios de la de 1980, la forma en que se enfrentó el problema con el Fideicomiso Contra el Riesgo Cambiario (Ficorca) y la reaparición en el decenio de los noventa de los consorcios privados como demandantes de recursos en los mercados financieros internacionales; los procesos de ajuste y racionalización de la inversión y el drástico desplazamiento en la propiedad de activos, que incluso en estos días ha cobrado nuevo impulso.

En el capítulo quinto se estudian los cambios más recientes en la estructura de las grandes empresas y el tipo de transformación productiva en que están prosperando. Al exponer los modos en que los consorcios y grupos financieros se están reestructurando, el hecho de que algunos deben actuar en los mercados externos para mantener aún su presencia en el país y otros deben ensayar fórmulas de asociación como modo para sobrevivir, se establece la lógica que tiene el nuevo mecanismo de toma de decisiones en materia de inversión.



Finalmente, en el capítulo sexto tratamos el problema del desarrollo de la crisis y las transformaciones sociales, la reforma económica que desde el Estado se impulsa y que tiene éxito en términos del fortalecimiento de algunas grandes fortunas aunque no tanto en el de consorcios y grandes empresas. El cambio en la estructura de la sociedad y la ruptura del bloque de poder como parte de un proceso de desarticulación nacional, también presente en otras partes de América Latina, es el centro del análisis. Se hace énfasis en la lectura de la dimensión nacional para establecer algunos aspectos del proceso de construcción de una nueva relación de fuerzas entre las clases, los grupos y las categorías sociales.

La crisis y la reforma económica han planteado como urgente la necesidad de construir un nuevo compromiso entre las fuerzas sociales que constituyen México. El tipo de régimen político que emergió de la Revolución y de la anterior crisis de largo plazo no tiene bases para mantenerse. El tejido social se ha modificado sustancialmente y nuevos compromisos entre las clases deben construirse para que haya opción hacia un crecimiento de largo plazo. No obstante, reconocemos que se trata de una meta difícil de lograr, las fuerzas que han ganado poder en el curso de la crisis no parecen contar con una propuesta incluyente ni siquiera para amplios sectores del capital, mucho menos para el grupo de los de abajo. Gérard de Bernis señala:

En los años 1950-1960, aquello que llamábamos "el teorema de Schmitt" —las ganancias de hoy producirán las inversiones de mañana y los empleos de pasado mañana— se consideraba evidente. Desde principios de los años 1970 es cada vez más difícil admitirlo: más que invertirse, las ganancias se "colocan", la mayor parte de esa reducida inversión, en lugar de estar destinada a aumentar las capacidades, que es el único medio para crear empleo, se utiliza en la modernización de los equipos, lo que suprime empleos; desde ese momento, no tiene ningún sentido esperar una reducción del desempleo a partir de una disminución de los salarios; por el contrario, si el salario es un elemento de la demanda efectiva, la disminución del salario reduce el consumo y no puede sino incrementar el desempleo.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Gérard de Bernis, "¿Se puede pensar en una periodización del pensamiento económico?", *Problemas del Desarrollo*, núm. 110, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, julio-septiembre, 1997, p. 43.



Estamos en una época en que las ideas dominantes nuevamente postulan, por ejemplo, la absoluta libertad en los movimientos de capital, como lo hicieron en la década de los veinte hasta el momento en que se produjo el *crack* en la bolsa de valores de Nueva York. Como De Bernis lo enfatiza, hay afirmaciones, ideas unánimemente aceptadas en ciertos periodos que no lo son en otros. Existe la necesidad de discutir y desarrollar el análisis para encontrar los caminos que conduzcan a una efectiva mejoría en las condiciones de vida de toda la población. Como reconoce Raúl Prebisch, al estar evaluando el desarrollo de su pensamiento y sus tareas al frente de responsabilidades públicas, precisamente en el contexto de la anterior crisis de larga duración, en la década de los treinta:

Durante aquellos años agitados de la depresión, ejercí cierta influencia en la política económica de mi país —la Argentina—, primero como subsecretario de finanzas y luego como banquero central. En los años treinta recomendé medidas antinflacionarias ortodoxas para eliminar el déficit fiscal y reprimir las tendencias inflacionarias, pero al mismo tiempo me alejé de la ortodoxia cuando hube de afrontar un grave desequilibrio de balanza de pagos y aconsejé una resuelta política de industrialización y otras medidas orientadas a ese fin.<sup>4</sup>

Como se comprende por lo dicho en esta introducción, en las páginas siguientes se encuentra lo que es el resultado en muchos sentidos de un trabajo colectivo. Por supuesto que la responsabilidad de lo escrito es de quien lo firma, pero esas palabras no estarían en ese sitio si no hubiesen existido los intercambios de opiniones, las discusiones y puntos de vista contrastantes, las dudas e interrogantes que obligaban a profundizar la reflexión, de mi amigo y maestro en el más esencial y vital sentido del término, Sergio de la Peña. Tengo la certeza de que hay ausencias físicas que nunca existirán en el terreno de las ideas. Las

<sup>4</sup> Raúl Prebisch, "Cinco etapas de mi pensamiento sobre el desarrollo", *El Trimestre Económico*, núm. 198, México, abril-junio 1983, p. 1077; citado por Héctor Guillén, *La contrarrevolución neoliberal*, op. cit., pp. 74-75.

discusiones en los seminarios y la participación en el grupo de investigación que coordinan Alicia Girón y Eugenia Correa han contribuido al desarrollo de diversos planteamientos que se plasman en el libro, como también el intercambio de puntos de vista y los comentarios al texto que realizó Arturo Guillén. Los lectores reconocerán la influencia del análisis y las propuestas de Gérard de Bernis, en particular en el examen del desarrollo de la crisis actual. Sin embargo, en las páginas siguientes existen resultados que son parte de una propuesta de investigación colectiva que venimos desarrollando y que estoy seguro de que arrojará en el futuro inmediato otros frutos. Por la elaboración del material estadístico y la integración de la versión final del texto agradezco la entusiasta colaboración de Isela Lazcano. El quehacer intelectual, la investigación, se nutre y crece con la reflexión y discusión constante, incluso de temas cercanos al objeto que más directamente estamos trabajando. En la institución en que laboro hemos logrado mantener a lo largo de más de 15 años un grupo de trabajo: nuestra Área de investigación de Economía Política del Departamento de Economía. Sin ese ambiente, sin las amistades que se han fortalecido desde ese espacio, este texto sería, sin ninguna duda, diferente.

Gregorio Vidal  
Iztapalapa, Distrito Federal, diciembre de 1998.



## Sobre la crisis económica

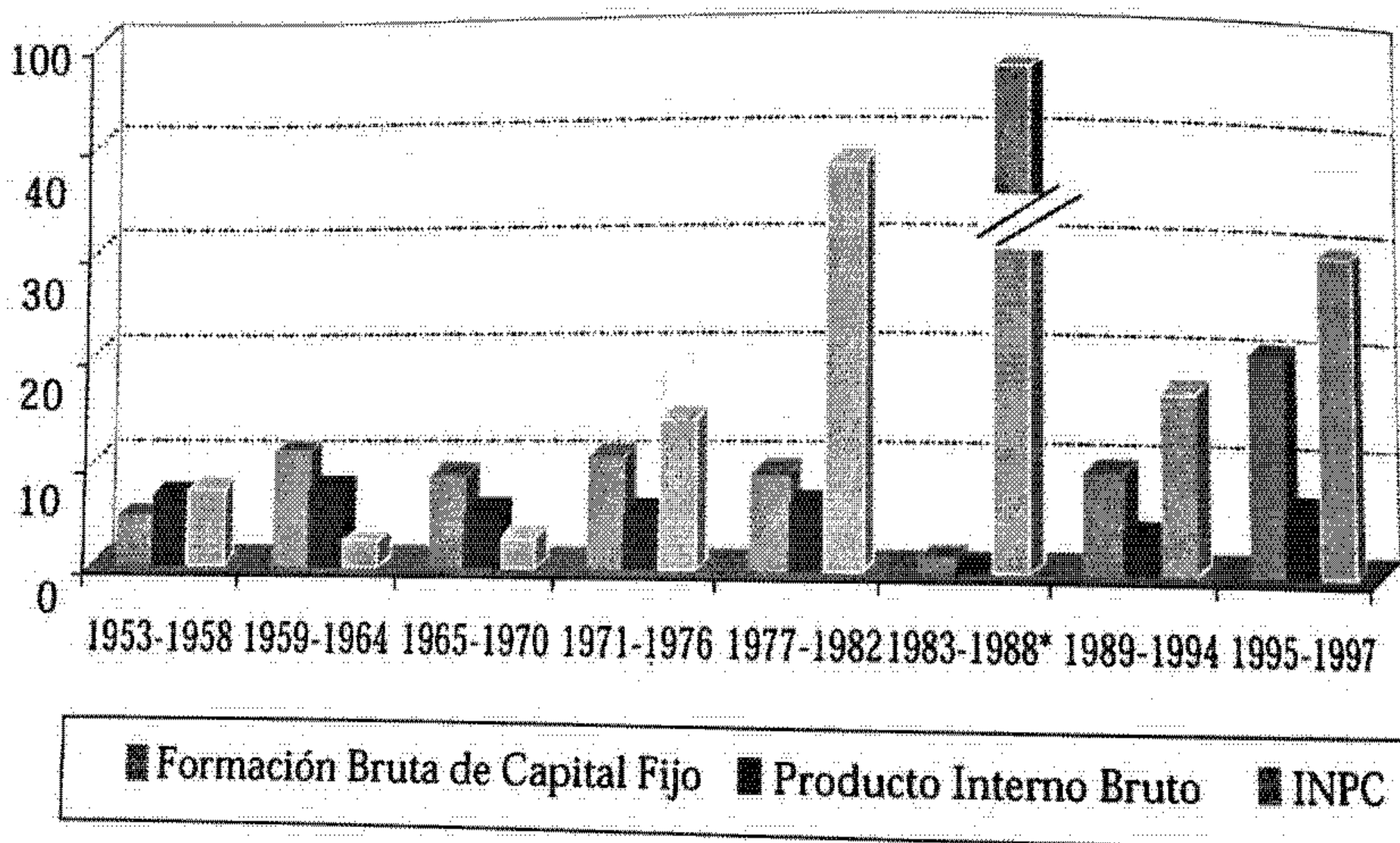
**E**N LA DÉCADA DE LOS OCHENTA MÉXICO, al igual que el resto de los países de América Latina, vivió una crisis económica con una profundidad y dimensión equivalente a la de los años veinte y treinta. En los años ochenta, la mayoría de los agregados macroeconómicos presentaron signos negativos y se sucedieron varios años con un producto decreciente y una continua baja en la inversión. El ingreso nacional real disminuyó y con más intensidad, la participación de los asalariados. La caída de las importaciones, el no acceso del país a los mercados voluntarios privados de crédito internacional y el traslado de capitales al exterior fueron una constante. El incremento en los precios no cesó, no obstante la continuidad en las políticas de ajuste, como también la inestabilidad en las tasas de interés, el incremento de la deuda pública interna y la devaluación del peso frente al dólar.

Los desequilibrios, que según el diagnóstico gubernamental de la crisis debían ser corregidos o suprimidos para alcanzar las metas de la política económica, perduraron. Hoy, cuando prácticamente está por concluir el siglo, el crecimiento sostenido con mejoras en el ingreso y la ampliación de la capacidad de producción siguen siendo una cuenta pendiente. Como muestra

de la dificultad para mantener el crecimiento están los criterios adoptados para definir la política económica en 1999, que, por ejemplo, se expresan en el presupuesto, calificado por el gobierno mismo como el más austero de los últimos años.

La comparación de las cifras del crecimiento del producto, de la inversión y de los precios de la década de los ochenta a la fecha, en particular de 1983 a 1988, de 1989 a 1994, y de 1995 a 1997 con las de las décadas de los cincuenta y sesenta, permite establecer dos comportamientos sustancialmente distintos (véase gráfica 1.1).

GRÁFICA 1.1. *Indicadores macroeconómicos, siete últimos sexenios*  
(Tasa media anual de crecimiento)



\* A partir de esta fecha, se toma la nueva serie del INEGI, el PIB está en valores básicos y el INPC presenta base 1994=100. Así por ejemplo, en el periodo 1983-1988, la serie anterior presenta tasas de 1.4, 0.9 y 84.0 para la FBCF, el PIB y el INPC, respectivamente.

FUENTE: INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales*; Banco de México, *Indicadores Económicos*; y Nafinsa, varios años.

Sin embargo, el tiempo de ruptura del anterior modelo de crecimiento no acontece en los últimos años, sino al final de la década de los sesenta. A diferencia de los años cincuenta y sesenta, en la primera parte de los setenta el crecimiento de los precios es



superior al del producto y la inversión. La tendencia histórica se rompe e inmediatamente la inflación se ubica en nuevos rangos, cuyo carácter creciente no cesa. Además, en la segunda mitad de los años setenta el salario mínimo real registró una caída que de cierta forma continúa hasta la fecha. Se rompió la paridad del peso con el dólar establecida desde finales de la década de los cincuenta y llegaron a nuestro territorio misiones del Fondo Monetario Internacional (FMI), organismo con el que se suscribió en 1976 una primera carta de intención.

En perspectiva, podemos considerar que mientras en los años noventa el crecimiento no se mantiene y la inversión alcanza caídas históricas, en los años ochenta predominan el estancamiento en el producto y la disminución en la inversión; a diferencia de los años setenta, cuando existe crecimiento inestable que incluso supera en cierta época la media del periodo anterior. Sin duda, uno de los contenidos del crecimiento de los setenta es la profundización de los desequilibrios económicos que están en el centro del problema del pago de la deuda externa en 1982. Ello significa que el modelo de crecimiento previo se ha roto, o por lo menos se ha desarticulado seriamente desde el inicio de la década de los setenta y en adelante observamos su descomposición sin que hasta la fecha se haya restablecido una tendencia al crecimiento. En síntesis, estos 25 ó 28 años son el escenario de una crisis de larga duración que se desarrolla en todos los ámbitos de la economía e incluye los terrenos social y político.

Conforme avanza la década pasada se van manifestando claramente varias transformaciones económicas. Diversos capitales han abandonado las actividades industriales para establecerse en el comercio, parte de ellos en el de importación. Otros más se colocan en actividades financieras. Las tesorerías de las grandes empresas destinan parte de sus recursos a inversiones financieras. El sistema de crédito se ha desarrollado y los mercados bursátiles en el país tienen en su historia reciente dos crack: en 1979 y en 1987, y dos prolongados descensos, uno de finales de 1994 a principios de 1995 y otro de finales de 1997 a finales de 1998. Las finanzas del Estado mudan y conocen el síndrome de la preeminencia de lo financiero, no obstante haber alcanzado el superávit fiscal y haber logrado la renegociación de la deuda externa.



Los trabajadores por cuenta propia se multiplican, principalmente en las grandes ciudades, y con ellos múltiples actividades calificadas como economía subterránea. Áreas completas de las zonas metropolitanas más importantes del país tienen economías vinculadas a toda la gama que ofrece la economía informal.

Los cambios en la localización del capital se acompañan de profundas modificaciones en los mercados laborales. Nuevos sectores de asalariados emergen, las filas del desempleo y subempleo conocen otros componentes. El proceso de concentración del ingreso, las nuevas modalidades ocupacionales y la modificación en las pautas de consumo de algunos grupos sociales modifican la composición de las clases medias. Ciudades en crecimiento, algunas de ellas asiento de actividades económicas específicas cuya dinámica depende del exterior —maquila, turismo extranjero— y alrededor de las cuales gira la vida urbana. En medio de esta sucesión de cambios existen transformaciones importantes en el plano político: las rupturas en el Partido Revolucionario Institucional (PRI), la elección presidencial más competida de los últimos cuarenta o cincuenta años, en 1988, la elección de gobernadores de oposición, la del primer jefe de gobierno en el Distrito Federal, también de oposición, y la integración de la primera Cámara de Diputados en la que el PRI no es mayoría, en 1997. Los antiguos modos de relación entre el grupo gobernante y diversos grupos sociales fallan, los tejidos del corporativismo resultan ineficaces y hay una suerte de segmentación y desintegración en las redes de dominación. Se trata de una crisis en medio de la que existe una drástica transformación de la economía del país. Pero es igualmente una crisis en la estructura del poder que cuestiona y aun desintegra los vínculos y compromisos establecidos entre diversos grupos y clases sociales que constituyeron una fuerza positiva para el mantenimiento del crecimiento económico durante un largo periodo.

En el terreno de la economía la crisis es parte de un proceso de carácter internacional. Los escenarios iniciales en el ámbito internacional se construyen pedazo a pedazo, desde la devaluación de más de 14% de la libra esterlina, al final de la década de los sesenta, hasta la decisión del gobierno de Estados Unidos, en agosto de 1971, de declarar la inconvertibilidad del dólar en oro. Es una crisis de larga duración que implica la modificación de los modelos



de crecimiento en las economías capitalistas más desarrolladas y a la vez del tipo de vínculos que norman las relaciones económicas internacionales. Por su alcance y dimensión es del mismo tipo de la llamada crisis de los años treinta.

A diferencia de los años treinta, en México el antecedente de la crisis es una etapa de crecimiento estable en el curso de la cual no se cuestionan las relaciones políticas ni los compromisos entre los grupos sociales que eran piedra angular de la estabilidad social. Las modalidades del régimen político y el tipo de vínculos entre diversos grupos sociales y con el Estado se consolidan al inicio del periodo de crecimiento sostenido al final de los años cuarenta y principios de los cincuenta. Por tanto, asistimos al desenvolvimiento de una crisis económica con determinantes internos que en su desarrollo conocerá tensiones políticas crecientes. En el terreno de las relaciones económicas internacionales, se tiene como antecedente —durante la época de crecimiento estable— relaciones comerciales e inversión directa y financiera significativas para el curso de la economía nacional con los capitales y el Estado que tienen un lugar hegemónico en la economía capitalista internacional: los Estados Unidos. La crisis cuestiona esta modalidad de organización de las relaciones económicas internacionales, lo que implica que se replantee la vinculación y relación con el capital y el gobierno norteamericano en condiciones en que éstos luchan por mantener su hegemonía y hacen del territorio de México uno de los espacios que les permita continuar con esa condición.

Por eso, explicar el proceso de la crisis económica en México nos obliga a situarnos en el ámbito de la ruptura histórica que existe en la organización de las relaciones económicas internacionales. En las páginas siguientes abordamos esta tarea.

### 1.1. SOBRE LA NATURALEZA DE LA CRISIS

La actual crisis se sitúa junto a aquellas que han sido un parteaguas en el desarrollo del capitalismo. Es un proceso de larga duración durante el cual toda la estructura preexistente del capital está cuestionada y sujeta a diversas transformaciones. En este sentido, ocupa en la historia un sitio similar a la que aconteció en las décadas séptima, octava e inicios de la novena del siglo XIX y a la

que transcurre a lo largo de los años veinte, treinta y principios de los cuarenta del presente siglo. Los capitales —agentes económicos soberanos cada uno de ellos, por lo tanto viviendo en un mundo que se caracteriza por la descentralización de las decisiones— logran establecer periodos en los que se mantiene un proceso de acumulación de largo plazo, en el que existe correspondencia entre la evolución de la estructura productiva y la estructura del consumo y, en tanto ello, se hace factible la reproducción que considera las necesidades sociales y la propia y particular reproducción de las diversas fracciones del capital. Durante las crisis de larga duración los modos específicos que los capitales han gestado para ampliarse son puestos en entredicho y desintegrados para dar paso a una nueva modalidad de regulación.

Partimos de la propuesta metodológica de que los agentes económicos que operan o son propietarios del capital toman sus decisiones en la dirección de alcanzar una maximización futura de su tasa de ganancia, que actúa, por tanto, como mecanismo o medio para volver coherentes las decisiones, no obstante su propia descentralización. El conjunto de procesos sociales que se constituyen para alcanzar esa modalidad coherente, a lo largo de la cual las estructuras se van desarrollando, constituye la regulación. Consideramos la regulación en el mismo sentido en que la define Gérard De Bernis, partiendo de la propuesta epistemológica que aporta Canguilhem, quien señala que la regulación es "el ajuste conforme a una regla o norma de una pluralidad de movimientos o actos y de sus efectos o productos que su diversidad o sucesión hace primero extraños los unos a los otros."<sup>1</sup> Ello significa que los hechos económicos no son comprensibles en

<sup>1</sup> G. Canguilhem, "Regulation (epistémologie)", *Encyclopedia Universalis*, vol. XIV, citado por G. Bernis, "Una alternativa a la hipótesis del equilibrio económico general: la regulación de la economía capitalista", *El capitalismo contemporáneo*, México, Nuestro Tiempo, 1988.



condiciones de equilibrio y que su reorganización procede considerando razones endógenas.<sup>2</sup>

Las articulaciones fundamentales están en torno a los procesos de constitución de la ganancia por parte de los agentes económicos que pueden participar en dicho evento. Así, la continuidad estructural de la acumulación y, por tanto, la reproducción ampliada en el largo plazo, se vincula a la obtención de una rentabilidad futura que haga factible la inversión, pero no sólo para un abstracto conjunto de capitales, sino para los diversos grupos y sectores que lo componen. La regulación de las economías capitalistas se entiende entonces como el proceso de articulación de las dos leyes de la ganancia.<sup>3</sup> El operar de estas leyes relaciona y enfrenta entre

<sup>2</sup> G. de Bernis desarrolla el concepto de regulación como alternativo al de equilibrio económico general. Sostiene que se puede rechazar el Equilibrio Económico General (EEG) como hipótesis central, sin rehusar el mismo problema que busca resolver. Posteriormente, retomando a Perroux, avanzará al argumentar que "lo esencial del análisis del modo de producción capitalista consiste entonces, en entender cómo los 'agentes activos', dotados de poderes desiguales [F. Perroux] y participantes de un conflicto social fundamental, son llevados a tomar decisiones que aseguran coherencia al sistema económico en cada periodo y aseguran la reproducción de periodo en periodo. Es eso lo que no puede hacer la hipótesis del EEG y que debe realizar para ser fecunda la hipótesis alternativa de la 'regulación'" (G. de Bernis, "Una alternativa a la hipótesis del equilibrio económico general; la regulación de la economía capitalista", *op. cit.*, p. 88).

<sup>3</sup> En otro texto, en el que analizamos el problema de la ganancia y la reproducción del capital, se argumenta que la crisis de nuestros días, que se prolonga desde hace más de dos décadas, necesita para su comprensión desarrollar la noción de regulación vinculada a las leyes de la ganancia. En ese texto se sostiene que referirnos a las leyes de la ganancia como aspecto fundamental para entender el curso de la actual crisis implica aclarar cuál es el contenido de éstas, cómo se articulan y son en ese acto el centro del proceso de reconstrucción del capital. Las leyes de la ganancia son: la Ley de la Tendencia a la Baja de la Tasa de Ganancia (LTDC) y la Ley de la Tendencia a la Formación de la Tasa General de Beneficio o Tasa Media de Ganancia (LTFGM). Para comprenderlas y entender el nexo orgánico que las une deben tenerse presentes las siguientes cuestiones: a) existe una clara relación entre el comportamiento de la tasa de ganancia y la acumulación, por ello el movimiento de la tasa implica considerar el de la masa de ganancia; b) el funcionamiento de la LTDC implica el propio de sus causas contrarrestantes, por lo que debemos considerar en todo su alcance el proceso de concentración y centralización del capital y por lo tanto el proceso de la LTFGM; c) el análisis de las causas contrarrestantes nos permite observar que varias de ellas lo son sólo en tanto consideramos la manera en que se constituye la LTFGM, con lo que nos situamos en el terreno del fraccionamiento del capital, a la vez que debemos incorporar el proceso de circulación del capital; d) la LTFGM, en tanto medio de asignar las partes



sí a los diversos capitales y a éstos frente a trabajadores, campesinos, pequeños propietarios y otros grupos sociales, y entraña, por tanto, los mecanismos de constitución del financiamiento del proceso económico, el tipo de evolución de los mercados, las características del consumo social y, finalmente, la estructura de precios, terreno en que los diferentes agentes económicos intercambian, realizan y se proveen de los medios para continuar como tales agentes. De Bernis sostiene que "en efecto, definimos la regulación de la economía capitalista como el proceso de la articulación de las leyes del beneficio, en tanto que ella condiciona el proceso de la reproducción ampliada".<sup>4</sup>

El argumento se desarrolla en el sentido de que, a lo largo de la historia del capitalismo, estas dos leyes continúan presentes pero encarnándose en formas específicas a cada periodo, mismo que se identifica por esa precisa articulación. Esto es así porque las condiciones en que actúan las clases y grupos sociales se transforman, existiendo continuidad en el proceso de concentración y centralización del capital. El hecho de que estos últimos constituyan una tendencia monotónica transforma las condiciones en que se constituye la tasa general de beneficio.

Según esta propuesta, la ruptura de un modo de regulación es igualmente resultado de la acción de fuerzas endógenas que siempre han estado desarrollándose en el seno de ese mismo modo de regulación, incluso en el ámbito de un espacio económico determinado que denominamos sistema productivo.<sup>5</sup> Por tanto, no nos referimos a una crisis que se explique porque se produzca

---

del plusvalor a cada capital, es determinante en el proceso de financiamiento y de la reproducción de los capitales individuales y por tanto bajo ciertas condiciones permite que los elementos que inciden en la baja de tasa de ganancia actúen con más o menos fuerza y e) la LTFCM es un aspecto clave para entender la formación del sistema de precios y por esta vía regula el cambio y la asignación de la riqueza entre los diversos agentes económicos en el régimen capitalista (véase G. Vidal, "Reproducción, ganancia y formación de precios", *La fase actual del capitalismo*, México, Nuestro Tiempo-UNAM-UAM, 1985, pp. 151-152).

<sup>4</sup> G. de Bernis, *El capitalismo contemporáneo*, op. cit., p. 124.

<sup>5</sup> La regulación se da en un ámbito económico-territorial preciso. En éste vuelve coherente un conjunto de procesos de trabajo que permiten asegurar la reproducción ampliada, es decir, que logran que la estructura de la producción sea compatible en su desarrollo con la estructura de las necesidades sociales. De Bernis plantea que todo sistema productivo se constituye alrededor de una nación dominante y un conjunto



una mutación en las estructuras, pues éstas siempre han estado transformándose. Las estructuras no son cuerpos que permanezcan sin cambio durante la fase de continuidad de una modalidad de acumulación. Por supuesto que esto no significa desconocer el lugar que estos cambios tienen en la gestación de la crisis y su posterior desenvolvimiento.

Además, la recurrencia de las crisis de regulación lo es sólo en el sentido del lugar que tienen en la historia del capital, pues en cada una de ellas es un particular modo de regulación el que entra en crisis. Por tanto, el curso de esa crisis será a la vez el proceso de desestructuración de tal modo y la creación de las bases para establecer otro.<sup>6</sup> Por cierto que conviene precisar que la gestación de un nuevo modo de regulación no es un hecho necesario o que se realiza sin considerar voluntades y capacidades sociales. En la crisis los sujetos sociales toman posiciones y es a partir de la fuerza relativa con que cuentan y el tipo de propuestas y acciones que ejecutan que van empujando ciertas salidas.

Hasta la segunda parte de la década de los años sesenta el modo de regulación se fundamenta en la articulación de las grandes firmas y la acción del Estado en la economía bajo condiciones de una planificación indicativa.<sup>7</sup> Esta modalidad de la regulación se

---

de naciones dominadas, en todas ellas una misma moneda circula y es en el conjunto que se constituyen una norma técnica, una norma de financiamiento y una norma de precios. Por tanto, es en el seno del sistema productivo donde se realiza el proceso de la división internacional del trabajo. (Véase G. de Bernis, "Observations sur la contrainte extérieure", *Économies et Sociétés*, t. XIX, núm. 4, París-Grenoble, ISMEA-PUG, abril, 1985, pp. 195-197; y *Economie mondiale: Les contradictions de la crise*, Grenoble, Université des Sciences Sociales de Grenoble, 1989, pp. 2-3.)

<sup>6</sup> La noción de la crisis que estamos utilizando toma muy en cuenta la propuesta de Gramsci de que "la crisis es cuando desaparece una antigua situación, sin que la nueva aparezca aun".

<sup>7</sup> G. de Bernis sostiene que "la historia del capitalismo es la sucesión de modos de regulación:

- la 'conurrencia practicable', como sostuvo François Perroux, en el siglo XIX, por oposición a la concurrencia pura y perfecta del modelo.
- el reparto, por medio de la inversión directa sobre los cuales, o considerando a los cuales, se ajustan las estructuras de la producción y las de las necesidades sociales, al inicio del siglo XX.
- la articulación de la intervención del Estado y las más grandes firmas en el cuadro de la planificación indicativa, que tiene lugar dentro de los 25 años siguientes a la Segunda Guerra Mundial". (G. de Bernis, "Reflexions sur la crise contemporaine", Coloquio de Ottawa, octubre, 1984, p. 12)



construyó sobre la base de las previas, por lo que la concurrencia entre industrias y firmas se daba incluyendo un cierto reparto de espacios allende fronteras nacionales, profundizándose, en particular, las inversiones extranjeras en el exterior para el caso de algunas economías. Además, el movimiento cíclico fue seriamente limitado y se desarrolló con gran fuerza la política económica. Para algunas economías este periodo se inicia desde finales de la Segunda Guerra; para otras, es hasta principios de los años cincuenta.

Desde esos años hasta finales de los sesenta, el capital, además de valorizarse continuamente, tiene diversas transformaciones y cambios. No se trata de un periodo en el que hayan permanecido estáticas la tecnología, la organización del proceso de trabajo, la composición de la industria y la productividad. Tampoco cesaron los procesos de concentración y centralización del capital. Igualmente, el modo en que se financia la acumulación, el peso del crédito en el operar de las empresas y los vínculos de éstas con la red bancario-financiera estuvo en movimiento continuo y conoció desplazamientos. Se modificó el lugar de las finanzas públicas en el financiamiento de la acumulación y en el operar del crédito.

En el caso de la tecnología se pueden mencionar los avances en la electrónica, el desarrollo de la química y la aparición y rápido crecimiento de las telecomunicaciones. El proceso de concentración tiene un dato en el avance de las grandes empresas y sobre todo de las transnacionales. En los años cincuenta y primera mitad de los sesenta las corporaciones en Norteamérica ven crecer sus pasivos y en general el financiamiento se vincula más a la red de crédito. Se mantiene la deuda pública como un elemento importante en el terreno financiero a la vez que el peso del gasto público en la economía es creciente en diversos países.

En la etapa de reproducción ampliada con estabilidad, estos procesos, que entrañan cierta modificación en las economías capitalistas, son los medios a través de los cuales actúan las contratendencias a la caída de la tasa de ganancia y las fuerzas que impulsan la tendencia a la formación de una tasa general de beneficio. Por ello, también son los medios para que diversos capitales avancen en los procesos de concentración y centralización, precisamente como una condición para aumentar su rentabilidad. Como



se comprende, los cambios a los que se alude atraviesan al conjunto de la economía y por tanto, a los diversos capitales que en ella se reproducen. Sin embargo, no alteran las relaciones básicas de valor, por medio de las que se constituye en la época de crecimiento continuo la estructura del capital y esta estructura permite la satisfacción de las necesidades sociales. Los capitales están divididos entre diversas ramas productivas, desde ellas realizan su contribución para la formación de la cuota general de beneficio, y, por lo tanto, del nivel de productividad de ese sistema productivo. Como se ha destacado, en las ramas —puede suponerse que en cada una de ellas— se producen modificaciones tecnológicas, pero éstas no obligan a un cambio generalizado en la magnitud de las corporaciones, al abandono de la norma tecnológica preexistente o a la incorporación de nuevos materiales y de vínculos con otros procesos productivos, ni a la generación de un nuevo régimen de trabajo. Incluso se puede afirmar que en un sistema productivo subsisten diversas tecnologías y formas en que se constituye el régimen de trabajo y que los cambios habidos no entrañan un cuestionamiento de esa desigualdad y por consiguiente la necesidad de establecer una nueva estructura del capital.

La competencia entre los capitales se mantiene y con ella la centralización, pero ésta no genera formas de valorización que impidan que ciertos capitales y ramas enteras logren su reproducción y su contribución a la cuota general de beneficio. Las modificaciones en la relación acumulación y crédito no bloquean la formación de la inversión en el conjunto del sistema productivo, y los desplazamientos del capital de una actividad a otra tampoco impiden que en todas las ramas se efectúe la inversión. Incluso los movimientos en los precios, que sin duda modifican los términos de reparto de la ganancia, no constituyen tendencias que impidan la reproducción de ciertas actividades económicas. En síntesis, las contratendencias a la caída de la tasa de ganancia mantienen su eficacia y los movimientos del capital de rama a rama no cuestionan la formación de la cuota general de beneficio. Esto se da en la dimensión del sistema productivo, vale decir en el lado dominante, como en el lado dominado del mismo.

Hacia finales de los años sesenta se presenta una situación diferente. La baja en la tasa de ganancia sólo puede ser superada por algunas fracciones del capital que al hacerlo rompen el modo



de reparto de la ganancia, creando dificultades para que en algunas ramas se realice la inversión y continúe su aportación a la reproducción. Es decir, se trata de un proceso que no sólo modifica el reparto de la ganancia de rama en rama trasladando recursos hacia algunas de ellas, sino que a la vez limita las posibilidades de crecimiento y financiamiento en algunas de ellas al afectar las condiciones de formación de la inversión. Se revela que para el conjunto del capital, las contratendencias a la baja de la cuota de ganancia han perdido eficacia y se ha roto la tendencia a la formación de la cuota general de beneficio, como forma para que ciertos capitales logren valorizarse, incluso con ganancias superiores a las preexistentes.

No es un fenómeno que se manifiesta plenamente en un momento o en un corto lapso. Poco a poco se va imponiendo al mismo tiempo que revela las dificultades para que ciertos capitales continúen operando. Los procesos que antes permitían que la estructura productiva creciera y con ello se diera la reproducción en el largo plazo del conjunto de fracciones del capital que conforman un sistema productivo, en toda la dimensión geográfica de dicho sistema, no tienen ya el mismo efecto, de manera que los medios a través de los cuales antes actuaban las leyes de la ganancia para regular, serán ahora impulsores de su propia desarticulación.

Nos encontramos en una época de crisis de regulación en la que la centralización del capital debe acelerarse como condición para que su estructura se transforme. Es un periodo en que los capitales ineficaces deben ser suprimidos y en el que en general, debe darse una amplia desvalorización que, en el marco de la acelerada centralización, establezca condiciones para elevar la productividad y generar un nuevo régimen de trabajo. Ello significa que en el curso de la crisis deberá modificarse el tipo de tecnología que el capital utiliza. De forma más precisa, la norma tecnológica preexistente y las formas en que se financia la acumulación. La dimensión de los capitales, la conformación de las ramas y el conjunto de éstas también serán diferentes. Emergerá una nueva estructura de precios y también deberá modificarse la dimensión "nacional e internacional" del sistema productivo. Éstos dejarán de existir a lo largo de la crisis de regulación y la constitución de nuevos espacios geográfico-económicos en que ciertas fracciones del capital logren su reproducción ampliada en



el largo plazo, es uno de los trabajos claves de la crisis. Uno de los contenidos principales del *trabajo de crisis* es el replanteo de las relaciones entre los diversos sujetos sociales.<sup>8</sup> Diversos grupos y fracciones del capital pugnarán por imponer nuevas condiciones de organización del régimen de trabajo. El salario será también redefinido, así como los propios componentes de los trabajadores. En cierta forma el curso de la crisis de regulación dependerá de la capacidad que logren desarrollar sus principales protagonistas: los sectores poderosos del capital, los núcleos clave de los trabajadores y los sectores medios tan significativos, precisamente, en la organización económica y social vinculada a la modalidad de regulación de los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial. La salida de la crisis es, por tanto, una tarea a construir, incluso con la posibilidad de que algunos grupos sociales —algunos agentes económicos— que se fortalecen en el propio curso de la crisis, sean una fuerza clave para impedir su solución. Ello significa reconocer que existen propuestas, ideas de reforma económica que son una fuerza de la crisis que garantizan su continuidad.

## 1.2. ACERCA DEL TRABAJO DE CRISIS

Desde finales de la década de 1960 las economías capitalistas comienzan a mostrar una dinámica distinta: precios, inversión y empleo se modifican, como también se acentúan las inversiones en el exterior. En el plano de las relaciones económicas internacionales, el hecho que indica un cambio sustancial es la reacción del gobierno americano ante la petición francesa de liquidar sus

<sup>8</sup> En la crisis de regulación existe una lucha constante de determinadas fuerzas sociales contra otras intentando modificar a su favor la situación social, a esto llamamos "trabajo de crisis". De Bernis sostiene: "El 'trabajo de crisis' representa una lucha permanente, no de fuerzas sociales determinadas contra las reglas o contra las instituciones, sino contra otros grupos sociales [...] Esta lucha toma un aspecto internacional, pues se trata de conquistar, actuando sobre otros grupos de capitales (y otros sujetos sociales añadido), nuevos campos de expansión, a fin de sacar provecho de excedentes tan amplios como sea posible" (*El capitalismo contemporáneo, op. cit.*, pp. 119-150).



transacciones comerciales en oro y no en dólares. Estados Unidos advierte que esto lo hará por una sola vez. Desde años atrás existía en los mercados una presión sobre el precio del oro que había llevado al grupo de los diez (G-10) a crear el denominado *pool* del oro, con el objetivo de defender la relación oro-dólar.<sup>9</sup>

En noviembre de 1967 se devalúa la libra esterlina en 14.3% y en los años siguientes se revalúan el yen, el marco y el franco suizo y se devalúa el franco francés. Durante 1968 los bancos centrales del G-10 apoyaron la cotización del oro a 35 dólares la onza troy, mientras se dejaban fluctuar los precios en los mercados no monetarios. Esta situación se presenta cuando las reservas de los principales países del mundo están constituidas de manera creciente por monedas extranjeras, entre las que destaca el dólar, por lo que las devaluaciones y revaluaciones en curso introducen nuevos elementos de inestabilidad.<sup>10</sup>

La defensa del patrón monetario oro-dólar fue abandonada por los propios Estados Unidos años después, cuando en agosto de 1971 Nixon anunció la supresión de la convertibilidad del dólar en oro. El hecho es que desde 1967 el denominado "orden de Bretton Woods" se rompió y los procesos de los años siguientes entrañaron su mayor desarticulación. Con esto, el ámbito de las relaciones económicas internacionales, y en particular el sistema monetario internacional, propicia la inestabilidad en los más diversos espacios económicos. De Bernis insiste en que las pertur-

<sup>9</sup> El denominado grupo de los diez está integrado por Alemania Federal, Bélgica, Canadá, Estados Unidos, Francia, Gran Bretaña, Holanda, Italia, Japón y Suecia. El acuerdo al que llegaron los países constitutivos del *pool* del oro es de aportar su oro para actuar en el mercado en que existiera una presión para hacer aumentar el precio de este metal en relación con el dólar. El objeto era mantener la cotización de 35 dólares por onza troy de oro, que ocupaba un lugar fundamental en las transacciones internacionales comercial-financieras originadas en el denominado orden de Bretton Woods (véase P. Paz, "Crisis financiera internacional, neoliberalismo y respuestas nacionales", en varios autores, *Banca y crisis del sistema*, México, Pueblo Nuevo, 1983, pp. 136-139).

<sup>10</sup> "... se puede señalar que en el periodo 1950-1970 todavía es significativo el papel del oro monetario en el *stock* de las reservas internacionales, pero su crecimiento contrasta con un incremento cuatro veces mayor de las disponibilidades de monedas extranjeras. En el total de reservas internacionales, el oro monetario en 1952 representaba 72% y dicha participación cae a 52% en 1969, a 40% en 1970 y a 29% en 1971" (P. Paz, *op. cit.*, pp. 135-136).



baciones y alteraciones en el sistema monetario internacional constituyen la primera manifestación de la crisis de regulación. En los años sesenta, junto a la ruptura del patrón oro-dólar, existió un aumento en las tasas de interés que los bancos pudieron otorgar precisamente por las ganancias vinculadas a la inestabilidad cambiaria.<sup>11</sup> Además, como señalamos inmediatamente, el nivel de internacionalización alcanzado por los capitales de algunos países desarrollados fue otro soporte sumado a la propia expansión del mercado de eurodivisas.

En materia de inflación, los precios aumentaron con mayor vigor en la parte final de la década de los sesenta, acelerándose aún más el proceso en los años siguientes, con lo que la estructura de precios se modificó profundamente en cada uno de los sistemas productivos. La inversión se localizaba con mayor fuerza en el exterior, tanto entre los países capitalistas desarrollados, como de éstos hacia algunos del llamado, hasta ese momento, Tercer mundo. Los mercados financieros privados internacionales, cuya dinámica será fundamental para comprender en adelante la desarticulación de los sistemas productivos, estaban creciendo. El denominado mercado de eurodólares y posteriormente de eurodivisas, se desarrolló con fuerza desde la segunda parte de los años sesenta. En 1965 sus operaciones alcanzaron los 15 000 millones de dólares y cuatro años después se triplicaron, alcanzando la cifra de 44 000 millones de dólares. En los años setenta su crecimiento continuó y se asoció al incremento de la

<sup>11</sup> Véase G. de Bernis, "La crisis de las economías capitalistas avanzadas como crisis del modo de regulación de las economías capitalistas", en varios autores, *La fase actual del capitalismo*, México, UNAM-UAM, Nuestro Tiempo, 1985, pp. 131-132. El análisis del proceso en las anteriores crisis de regulación está expuesto en Maurice Byé y G. de Bernis en el texto *Relations économiques Internationales*, París, Dalloz, quinta edición, 1987. Para la crisis de los años veinte a treinta y principios de los cuarenta véanse los apartados intitulados "Les premières manifestations de l'ébranlement et la Conférence de Gênes" y "Stabilisations monétaires et montée des pressions déflationnistes", pp. 575-595. A principios de los años veinte los desórdenes monetarios están presentes, cuando apenas había pasado un corto tiempo de haberse suprimido el embargo de los Estados Unidos a las exportaciones de oro. Sobre la crisis de los años 1870-1990 puede verse el apartado intitulado "Une longue baisse des prix", pp. 518-528. Sobre la crisis actual puede consultarse el apartado "L'abandon du système monétaire international entre 1967 et 1978", pp. 990-1116.



deuda de un contado número de países del Tercer mundo y al llamado proceso de reciclaje de los petrodólares.

La internacionalización de la banca privada, así como la expansión de las transnacionales en la producción, el comercio y otros servicios, se realizó a partir del diferenciado peso relativo que las operaciones en el exterior tenían en los sistemas productivos que se consolidaron después de la Segunda Guerra Mundial. Por ello, no sorprende que en los primeros años de este proceso fue la banca norteamericana la que llevó el papel más destacado. Aumentaron las sucursales en el exterior y las inversiones, principalmente desde los denominados centros *off-shore*.

En materia de inversión directa por capitales extranjeros también se dio un impulso al proceso. En el caso de algunos países el hecho es particularmente notable, como sucede con los Estados Unidos. En conjunto, esto significa que las ganancias de algunos capitales están dependiendo crecientemente de este tipo de inversiones.<sup>12</sup> Son inversiones en el exterior que en un monto creciente se colocan como activos financieros. Paso a paso, la internacionalización de los mercados, como la propia transnacionalización de la producción, modifican las estructuras de los sistemas productivos y generan una nueva situación en las decisiones de inversión.

Los desplazamientos del capital hacia el exterior y el aumento de los recursos colocados en los circuitos financieros se vinculan inmediatamente con los cambios en las estructuras productivas de los países desarrollados. La capacidad mostrada por estas economías para absorber mano de obra disminuye rápidamente y por el contrario, aparece una tendencia al crecimiento del desempleo (véase cuadro 1.1.). Con esto, la desarticulación entre las estructuras de producción y las de las necesidades sociales crece, alentando ella misma la práctica de recurrir a las inversiones

<sup>12</sup> Diversos estudios elaborados en los años sesenta por la Commission on Transnational Corporations, creada por la ONU, aportan una amplia información sobre este proceso. Entre otros pueden consultarse: "Transnational corporations in world development: A re-examination", E/C, 10/38:20, marzo de 1978; y el estudio elaborado conjuntamente con CEPAL, "Tendencias y cambios en la inversión de las empresas internacionales en los países en desarrollo y particularmente en América Latina", documento de trabajo núm. 12, septiembre, 1978.



CUADRO 1.1. Desempleo promedio en el Grupo de los 7 países mayormente industrializados  
(Porcentajes)

| País           | 1961-1973 | 1974-1980 | 1981-1985 | 1986-1990 | 1991-1994 | 1995-1997 |
|----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Alemania*      | 1.0       | 4.1       | 8.2       | 7.2       | 7.9       | 10.4      |
| Canadá         | 5.1       | 7.2       | 10.4      | 8.3       | 10.8      | 9.5       |
| Estados Unidos | 4.9       | 6.9       | 8.9       | 5.9       | 6.8       | 5.3       |
| Francia        | 1.0       | 4.6       | 8.9       | 9.8       | 10.9      | 12.2      |
| Italia         | 5.3       | 6.7       | 9.6       | 11.6      | 9.4       | 10.9      |
| Japón          | 1.3       | 1.9       | 2.5       | 2.5       | 2.4       | 3.3       |
| Reino Unido    | 2.1       | 4.5       | 10.7      | 8.2       | 9.4       | 7.0       |

\* Alemania Federal. Los datos del desempleo a partir de 1990 se refieren a la Alemania Unificada, por lo que no son comparables las cifras, y la tendencia puede parecer alterada.

FUENTE: Instituto Francés de Relaciones Internacionales, Ramses 91 y 97, Anexos Estadísticos, París y FMI *World Economic Outlook*, septiembre 1998.

en el exterior. En conjunto se observan cambios en el modo de formar los precios, en las características del proceso de inversión y en materia de empleo y desempleo. Esta nueva dinámica constituye, desde nuestro punto de vista, el inicio del proceso de crisis de regulación, específicamente de la regulación que surge después de la Segunda Guerra Mundial.

Es una crisis que avanza por el hecho de que la acción de ciertos capitales para mantener e incrementar su tasa de ganancia, desarticula los procesos generales de asignación de la ganancia, precisamente porque se da en un medio en que se ha presentado la tendencia a la baja de la cuota de ganancia. Gérard de Bernis sostiene que la tasa de ganancia se orienta a la baja durante la segunda mitad de los años sesenta en todos los países capitalistas desarrollados. Esto sucede un poco más rápido en los Estados Unidos y un poco más tarde en Francia. La excepción es Japón, pues la inflexión tiene lugar hasta 1972.<sup>13</sup>

Por lo que concierne a la economía norteamericana, espacio productivo que se construye considerando partes de las economías de América Latina, la evidencia empírica es sobradamente suficiente. En efecto, hacia 1965 —como se observa en la gráfica 1.2.— la tasa de ganancia de las corporaciones alcanza el máximo nivel de esos años, para después tener una baja consistente, cuyo límite se da hacia el final la década de los sesenta.

Esta baja en la ganancia es parte de una modificación de gran significación en la dinámica económica, que incluso es percibida con ese alcance por diversos autores. Según Minsky, el pasaje de una era de progreso, que se acompaña de una estructura financiera no frágil, a una dominada por la turbulencia, con una estructura financiera frágil, se da a través de la crisis de los mercados

<sup>13</sup> "La tasa de ganancia se orienta a la baja en todos los países capitalistas desarrollados en el curso de la segunda parte de los años sesenta, primeramente en los Estados Unidos, poco más tarde en Francia (Japón es la excepción. Esta inflexión tiene lugar hasta 1972)" (G. de Bernis, *Réflexions sur la crise contemporaine...*, op. cit., p. 5).

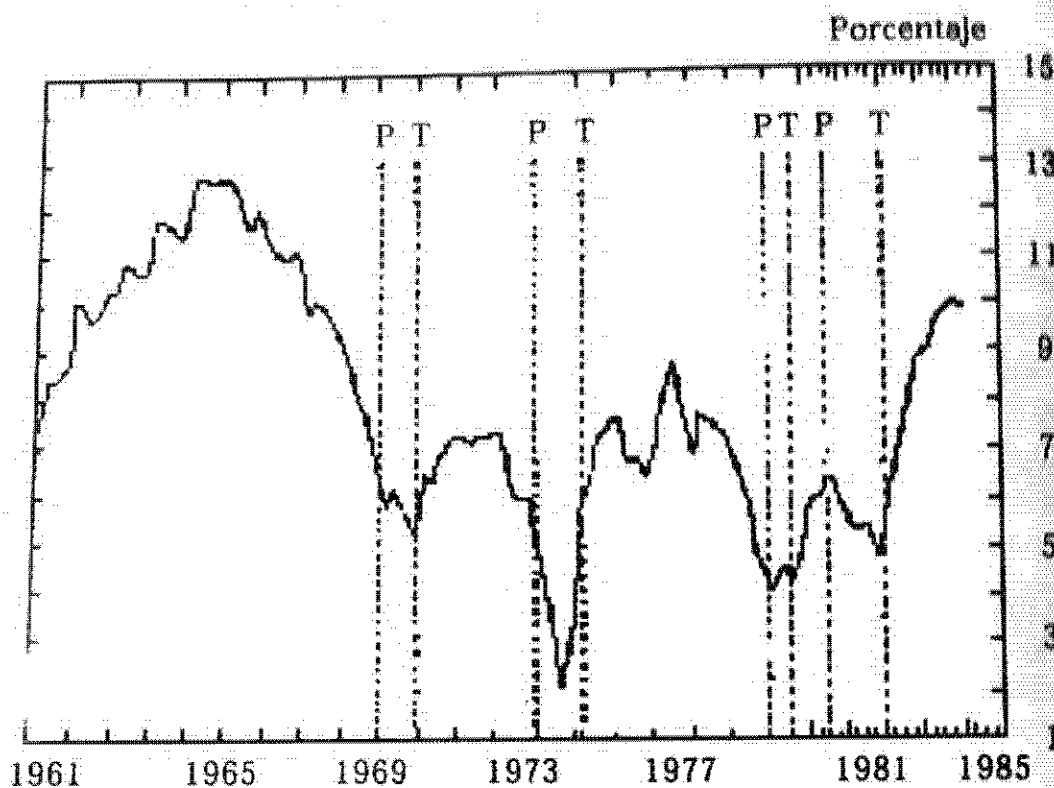


financieros de 1966.<sup>14</sup> Minsky establece la siguiente ruta: a la crisis financiera de 1966 le siguen la crisis del Penn Central de 1969-1970, la debacle del Franklin National-Reit de 1974-1975, el escándalo de 1979 del First of Pennsylvania y la crisis de Penn Square de mediados de 1982. En todo el periodo "las crisis en los mercados financieros dispararon recesiones o retardaron el crecimiento, precisamente porque se da una combinación de déficits gubernamentales que estabilizan las ganancias e intervenciones de la Reserva Federal que facilita el refinanciamiento y no permite que se dé una amplia deflación en las deudas."<sup>15</sup> Los hechos posteriores a 1982 se sitúan desde nuestra perspectiva en el mismo campo, produciéndose entre otras crisis financieras más graves,

<sup>14</sup> Hyman P. Minsky, "The Crisis of 1983 and the Prospects for Advanced Capitalist Economies", en Suzanne W. Kelburn y David F. Bramhall (editores), *Marx, Schumpeter and Keynes: A Centenary Celebration of Dissent*, Nueva York, M. E. Sharpe Inc., 1986, p. 286. También puede verse H. Minsky, *Can It Happen Again*, Nueva York, M. E. Sharpe Inc., 1982. Un punto de diferencia con Minsky, que ha sido señalado por varios autores, es sobre el papel de la tasa de interés en la gestación de la estructura financiera volátil y la no consideración de una inflexión a la baja en la tasa de ganancia. Al respecto M. Wolfson sostiene que la mayor diferencia entre la Teoría de Minsky y el modelo que él desarrolla es que "...Minsky ve que las dificultades crecientes de las corporaciones para lograr pagar sus obligaciones se debe sólo a las altas tasas de interés y no por menos ganancias". Wolfson considera que las altas tasas de interés tienen un papel, pero el modelo que él desarrolla y los elementos empíricos con los que trabaja permiten establecer que las ganancias tienen la principal influencia. (Véase M. Wolfson, *Financial Crisis*, Nueva York, M. E. Sharpe Inc., 1986. En particular pp. 176-178.) El texto de R. Pollin, "Explicaciones alternativas al creciente endeudamiento de las empresas: la experiencia de los Estados Unidos en el periodo de la posguerra", también trabaja en la misma perspectiva de M. Wolfson. Pollin afirma que "los resultados de conjunto de las pruebas econométricas y otras evidencias estadísticas, apuntan hacia una conclusión central: la tendencia decreciente del nivel y la tasa de ganancias de las empresas en la fase dos, 1966-1980, es la explicación primaria del aumento del endeudamiento de las empresas que se registra en el periodo medido por  $\dot{O}$  (que es el aumento neto de la deuda con relación al uso total de fondos) [...] Más específicamente, el escenario que provee mis resultados es que en la medida en que las ganancias de las empresas descienden, los fondos internos también caen. Con fondos internos a un nivel muy bajo, las empresas fueron forzadas a endeudarse crecientemente para mantener un nivel competitivo en su gasto y apoyar sus mercados a través de expansiones del crédito comercial" (R. Pollin, *ibid.*, ponencia presentada en el *Seminario Crisis Financiera*, organizado por el IIEC-UNAM, Dep-Fe-UNAM y el Depto. de Economía-UAMI, México, julio-agosto, 1985).

<sup>15</sup> H. Minsky, "The Crisis of 1983...", *op. cit.*, p. 286.

GRÁFICA 1.2. Estados Unidos: tasa de ganancia de las corporaciones



\* Tasa de ganancia: Beneficios como porcentaje del ingreso geográfico de las corporaciones no financieras (después de impuestos).

FUENTE: Wolfson, Martin H., *Financal Crisis...*, p. 142, con base en datos del *Survey of Current Bussiness*, Washington, Departamento de Comercio.

la recesión 1990-1992 y después, la crisis en los mercados internacionales de capital que cuenta con dos incidentes: el llamado *efecto tequila* y la crisis asiática. Uno de los resultados de estos hechos es una sostenida baja en el ingreso y un incremento del desempleo o, en su caso, una menor capacidad para la creación de empleos en los momentos de mayor crecimiento en la economía (véase cuadro 1.1. y gráfica 1.3.).<sup>16</sup>

<sup>16</sup> "La tercera característica importante es que el nivel de desempleo contiene un importante componente cíclico, legado de las recesiones recientes o en curso. Sólo en Estados Unidos la recuperación ha sido suficientemente pujante para absorber una parte sustancial, si no toda, del desempleo causado por la última recesión. Es difícil determinar precisamente cuánto le corresponde al desempleo estructural y cuánto al cíclico en el aumento del desempleo en Europa, Australia y Nueva Zelanda, en parte porque los aumentos cíclicos del desempleo a menudo han persistido mucho tiempo después de recuperarse el producto" (FMI, *Perspectivas de la Economía Mundial*, Washington, mayo 1994, pp. 39-40).



Según Martin Wolfson, la caída en la tasa de ganancia en la segunda parte de los años sesenta, se ubica en un proceso que incluye una recesión iniciada en 1966 y la transición entre dos estructuras financieras distintas. La que se desarrolla desde 1966 se caracteriza por una mayor fragilidad.<sup>17</sup> En efecto, en adelante la expansión financiera, con innovaciones y modificación profunda de las medidas reguladoras, es uno de los componentes del proceso de crisis de regulación. Como lo planteamos desde líneas atrás, la baja en la cuota de ganancia sólo será superada por ciertos grupos y fracciones del capital, pero precisamente desarticulando el proceso de asignación de la ganancia para el capital en su conjunto. Por ello, la baja en la cuota de ganancia no se da necesariamente en un ambiente de baja en la inversión. Incluso la economía puede manifestar una continuidad en su crecimiento. Según James Crotty la

evidencia empírica claramente sugiere que la tasa de retorno del capital en los Estados Unidos, alcanzada en la época posterior a la Guerra de Corea, languidece en 1965 ó 1966, en medio de un largo *boom* de esa década y experimenta una declinación secular en el periodo siguiente. Esta caída en la tasa de ganancia comienza mientras la economía seguía creciendo con vigor en sus sectores principales.<sup>18</sup>

Así, la ganancia en la economía norteamericana cayó en un ambiente de crecimiento. La expansión posterior de la economía implicó recuperación e incluso ganancias mayores, pero sólo para algunos capitales. De esta forma, el crecimiento en ciertos sectores de la economía, como la propia recuperación de la ganancia, es una fuerza de la crisis, uno de los datos del *trabajo de crisis*, cuya periodización es necesario establecer para entender su desarrollo y el momento en el que estamos situados.

En conjunto toda crisis de regulación tiene dos grandes periodos o fases. En el primero, lo característico es la desarticulación de los anteriores sistemas productivos. Diversas fracciones del capital

<sup>17</sup> Véase el texto de M. Wolfson, *Financical Crisis*, *op. cit.*, en particular el apartado del capítulo 13 intitulado "Los cambios en el largo plazo", pp. 198-200. El análisis de Wolfson abarca hasta el año de 1985.

<sup>18</sup> J. Crotty, "Marx, Keynes and Minsky on the instability of the Capitalist Growth Process and the Nature of Government Economic Policy", en Suzanne W. Kelburn y David F. Bramhall (editores), *Marx, Schumpeter...*, *op. cit.*, p. 303.



contribuyen de forma destacada a ese hecho a partir de los procedimientos que utilizan para mantener y acrecentar su rentabilidad. Por cierto que gran parte de estos procedimientos están presentes desde el periodo inmediato anterior de continuidad estructural en la acumulación. En la segunda fase, existen nuevas fuerzas sociales, nuevos agentes económicos. Hay capitales que en la crisis han cobrado fuerza y buscan imponer sus condiciones de crecimiento. Su fortaleza se ha gestado desplazando a otros, por tanto, son portadores de la tarea de destrucción de una parte del capital existente. También las condiciones en que se han reproducido han implicado un replanteo del régimen de trabajo, por lo que la relación con los otros agentes económicos está reelaborándose. En esta segunda fase puede arribarse a la constitución de los nuevos sistemas productivos, con lo que la crisis de largo plazo estaría superada. No se trata de dos periodos que puedan ser separados en el tiempo de manera precisa, incluso procesos que actúan en uno se prolongan hacia el otro y en cierta forma puede existir una situación de traslape del uno con el otro. Son útiles para evaluar cuánto ha avanzado y en qué sentido el trabajo de crisis.<sup>19</sup>

En la primera fase, la inflación es un medio para financiar la inversión ante las dificultades en materia de tasa de ganancia y cuando está creciendo el endeudamiento de las empresas. Los datos del cuadro 1.2. permiten observar que desde finales de la década de los sesenta la inflación crece, acelerándose en la primera parte de los años setenta. Sin embargo, se trata de un incremento con diferencias notables de país a país. La internacionalización en curso, que incluye el denominado redespliegue industrial, pero también un crecimiento medio de las exportaciones superior al del PIB, traslada las tensiones inflacionarias. Junto a esto, el hecho

<sup>19</sup> La hipótesis de que las crisis de regulación atraviesan por dos fases la tomamos de G. de Bernis. Él insiste en que tanto las crisis previas de regulación, como la actual pueden ser leídas de este modo y que esta lectura tiene fundamento teórico. Véase entre otros, el texto: "Propuestas metodológicas para un análisis de la primera fase del trabajo de crisis" en "La crisis del modo de regulación", publicado en varios autores, *Naturaleza de la crisis actual*, México, UNAM-Nuestro Tiempo, 1986. En particular el apartado intitulado "Acerca de la eventualidad de dos fases en una crisis del modo de regulación", pp. 164-167.



de que la inflación tiene, como lo demostró Perroux<sup>20</sup> un carácter sectorial, es decir, diverso de industria a industria, genera las condiciones para que

los poseedores de las fracciones más poderosas del capital se encuentren en condiciones de presionar sobre los precios relativos en función de sus intereses específicos (de otro modo no existiría razón alguna para que los sistemas de precios relativos en economías parecidas se modifiquen de forma distinta en el transcurso del mismo periodo) [con esto se logra]: la reducción del costo del endeudamiento, permitiéndoles financiar sus inversiones y el aumento del precio de su producto.<sup>21</sup>

Antes se estableció que hacia finales de los años sesenta se produce un alza en la tasa de interés, que constituye otra presión negativa para financiar las inversiones y genera la condición para el desplazamiento de capitales a ser colocados en los espacios financieros. También en páginas previas se señaló el crecimiento que desde estos años tiene el euromercado. En la década de los setenta la expansión de los mercados privados internacionales continuará constituyéndose en una tendencia que atraviesa toda la crisis hasta nuestros días.<sup>22</sup>

En la primera fase, la internacionalización del capital es una fuerza clave, no sólo porque opere en esa época, sino por el carácter desarticulador de los sistemas productivos que tiene. Los resultados de esta internacionalización contribuyen al replanteo actual de la relación entre los Estados Unidos y Japón. Por ello es que en algunos momentos de la crisis de regulación, Japón ocupó el primer sitio o ha estado entre los primeros como productor en informática, aparatos eléctricos, equipo de transporte, etc. Esto significa que en la primera fase existe una tendencia a la apertura

<sup>20</sup> Véase François Perroux, "Inflations importées et structures sectorielles", en F. Perroux, H. Bourguinat y J. Denizet, *Inflation, dolar, euro-dollar*, París, Gallimard, 1971.

<sup>21</sup> G. de Bernis, *La fase actual del capitalismo, op. cit.*, "La crisis de las economías capitalistas avanzadas como crisis del modo de regulación de las economías capitalistas", p. 131.

<sup>22</sup> Sobre la expansión de los mercados privados internacionales de capital y las características de la internacionalización financiera a lo largo de la crisis, véase Eugenia Correa, *Crisis y desregulación financiera*, México, Siglo XXI-IEC-UNAM, 1998. En particular el capítulo 1, intitulado "Internacionalización financiera durante la crisis".

CUADRO 1.2. *Dispersión de la inflación*

(Tasa media anual de crecimiento de los precios al consumidor)

|                | 1967 | 1968 | 1969 | 1970-1975 | 1976-1980 | 1981-1985 | 1986-1990 | 1991-1994 | 1995-1997 |
|----------------|------|------|------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Alemania       | 1.6  | 1.6  | 1.8  | 6.9       | 4.2       | 3.5       | 1.8       | 2.9       | 1.7       |
| Estados Unidos | 2.4  | 4.3  | 5.6  | 7.7       | 11.2      | 4.6       | 4.8       | 2.2       | 2.7       |
| Francia        | 2.8  | 4.9  | 5.7  | 10.5      | 12.6      | 9.9       | 3.4       | 1.6       | 1.6       |
| Japón          | 4.0  | 5.5  | 5.2  | 14.2      | 6.5       | 2.3       | 1.6       | 0.9       | 0.9       |
| Reino Unido    | 2.5  | 4.8  | 5.3  | 16.9      | 16.9      | 6.6       | 7.2       | 2.0       | 2.8       |

FUENTE: Estadísticas Financieras Internacionales, FMI, Anuario 1996 y marzo 1999.



de los sistemas productivos, que trabaja en el sentido de su desestructuración. Incluso si realizáramos un inventario de la composición sectorial de la actividad industrial, nos encontraríamos con que se ha producido un cambio sustantivo: las tasas de crecimiento mayores no se ubican en ramas como construcción naval, máquinas-herramienta, materiales para la industria de la construcción e infraestructura. Las mayores dinámicas están en electrónica, química y agroalimentaria.

En el ámbito de los movimientos internacionales del capital, durante la primera fase de la crisis se produce un cambio altamente significativo. Al inicio de la crisis los Estados Unidos dominan claramente en el terreno de la inversión extranjera directa (IED). En 1970 los Estados Unidos acumulan 58% del total y reciben apenas 9%. Al final de los años setenta proveen 46%, pero están recibiendo 30%. Durante los años ochenta, la diferencia entre entradas y salidas de IED en Estados Unidos creció a favor de las primeras, como vemos en el cuadro 1.3. El proceso se mantiene en la segunda fase de la crisis, por lo menos hasta el año de 1991, cuando nuevamente parecen ganar fuerza las inversiones americanas en el exterior sobre las que ingresan en ese país, en particular desde Japón.

En la segunda fase de la actual crisis, la correlación de fuerzas se ha modificado. Nuevas estructuras industriales se han desarrollado, incluso incorporando elementos tecnológicos. Los capitales que han ganado fuerza buscan imponer las prácticas de reproducción que les son propias en el conjunto de los espacios económicos en que basan su acumulación. Precisamente porque se trata de una época de consolidación de ciertos procesos de reproducción, es que tanto estos capitales como los que están siendo desplazados recurren a formas nuevas de proteccionismo y, como se adelantó, la organización de la dimensión territorial de la reproducción aparece como un proceso de gran importancia. Así, la economía internacional comienza a organizarse en torno a bloques que, como se ha insistido en este texto, pueden tener su origen aun antes de la crisis. Frente a la Unión Europea prospera la iniciativa del TLCAN y en Asia lejana crecen los vínculos entre varios países encabezados por Japón.

Los bloques regionales en proceso de estructuración y desestructuración; la expansión de los mercados privados de capital en medio de múltiples crisis bancario-financieras; la acción en el ex-



CUADRO 1.3. Estados Unidos: entrada y salida de inversión extranjera directa, 1981-1992  
(Millones de dólares)

| Año               | Entrada | Salida |
|-------------------|---------|--------|
| 1981-1985 (prom.) | 19 063  | 10 928 |
| 1986              | 34 091  | 13 782 |
| 1987              | 59 581  | 28 033 |
| 1988              | 58 571  | 14 324 |
| 1989              | 69 010  | 33 826 |
| 1990              | 48 422  | 23 932 |
| 1991              | 22 799  | 33 456 |
| 1992              | 18 885  | 38 978 |
| 1993              | 43 534  | 74 837 |
| 1994              | 49 903  | 51 007 |
| 1995              | 60 848  | 92 929 |
| 1996              | 84 629  | 84 902 |

FUENTE: UNCTAD, *World Investment Report*, 1994 y 1997.

terior de las corporaciones disputando mercados caracterizados por amplios procesos de contracción de la demanda y altos niveles de desempleo y el predominio de la inversión de racionalización sobre la inversión de ampliación de la capacidad de producción, configuran un ambiente en el que las tendencias deflacionarias pueden prevalecer.

Estamos utilizando la expresión de deflación a partir de la definición de Kindleberger, quien empleó el término *deflación estructural*, para señalar la existencia de una oferta excedente durable.<sup>23</sup> En estas circunstancias, los capitales se reestructuran aceptando la desvalorización, tanto de masas de mercancías acumuladas, como por medio de la racionalización de la planta

<sup>23</sup> Véase C.P. Kindleberger, *The World in Depression, 1919-1929*, Londres, Allen Lane, The Penguin Press, 1973, pp. 83-107.



productiva en operación. Como lo destaca Gérard de Bernis, ninguna organización de la producción conseguirá reducir esta oferta excedente durable, y la acumulación de inventarios puede implicar aceptar ceder las mercancías a los precios que se encuentren, con lo que puede aparecer una tendencia a la baja en los precios.<sup>24</sup> Se trata de una oferta excedente relativa que evidencia problemas de valorización del capital. Es decir, son las condiciones de productividad vigentes, la escala de producción, la dimensión de las unidades capitalistas con las que opera la acumulación, el peso del salario en los costos y la acción a lo largo de varios años de procesos que han desarticulado la coherencia entre las estructuras de producción y de consumo, lo que entre otras cosas, produce la oferta excedente relativa. Es el resultado de años de disminución de los salarios, de aumentos en el desempleo, de inflación, de desplazamientos del capital al exterior —sin necesariamente modificar el modelo tecnológico o modificándolo gravemente en los sitios a los que se llega— y a los terrenos financieros. Es una situación de baja sistemática en el nivel de la actividad económica, con predominio de la inversión de racionalidad y en condiciones de sobreendeudamiento de las corporaciones, las familias y los Estados.<sup>25</sup>

Los medios que algunos capitales desarrollaron para hacer frente a la caída de la ganancia han desarticulado los espacios productivos y han hecho avanzar la crisis de regulación hacia su segunda fase, la propiamente deflacionaria. En esta fase, mientras no terminan de generarse las condiciones para la salida de crisis, la capacidad para impulsar el crecimiento económico merma y diversos procesos de degeneración social avanzan. Las economías que contaban con la capacidad de acumulación e inversión para, después del punto más bajo del ciclo, reiniciar una recuperación sólida que se irradiaba hacia otras, la pierden sin que se gesten sustitutos. Los datos de la gráfica 1.3., referentes al ciclo de los negocios en Estados Unidos, son claramente un ejemplo de ello.

<sup>24</sup> Maurice Byé y G. de Bernis, *Relations économiques internationales*, París, Dalloz, 1987, pp. 596-597.

<sup>25</sup> Acerca del sobreendeudamiento que caracteriza a este momento de la crisis, véase Eugenia Correa, *Crisis y desregulación financiera...*, op. cit., capítulo 3.



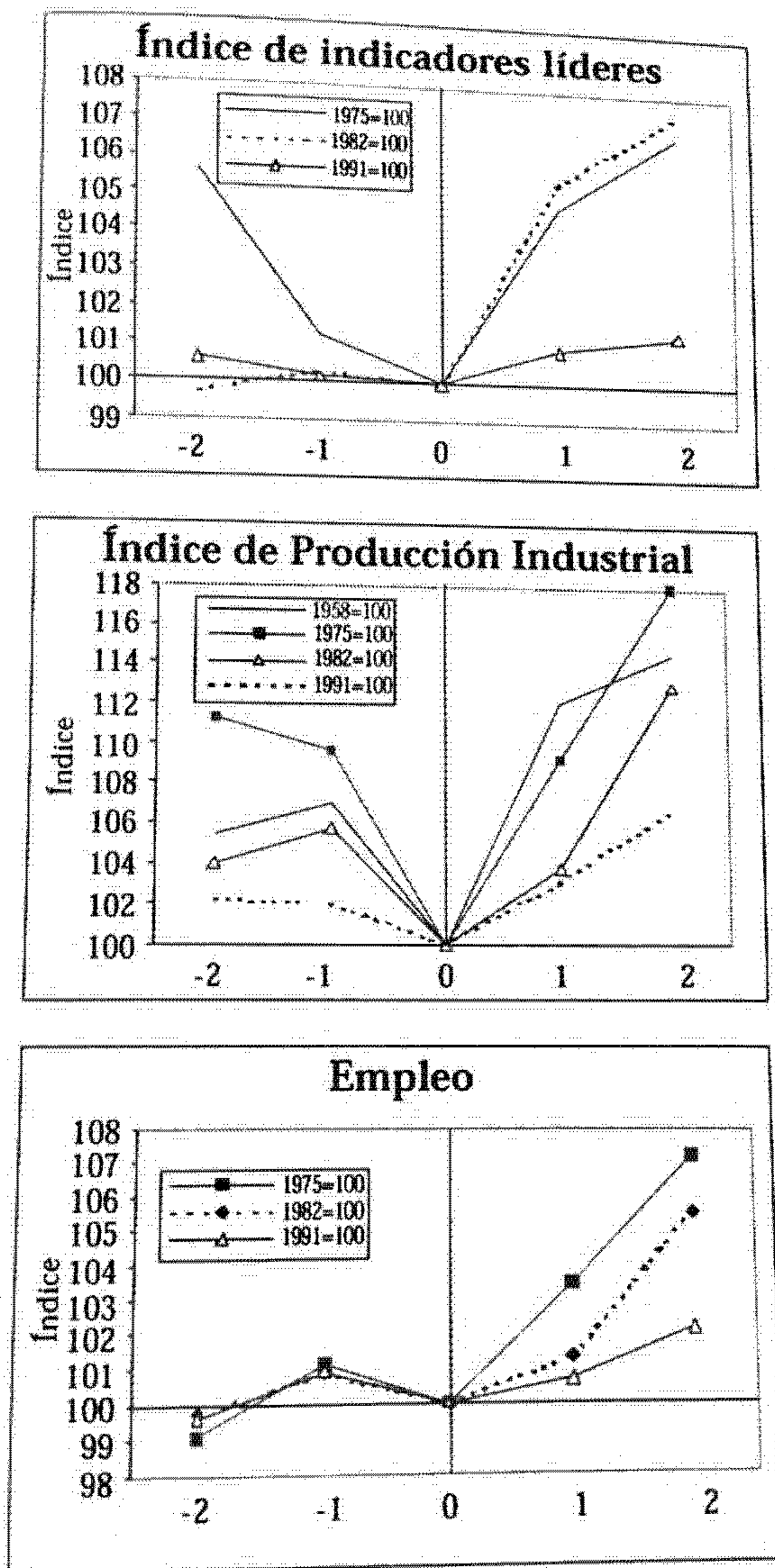
Después de la recesión 1980-1982, el crecimiento en la economía norteamericana es, sin duda, más débil y con un mayor nivel de desempleo. Hasta la recesión de 1975 en los meses inmediatos siguientes, cuando avanza la recuperación, la capacidad para incrementar el empleo, la ampliación de la capacidad de producción industrial y, en general, el establecimiento de una fuerte dinámica de crecimiento, son claros. Los hechos son diferentes desde la recesión de 1980-1982; véase la gráfica 1.3. Actualmente el crecimiento de la economía en los Estados Unidos se ha dado sin que el desempleo retorne a los niveles de los años sesenta, pero además cuenta con muy diversos episodios de cierre de empresas y reducción de nóminas. La inversión obedece en una parte importante a operaciones de traslado en la propiedad de los activos.

Otras economías, como la alemana, que en varios aspectos busca superar a la de Estados Unidos, tampoco tiene la capacidad para empujar el crecimiento de otras zonas, sobre todo en el largo plazo. Incluso desde 1997 la economía de Japón está en medio de una fuerte recesión que implica una baja en la demanda en la zona de Asia del este. En América Latina el desarrollo de la segunda fase de la crisis no se ha reducido a la instrumentación apacible del llamado cambio estructural. Por el contrario, la región ha estado dominada, aún hasta nuestros días, por un drenaje constante de recursos por la deuda externa, el ajuste y la contracción de la economía, la baja en el ingreso, la caída en la inversión y la devaluación sistemática de la moneda. El conjunto revela un amplio proceso de destrucción de capacidad de producción, de contracción de la demanda y de destrucción de capitales.

Así, un dato clave sobre el desarrollo de la crisis es la modificación en el espacio de funcionamiento del capital. No sólo emergen nuevas fortunas y aun nuevos apellidos son el símbolo de la fuerza del capital, sino que al intentar imponer su poder, estos capitales gestan ciertas condiciones económicas. Las firmas se organizan en nuevos territorios y un reparto económico distinto puede producirse. Es el pasaje a una economía internacional en la que los eurocréditos son sustituidos por la titulación, el desarrollo de los mercados de bonos y los mercados de derivados. En términos de la inversión, el papel de Japón, soporte de la expansión internacional de la liquidez durante algunos años, y la presencia creciente



GRÁFICA 1.3. Estados Unidos: Indicadores del ciclo económico, comparación sobre la fuerza de la recuperación económica



FUENTE: Elaboración propia con datos del Browse Data of the Dallas Federal Reserve Bank. Información en línea, diciembre de 1998.



de este país y los *tigres asiáticos* en el comercio internacional. En fin, los déficits americanos y su modo de financiamiento, el incremento en las operaciones de compras forzadas y los procesos de privatización de las empresas públicas.

Desde nuestro punto de vista, la reestructuración del capital sigue también una lógica. Este proceso está atravesado por dos grandes movimientos. El primero tiene como característica destacada la internacionalización. Por esta vía diversos capitales logran obtener cuantiosas ganancias. Se observa que varias firmas y consorcios actúan y avanzan a partir de las posiciones y formas de operar que mantenían previamente, inundando nuevos mercados. Un aspecto sobresaliente del proceso se da en el terreno financiero, pero también hay un amplio despliegue de las transnacionales de la industria, el comercio y los servicios no financieros. Por tanto, se puede sostener que esta internacionalización es un aspecto destacado del proceso de centralización y desarticulación en la estructura del capital a lo largo de ese movimiento.

En el segundo movimiento, lo sustantivo es la modificación de los campos de operación de los consorcios. Los capitales reducen los espacios en que actúan, en otras ocasiones limitan la magnitud de sus operaciones, otros redefinen sus vínculos tecnológicos y financieros y una parte importante de la inversión que se realiza es de racionalización o modernización. Es el movimiento en que se acentúa el proceso de fusiones. De hecho, se constata que mediados por grandes olas especulativas se están gestando nuevas unidades productivas que en un punto no sólo tendrán una magnitud superior, sino también darán cuerpo a una nueva estructura rama a rama del capital. La desvalorización y centralización puede avanzar por medio de crisis bursátiles, quiebras bancarias y, por supuesto, acentuando el proceso de compras forzadas sin respetar fronteras nacionales. En el segundo movimiento puede presentarse una acción mayor del capital en el terreno financiero. Ésta permite centralizar capitales para participar en el proceso de fusiones, además de ser un medio adecuado —ante la paralización de la inversión productiva— para la valoración de algunos capitales.

Los dos movimientos no aparecen separados en el tiempo. Su intensidad es sin duda diversa y las características que presentan nos aportan elementos para establecer las fases o etapas por las



que la crisis atraviesa. Se puede sostener que la dominación del segundo movimiento en condiciones en que la separación entre lo productivo y lo financiero ha disminuido seriamente por efecto de crisis bursátiles y del sistema de crédito, a la vez que la centralización del capital ha avanzado firmemente, puede señalar que la obra de destrucción que la crisis implica está próxima a concluir y lo que aparecerá es un proceso de fusiones que, efectivamente, se articula con una modificación de las condiciones de producción. Desde nuestro punto de vista, el *crack* de octubre del año 1987 no entraña la gestación de una situación de este tipo, como tampoco la crisis en los mercados de capital de 1994 a la fecha. Por el contrario, estamos asistiendo a una nueva ola —sin duda de mayor monto y significación que las previas— de desvalorización en los terrenos financieros que conoce nuevos impulsos con las sucesivas crisis bancarias de los años noventa. En todo caso, estos hechos señalan claramente que el segundo movimiento en la reestructuración del capital ha cobrado fuerza sin que la crisis se resuelva; por el contrario, ha propiciado el crecimiento de las tendencias deflacionarias.

Desde el lado de los países de América Latina, las tendencias deflacionarias se presentan —como se adelantó páginas antes— también como estancamiento de la inversión, cierre de empresas, incluso desaparición de ramas enteras de la industria. Pero es con igual fuerza un proceso que afecta a los precios de sus exportaciones de materias primas. Caen petróleo, minerales, productos agrícolas. Mientras que internamente se vinculan inflación y devaluación. Para gran cantidad de capitales que no logran participar de la espiral financiera, estos hechos entrañan destrucción. Los ejemplos en la zona de firmas que han visto modificados sus balances hasta una situación de insolvencia por los movimientos cambiarios, se multiplican e incluyen a pequeñas y grandes, a exportadoras y dedicadas al mercado interno, incluso algunas de las que tienen el mayor nivel de internacionalización. Se desintegran grupos industriales y las corporaciones transnacionales ganan más espacio, prosperan operaciones de canje de deuda por inversión e incluso se desmantelan las empresas estatales. El signo del tiempo —con una agenda específica impulsada por lo que se conoce como *Washington Consensus*— es la apertura, en primer lugar, de los mercados nativos de capital. El constante punto de



llegada de esta estrategia de reforma económica está constituido por el ajuste, la devaluación y la baja en los salarios, así fue en 1995 y lo está siendo para varios países desde 1997.

La modificación en las condiciones del financiamiento internacional también conoce nuevos participantes: a) las fusiones y compras forzadas, cuyo escenario más destacado en los años recientes se localiza en los Estados Unidos, pero también incluye adquisiciones que atraviesan el Atlántico; b) las colocaciones en títulos públicos de los mercados emergentes de recursos de los llamados *inversionistas institucionales*, que en gran parte son firmas cuya matriz es norteamericana; y c) la privatización de empresas estatales, lo mismo en Gran Bretaña como en Francia, Japón, Brasil, México y Rusia.

La privatización de las empresas estatales es uno de los elementos que impulsa con mayor fuerza el crecimiento de los mercados bursátiles. Como se analiza en capítulos posteriores, en los años de 1992 a 1994 ocuparon en México un destacado papel en el proceso de reestructuración del capital. Para el conjunto de las economías estas operaciones se han multiplicado. Según estimaciones de la OCDE, en 1997 las operaciones de privatización de empresas públicas alcanzaron el monto de 100 000 millones de dólares, lo que implicó un incremento de 15% con relación a 1996. En 1998 se pronostica que los recursos comprometidos con las privatizaciones serán mayores a los de 1997. Se trata de un elemento más que se agrega a la venta pública de empresas por medio de la bolsa y al cúmulo de operaciones de cambio en la propiedad de activos que dominan los mercados bursátiles desde hace años. Según los datos de Morris Offit, socio de Salomon Brothers en Wall Street, los reyes hacia el final de la década de los ochenta son los especialistas en fusiones, compras apalancadas y bonos chatarra. En 1988, mientras los ingresos que obtuvieron las firmas de corretaje por concepto de comisiones de negociación disminuyeron 31% y los alcanzados por las ventas de fondos mutuos 36%, los que se originan por las comisiones resultado de las fusiones se incrementaron 26 por ciento.<sup>26</sup>

La presencia de capitales extranjeros en las bolsas de valores aumenta, como la adquisición de bancos o firmas bursátiles. Son

<sup>26</sup> *Excelsior*, 14 de agosto, 1989.



todos ellos signos claros del segundo movimiento que cruza a la crisis y que en un primer momento exacerba la separación entre lo financiero y lo productivo, multiplicando la inmensa pirámide de crédito y desarrollando más la economía internacional de endeudamiento.

Los mercados de valores, la colocación de títulos y aun las operaciones de crédito se han vinculado con las compras forzadas y las fusiones. Están los casos de Travelers Group, que fusionó a Citicorp. También el Nations Bank, que compra a Bank America Group. En telecomunicaciones, World Com compra a MCI. Más recientemente Daimler Benz adquiere a Chrysler. Los ejemplos se multiplican en la industria química, en la fabricación de aeronaves, entre las firmas de radio, cine y televisión. En los años previos, durante la década de los ochenta y principios de los noventa, existieron otras importantes operaciones de fusiones que, como las actuales, implicaron la emisión de nuevos títulos, la colocación de bonos con altos rendimientos y el uso de créditos para apoyar las operaciones.<sup>27</sup> Frente a estos hechos es necesario enfatizar que las compras forzadas, como los *joint ventures*, son parte del proceso de racionalización de las inversiones.

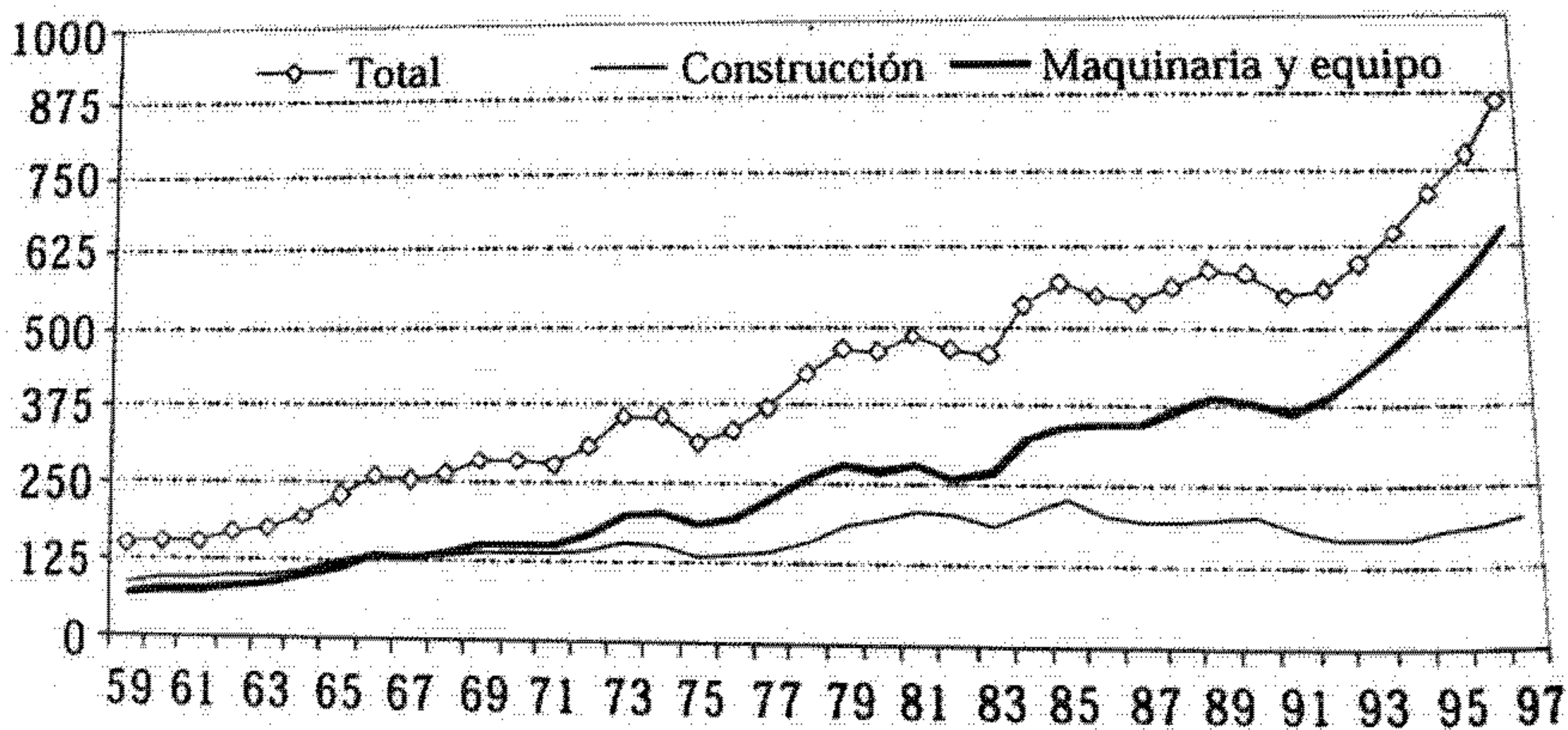
En varias economías, además de las operaciones de compras forzadas, se han realizado y se realizan operaciones de rescate financiero de algunas corporaciones que en diversos casos incluyen fondos públicos. Destacan entre otras las operaciones de rescate de Chrysler, Dome Petroleum, International Harvester y Telefunken, que en conjunto implicaron recursos superiores a los 10 000 millones de dólares. Como en otros rescates, en el de Chrysler existió cierre de plantas, recortes de personal, en fin, diversas acciones de racionalización. El cierre y las quiebras de empresas han sido también importantes entre las refinerías medianas y pequeñas en los Estados Unidos, entre empresas de la industria del acero.<sup>28</sup> Actualmente en la prensa se publican con frecuencia las notas sobre el recorte de personal que le sigue a gran cantidad de operaciones de fusión y de compras forzadas. También sucede



lo mismo en el caso de las instituciones financieras que han sido rescatadas en los más diversos países.

Como se observa en la gráfica 1.4., la inversión bruta fija privada no residencial tiene un crecimiento mucho menor en la década pasada que en los setenta. Esto tiene mayor significación en la construcción que en el caso de la maquinaria y el equipo. Sin duda, el proceso puede deberse a un cambio en el perfil industrial de esa nación y, en particular, al desarrollo de los servicios, pero también se vincula a los procesos de racionalización que han efectuado los más diversos grupos monopolistas de ese país, en primer lugar los de la industria automotriz. Cierre de plantas, reposición de proyectos de inversión, ventas de activos a otros competidores, compras hostiles, traslado de operaciones a otros territorios, incorporación de nuevas líneas de producción en plantas que estaban operando, han sido signos fundamentales de la reestructuración económica en los Estados Unidos. Todos estos hechos definen una época deflacionaria en la que los procesos de desvalorización y centralización del capital se acentúan. Caracte-

GRÁFICA 1.4. Estados Unidos. Inversión fija privada no residencial: 1959-1997  
(Miles de millones de dólares de 1992)





rizan un momento en la crisis, estableciendo por tanto su permanencia, aun cuando la recesión quede atrás.

Lo que se pone de manifiesto con este modo de operar de las corporaciones es que cuando se realizan inversiones efectivas existen, en muchos casos a la vez, cierre de plantas, disminución de personal y apertura de otras factorías o establecimiento de nuevas líneas de producción con una norma tecnológica nueva. En términos del empleo el efecto puede ser negativo. Es una inversión vinculada al proceso de racionalización y aun a la incorporación de cierta tecnología; pero no necesariamente permite ampliar la capacidad productiva y los mercados. Como lo plantea Gérard de Bernis, precisamente al propósito de analizar los efectos de la inestabilidad de la tasa de cambio sobre la inversión, es necesario

... distinguir la inversión de modernización y de racionalización de la inversión de capacidad. La primera obedece a una lógica de supervivencia de la empresa que hace competencia en el mercado internacional (o en el propio a través de las firmas extranjeras), lo que compensa el efecto de la incertidumbre en las series de precios y de costo a mediano y largo plazo, reduciendo muy a menudo las capacidades de producción y siempre el empleo; es una inversión de deflación. La segunda, por el contrario, está ligada a la anticipación de lo que serán los precios y los costos, de donde se deduce el margen.<sup>29</sup>

Por tanto, el crecimiento con altas tasas de desempleo y mínima capacidad para la creación de nuevos puestos de trabajo es parte del desarrollo de las tendencias deflacionarias en el curso de la actual crisis de regulación. En los cuadros 1.1., 1.4. y 1.5. se documentan las condiciones del crecimiento de la producción industrial y del empleo en las economías del G-7. Los datos ponen de manifiesto claramente que la producción industrial, desde la segunda parte de los años ochenta, tiene un menor crecimiento que durante los sesenta y setenta o incluso disminuye. El crecimiento del empleo es también nulo o negativo, permaneciendo altos niveles de desempleo.

<sup>29</sup> G. de Bernis, "Economía mundial: las contradicciones de la crisis...", *op. cit.*, p. 38.



CUADRO 1.4. Producción industrial: Grupo de los 7  
(Tasa de crecimiento)

|           | Alemania | Canadá | Estados Unidos | Francia | Gran Bretaña | Italia | Japón |
|-----------|----------|--------|----------------|---------|--------------|--------|-------|
| 1961-1973 | 5.0      | 6.5    | 5.2            | 5.7     | 2.8          | 6.6    | 12.3  |
| 1974-1980 | 0.9      | 1.6    | 2.0            | 1.7     | 0.3          | 3.1    | 2.4   |
| 1981-1985 | 0.4      | 3.0    | 2.6            | -0.1    | 1.6          | -0.7   | 3.6   |
| 1986-1990 | 3.3      | 1.8    | 2.7            | 3.0     | 2.0          | 3.4    | 4.5   |
| 1991-1994 | 0.0      | 2.0    | 2.8            | -0.2    | 0.8          | 0.4    | -1.8  |
| 1995-1996 | 0.5      | 3.4    | 2.9            | 2.0     | 1.9          | 6.6    | 3.2   |

FUENTE: Instituto Francés de Relaciones Internacionales, Ramses 91 y 97, Anexo estadístico, op. cit.

CUADRO 1.5. Crecimiento del empleo: Grupo de los 7  
(Tasas de crecimiento)

|           | Alemania | Canadá | Estados Unidos | Francia | Gran Bretaña* | Italia | Japón |
|-----------|----------|--------|----------------|---------|---------------|--------|-------|
| 1961-1973 | 0.2      | 2.8    | 2.0            | 0.7     | 0.3           | -0.5   | 1.3   |
| 1974-1980 | -0.4     | 2.9    | 2.2            | 0.3     | 0.1           | 0.9    | 0.7   |
| 1981-1985 | -0.7     | 0.9    | 1.5            | -0.4    | -0.5          | 0.2    | 1.0   |
| 1986-1990 | 1.5      | 2.3    | 2.0            | 0.7     | 1.9           | 1.1    | 1.5   |
| 1991-1994 | -0.4     | 0.3    | 0.9            | -0.3    | -1.2          | -1.4   | 0.8   |
| 1995-1996 | -0.7     | 1.5    | 1.5            | 0.6     | 1.2           | -0.1   | 0.3   |

\* Los datos desde 1992 a 1997: *World Economic Outlook*, junio 1998.

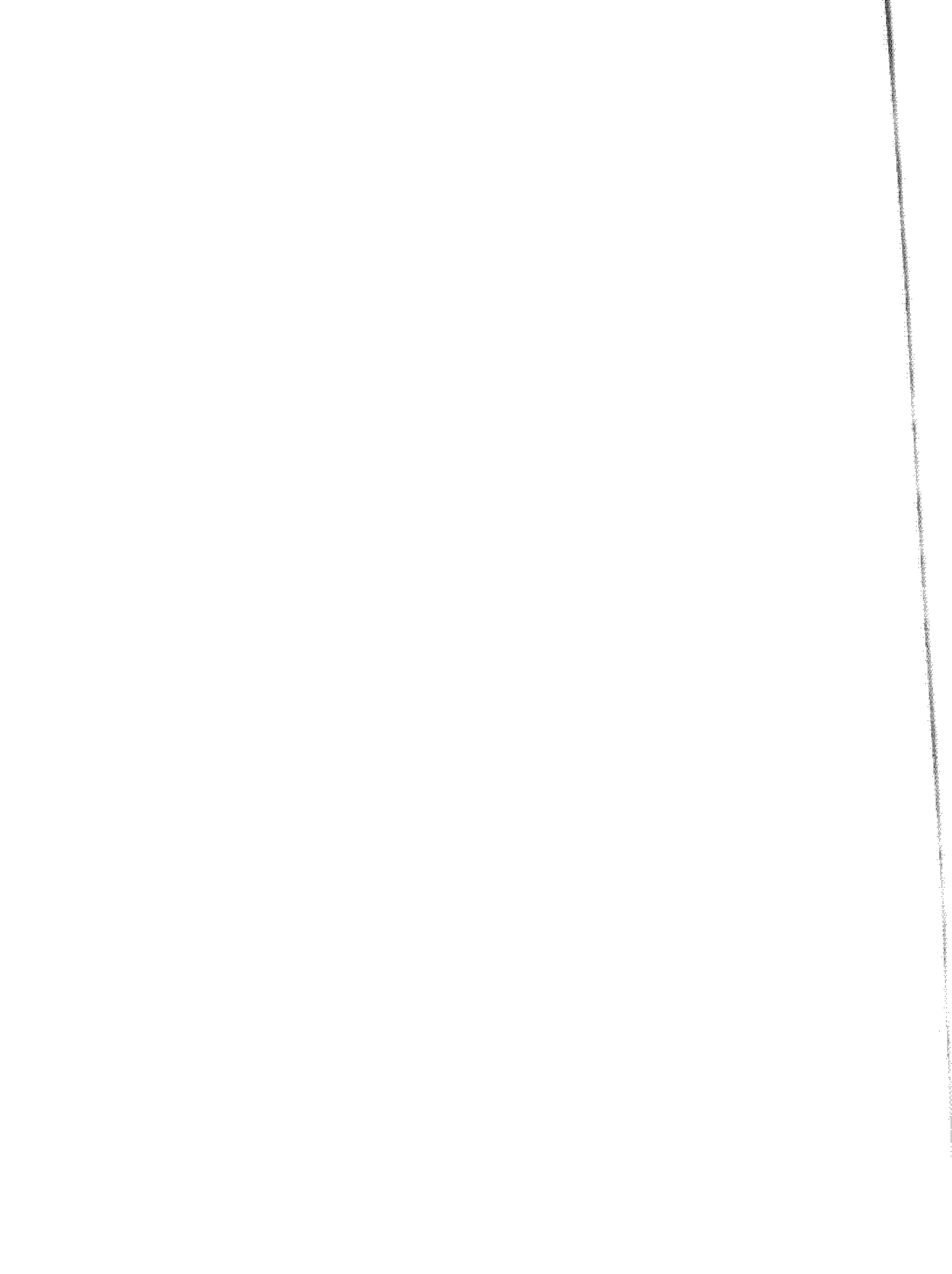
FUENTE: Instituto Francés de Relaciones Internacionales, Ramses 91 y 97, op. cit.; y para 1996, *World Economic Outlook*, junio 1998.



Como lo señalamos líneas antes, la crisis implica de fondo una profunda modificación en las ramas en que se despliega el capital. Cambia el contenido de cada rama, el conjunto de éstas —es decir, aparecen ramas nuevas— y las relaciones que se dan entre ellas. En condiciones de continuidad estructural de la reproducción, el capital debe lograr operar por medio de unidades de tal magnitud que le permitan financiar una transformación del proceso de trabajo que incorpore nueva tecnología y eleve la productividad prácticamente en el conjunto de las ramas. De esta manera se generan condiciones para que el nivel de la tasa de ganancia y la parte que a cada sector le corresponde sean los necesarios para financiar de manera constante y creciente la inversión en la planta industrial y las actividades del comercio y los servicios que la acompañan. Este proceso, no obstante lo largo y profundo de la crisis, aún no se ha presentado. Lo que previamente había acontecido es que ciertos capitales habían logrado sobrevivir. Incluso se presentan con una magnitud muy superior a la del inicio de la crisis. La internacionalización le dio mayor fuerza a ciertas transnacionales y conoció el rápido desarrollo del euromercado, y después de firmas que operan colocando recursos en los más diversos instrumentos y más recientemente, en los más disímiles mercados. Los capitales que operan en estos espacios habían impuesto sus condiciones a otros, desplazándolos e incluso anulándolos. También los trabajadores han conocido hechos nuevos: pérdidas en los salarios reales, modificaciones en los contratos y desempleo, son realidades que han avanzado a lo largo de los últimos 25 ó 28 años.

En este ambiente las bajas o caídas recurrentes en los mercados financieros no se descartan, como tampoco una ampliación del desempleo y el paro económico. Todo lo cual implica que continúa el *trabajo de crisis* y es bajo estas condiciones que avanza la reestructuración del capital en América Latina y en particular en México, país donde el proyecto económico impulsado desde el gobierno tiene como piedra angular la vinculación con la economía norteamericana.







## La economía y la crisis en México

**E**N EL INICIO DE LA DÉCADA DE LOS NOVENTA, la cuestión de la crisis económica parecía que comenzaba a quedar atrás, por lo menos en los discursos gubernamentales y en los de los dirigentes de organismos empresariales. La gran apuesta era la apertura de la economía y el logro de un nuevo vínculo en el plano de las relaciones económicas internacionales. Un acontecimiento condensaba este propósito: la firma de un tratado comercial con Estados Unidos y Canadá. En el pasado habían quedado los "excesos estatistas", fenómeno que en algunos años coincidió con la presencia del país entre los primeros sitios de la lista de opciones de inversión de calificadoras internacionales como Moody's y Standard and Poors. También se consideraba objeto del pasado la salida de los mercados financieros internacionales voluntarios y el problema de la deuda externa. En fin, los datos y hechos que se aluden en esos discursos forman parte de un vasto proceso de reestructuración. El cambio implica al conjunto de la sociedad y en muy diversos sentidos es parte —fuerza, componente— del que atraviesan las economías desarrolladas y América Latina.

En la dimensión de los últimos 25 ó 30 años, los situados de 1981 a 1983 pueden ser considerados como el tiempo de pasaje



entre dos lógicas económicas, ambas integrantes de una crisis económica de largo plazo. En 1982-1983 se inicia la administración de Miguel de la Madrid, durante la cual se procesa este pasaje. En el terreno de la economía inmediatamente se plantea enfrentar la crisis a través de dos instrumentos, a corto plazo con el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE); y a largo, con el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988. El diagnóstico de la crisis insistía en la presencia de elementos de estructura y confesaba el límite extremo de una modalidad de crecimiento económico. En palabras de Miguel de la Madrid:

La crisis económica que estamos sufriendo no se debe a meras circunstancias temporales, sino a factores de estructura: desequilibrio en las finanzas públicas con un déficit creciente; la diferencia entre ingreso y gasto; el aumento en el pago de intereses, tanto en función de presupuesto como en función de divisas.

Otro desequilibrio estructural es el del sector externo, la incapacidad que había venido reflejando el país para generar suficientes ingresos de divisas, para pagar nuestras importaciones, flujos de turismo de mexicanos al exterior, transferencias de capital de mexicanos al extranjero por desconfianza en el nivel de la paridad cambiaria...

La economía, orientada fundamentalmente hacia la sustitución de importaciones, descuidando el fomento de exportaciones, implica también un cierto modelo de industrialización y de crecimiento económico desequilibrado.

Desequilibrios estructurales igualmente serios [por ejemplo] la polarización entre la ciudad y el campo. El campo con poca dinámica de crecimiento, con insuficiente producción de alimentos que nos han hecho subir, en términos absolutos, las importaciones.<sup>1</sup>

Los problemas estructurales que se identifican están presentes en la economía nacional desde muchos años atrás. Déficit público y déficit externo acompañan el crecimiento aun en los años más dinámicos del desarrollo estabilizador. El atraso en el campo, principalmente en el caso de la producción minifundista y ejidal, es igualmente un dato de la economía desde hace varios lustros. Incluso la práctica del proteccionismo y el olvido del mercado

<sup>1</sup> Miguel de la Madrid, entrevista en *Excelsior*, julio 8, 1984. Citado por J. Valenzuela, *El capitalismo mexicano en los ochenta*, México, Era, 1986, p. 145.



exterior es uno de los contenidos del desarrollo de la industria en los cincuenta y sesenta. Los problemas estructurales tienen así su origen en la práctica económica que estaba presente no sólo en los años setenta, sino, en todo caso, desde los sesenta y aun los cincuenta. Fue un proceso que permitió el crecimiento de un amplio grupo de agentes económicos, varios de los cuales lo impulsaron firmemente. Por tanto, el tipo de relaciones entre las clases y de éstas con el Estado que caracterizó el poder en el país en ese periodo, es un elemento para explicar las características del crecimiento económico y no sólo los excesos estatistas de los años setenta. Por el contrario, la pregunta que surge es por qué se produjeron dichos "excesos", en el entendido de que ellos son ya una fuerza del *trabajo de crisis*. Cuando Salinas de Gortari plantea la reforma del Estado elude la pregunta que estamos formulando y sostiene, en medio de un gran activismo legislativo y reglamentario, desde que inicia su gestión administrativa, la necesidad de proceder a la reforma del Estado. Sin embargo, nunca señala que el Estado a reformar es aquel cuya acción económica es parte del proceso de crecimiento de los años cincuenta y sesenta, que varios de los llamados excesos están presentes desde esos años y no son una creación del populismo de los setenta.

Salinas realiza una amplia campaña sosteniendo su particular reforma del Estado. La tesis fue defendida —por ejemplo— en los Estados Unidos, cuando el presidente recibía el doctorado Honoris Causa en la Universidad de Brown, como en México, en la sesión del Congreso de la Unión en donde el titular del Poder Ejecutivo rindió su primer informe de gobierno. El argumento es el siguiente:

La crisis nos mostró que un Estado más grande no es necesariamente un Estado más capaz; un Estado más propietario no es hoy un Estado más justo. La realidad es que, en México, más Estado significó menos capacidad para responder a los reclamos sociales de nuestros compatriotas y, a la postre, más debilidad del propio Estado [...] El Estado se extendía mientras el bienestar del pueblo se venía abajo.

Más adelante, cuando discute la cuestión de quién es mejor administrador, el sector privado o el público, desarrolla más el argumento afirmando: "Pero el punto central en la reforma del Estado es resolver, a favor del pueblo, el dilema entre propiedad que atender o justicia que dispensar; entre un Estado más propie-



tario o un Estado más justo.”<sup>2</sup> Finalmente, se construye un antagonismo que se presenta de manera sencilla y directa. Para que prevalezca la justicia social el Estado debe prescindir de la propiedad pública.

Con Ernesto Zedillo persiste la continuidad. De alguna forma se profundiza la idea de que un Estado propietario es equivalente a ineficacia en la economía y anulación del bienestar social. Aún más, la reforma económica avanza con fuerza en la lógica del *Washington Consensus*, y apertura y liberalización gobiernan el sentido todo de la política económica, al punto de no plantear posibles cambios, no obstante los acontecimientos en los mercados internacionales de capital desde que estalló la llamada crisis asiática.

Sin embargo, la reforma del Estado no se inicia hace poco tiempo y es antes que nada un proceso de cambio en la economía. Mucho se ha realizado previamente, por lo menos a lo largo de toda la gestión de Miguel de la Madrid. Desde aquella época se construyó una explicación oficial de la crisis económica en la que el principal causante de ésta fue el excesivo gasto público. Del mismo se originaba la inflación y un crecimiento sobre bases artificiales, de tal suerte que dio comienzo la tarea de la reforma y con ella vino un amplio periodo de recesión económica durante el cual no se podía erradicar la inflación; pero, se argumenta, se avanzó en la estabilización.<sup>3</sup> Córdoba destaca que uno de los puntos fuertes de la reforma económica en México es la cuestión del saneamiento de las finanzas públicas. Afirma que “alcanzar tan pronto como sea posible una posición de equilibrio fiscal es la única estrategia consistente con la instrumentación de una política sostenida de cambio estructural.”<sup>4</sup> El hecho es que las finanzas públicas que se buscaba sanear comenzaron a presentar un nuevo perfil desde principios de los años setenta e incluso desde finales de la década de los sesenta.

<sup>2</sup> Carlos Salinas de Gortari, *Primer Informe de Gobierno*.

<sup>3</sup> “El esfuerzo de estabilización, fundado en la solidez de las finanzas públicas y en la concertación, estará apoyado por una política monetaria adecuada.” (Criterios Generales de Política Económica para 1990.)

<sup>4</sup> José Córdoba, “Diez lecciones de la reforma económica en México”, *Nexos*, núm. 158, México, febrero, 1991.



El gasto público, como lo destacamos líneas antes, es un agregado económico significativo en el comportamiento del PIB, incluso desde los años cuarenta. En esa época, y hasta mediados de los años cincuenta, representó una cifra cercana al 10% del PIB. Posteriormente, precisamente cuando se acelera el crecimiento económico, el gasto estatal también crece con relación al producto, situándose en alrededor de 20%.<sup>5</sup> En los últimos años de la década de los sesenta es superior al veinte por ciento y en adelante, como se observa en la gráfica 2.1., seguirá creciendo y rápidamente representará la tercera parte del producto, como también se incrementará el déficit público y la deuda pública. Los cambios incluyen la inversión y la estructura de precios. Se trata de una modificación profunda en la dinámica económica. La mayor acción del Estado es una respuesta frente a otros procesos que diversos agentes económicos desataron al principio de los setenta, según nuestra hipótesis de trabajo, como parte de los procesos que endógenamente estaban rompiendo la continuidad estructural de la reproducción.

El incremento en el gasto público con relación al producto no es un dato aislado. Desde finales de los años sesenta, precisamente cuando también existe un endurecimiento político —la respuesta estatal frente al movimiento estudiantil de 1968 y el desgaste de los procesos electorales— se gesta una crisis económica de larga duración. Como analizaremos en las páginas siguientes, el trabajo *de crisis* se mantiene destacando la mayor articulación con la economía norteamericana. El nivel alcanzado en este proceso de integración permite establecer una diferencia, al menos de grado, con las otras mayores economías de Latinoamérica.<sup>6</sup>

<sup>5</sup> La cuestión del gasto público como uno de los elementos claves en el modo de regulación o en el patrón de acumulación que impera en la economía mexicana en el periodo posterior a la Segunda Guerra y hasta finales de los años sesenta, lo analizamos en el texto "Estado mexicano, capital monopolista y oligarquía financiera", Iztapalapa, núm. 3, México, División de Ciencias Sociales y Humanidades, UAM-I, julio-diciembre, 1980. En el análisis del gasto y de los ingresos públicos destaca la fuerza de lo estatal para mantener la cohesión de una determinada relación entre las clases sociales, y en tanto tal, es un medio para que se dé la articulación entre las leyes de la ganancia.

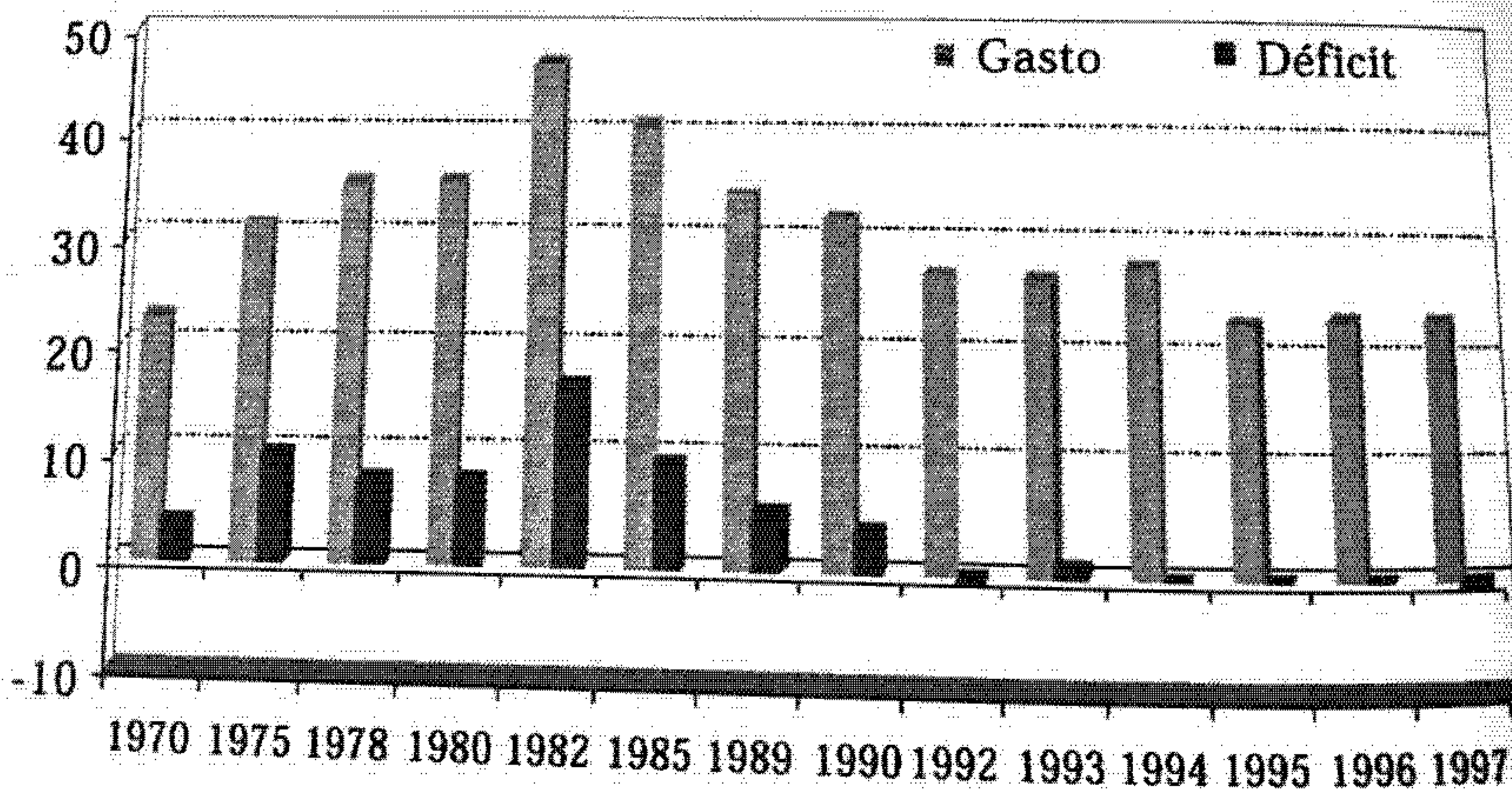
<sup>6</sup> Sobre este punto puede verse Gregorio Vidal "Mercados internacionales de capital e inestabilidad financiera", en Alicia Girón y Eugenia Correa (coordinadoras), *Crisis financiera: mercado sin fronteras*, México, Ediciones el Caballito e IIEC-UNAM, 1998. En particular el apartado intitulado "La diversidad como dato clave", pp. 95-107.



La crítica de fondo del estatismo necesita restablecer de manera precisa el origen de la crisis de regulación y el tipo de trabajo que a lo largo de sus diferentes fases se ha desarrollado.

Actualmente la crisis está actualmente ubicada en su segunda fase, siendo el periodo de finales de los años sesenta hasta principios de los ochenta, cuando transitó por la primera. Por ello precisamente es que algunos procesos del anterior sistema de regulación fueron sobredimensionados como un mecanismo a través del cual diversos capitales y agentes económicos lograron hacer frente a la crisis, y por tanto, a los problemas de rentabilidad que ésta implica. Después, en la segunda fase, ha ganado fuerza la destrucción del capital y con ella un proceso de profunda reestructuración en la propiedad del mismo. La destrucción del capital ha sido ampliamente socializada con la baja en los salarios reales, las condiciones en que se ha estado pagando la cuantiosa deuda pública interna y externa, que en diversos casos fue un mecanismo que apoyó la formación de diversas fortunas. Otro modo de socialización ha sido el drástico movimiento en los precios, ante el cual los trabajadores y los perceptores de ingresos fijos no han tenido forma de defenderse, e incluso las devaluaciones, dado

GRÁFICA 2.1. *Gasto y déficit públicos: 1970-1997*  
(Porcentajes del PIB)



FUENTE: Nafinsa, *La economía mexicana en cifras*, y Banco de México, *Informe del Banco de México*, varios años.



que algunos agentes económicos lograron colocar antes sus capitales allende fronteras. Estos capitales han incrementado su poder de compra de activos en territorio mexicano cuando han retornado después de las devaluaciones. Así, la socialización de la destrucción del capital se ha asentado en los propios mecanismos de regulación preexistentes y en las relaciones políticas en medio de las cuales se desarrollaban éstos. En los capítulos siguientes se analizan varios de los temas que se están mencionando, por el momento se comienza por establecer el punto de partida de la crisis.

## 2.1. FECHAR EL INICIO DE LA CRISIS

Durante la segunda parte de los años sesenta, en particular de 1967 a 1970, se da una ligera aceleración en la formación de capital. El antecedente es un largo periodo de crecimiento durante el cual, el producto se incrementó en promedio 6% al año. La formación bruta de capital fijo (FBCF) creció a una tasa promedio de 9.1% en el periodo 1966-1970, mientras que en el periodo 1960-1965 lo había hecho al 8.1%. Particularmente significativa es la aceleración registrada en la formación neta de capital y en el componente de construcción de la FBCF.<sup>7</sup> La planta industrial tenía un claro proceso de ampliación que por realizarse después de una época de crecimiento sostenido, indicaba que se incrementaba el ritmo de acumulación. Es precisamente en este ambiente que la rentabilidad media comienza a mostrar signos de declinación.

La rentabilidad medida a partir de la tasa de retorno del capital tiene un comportamiento muy estable durante la década de los sesenta hasta los años de 1967-1968. Posteriormente se produce una baja consistente hasta el año de 1976 (véase gráfica 2.2.). No se trata de una drástica caída, pero sí de la aparición de un periodo de rentabilidad declinante en medio del cual prosperan diversos procesos económicos que rompen la coherencia del proceso de

<sup>7</sup> El índice de volumen físico, con base en 1970, de construcción y de maquinaria y equipo era prácticamente el mismo en 1961, 45.6 y 45.4% respectivamente. En 1969 alcanzan las cifras de 95.5% para construcción y de 89.7% para maquinaria y equipo, lo que significa incrementos porcentuales de 109.4 y de 97.5% respectivamente.



reparto de la ganancia y que en conjunto permiten fechar el comienzo de la crisis de regulación. En 1971 el producto crece a una tasa de 4.2%, sensiblemente inferior a la media del periodo, y la formación bruta de capital tiene un crecimiento negativo del 1.7%. Incluso se observa una baja de la formación neta de capital fijo (FNCF) medida en precios corrientes del orden de 7.3% (véase gráfica 2.3.).

La identificación de 1971 como año de ruptura del anterior periodo de crecimiento ha sido realizada por diversos autores desde hace largo tiempo.<sup>8</sup> En este trabajo lo que se pretende poner en relieve es el vínculo que se establece entre acumulación y rentabilidad para entender esta ruptura. Por tanto, son las condiciones en que la economía está operando desde los años sesenta las que permiten establecer el inicio de la crisis. En primer lugar, aparece una aceleración de la acumulación como medio para enfrentar las condiciones de una declinante rentabilidad. También algunos procesos que permitían dar continuidad y estabilidad al crecimiento de la economía en los años previos, se aceleran o cobran mayor significación, donde se destaca la mediación estatal en la economía. Entramos en un ambiente en donde la ganancia ha de ser repartida violentando los mecanismos de asignación característicos de los años cincuenta y sesenta; pero también pérdidas iniciales o una rentabilidad decreciente. Como lo había advertido Marx desde el siglo pasado, se produce un cambio drástico:

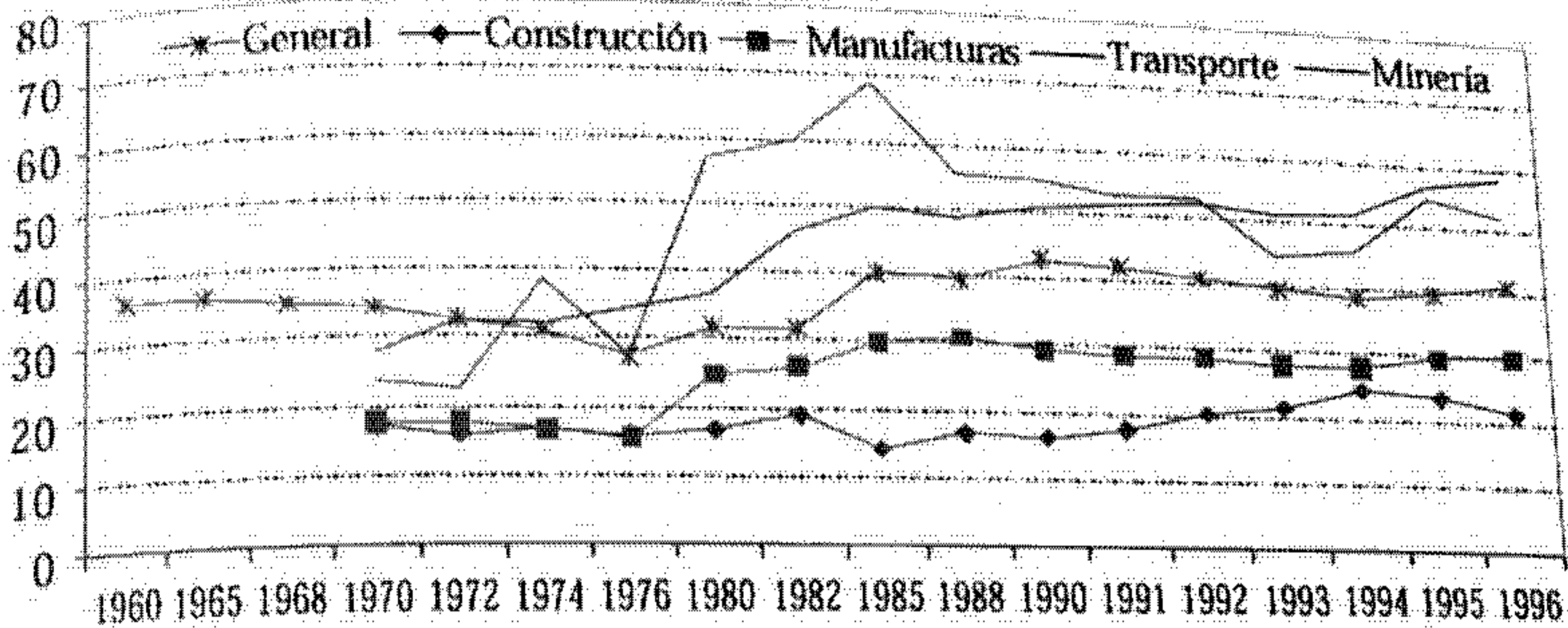
Mientras todo marcha bien, la competencia, tal como se revela en la nivelación de la tasa general de ganancia, actúa como una cofradía práctica de la clase capitalista [...] Pero cuando ya no se trata de dividir ganancias sino de dividir pérdidas, cada cual trata de reducir en lo posible su participación en las mismas y endosársela a los demás. La pérdida es inevitable para la clase. Pero la cantidad que de ella ha de corresponderle a cada cual [...] se torna entonces en cuestión de poder y de astucia y la competencia se convierte a partir de ahí en una lucha entre hermanos enemigos.<sup>9</sup>

<sup>8</sup> Véanse por ejemplo, los trabajos de Arturo Guillén, *Problemas de la economía mexicana*, México, Nuestro Tiempo, 1986; José Valenzuela, *El capitalismo mexicano en los ochenta*, México, Era, 1986; Alejandro Álvarez, *La crisis global del capitalismo*, México, Era, 1987; y Sergio de la Peña, "La política económica de la crisis", *Primer informe sobre la democracia, México 1988*, México, Siglo XXI, 1988.

<sup>9</sup> C. Marx, *El Capital*, tomo III, vol. 6, México, Siglo XXI, 1976, pp. 324-325.



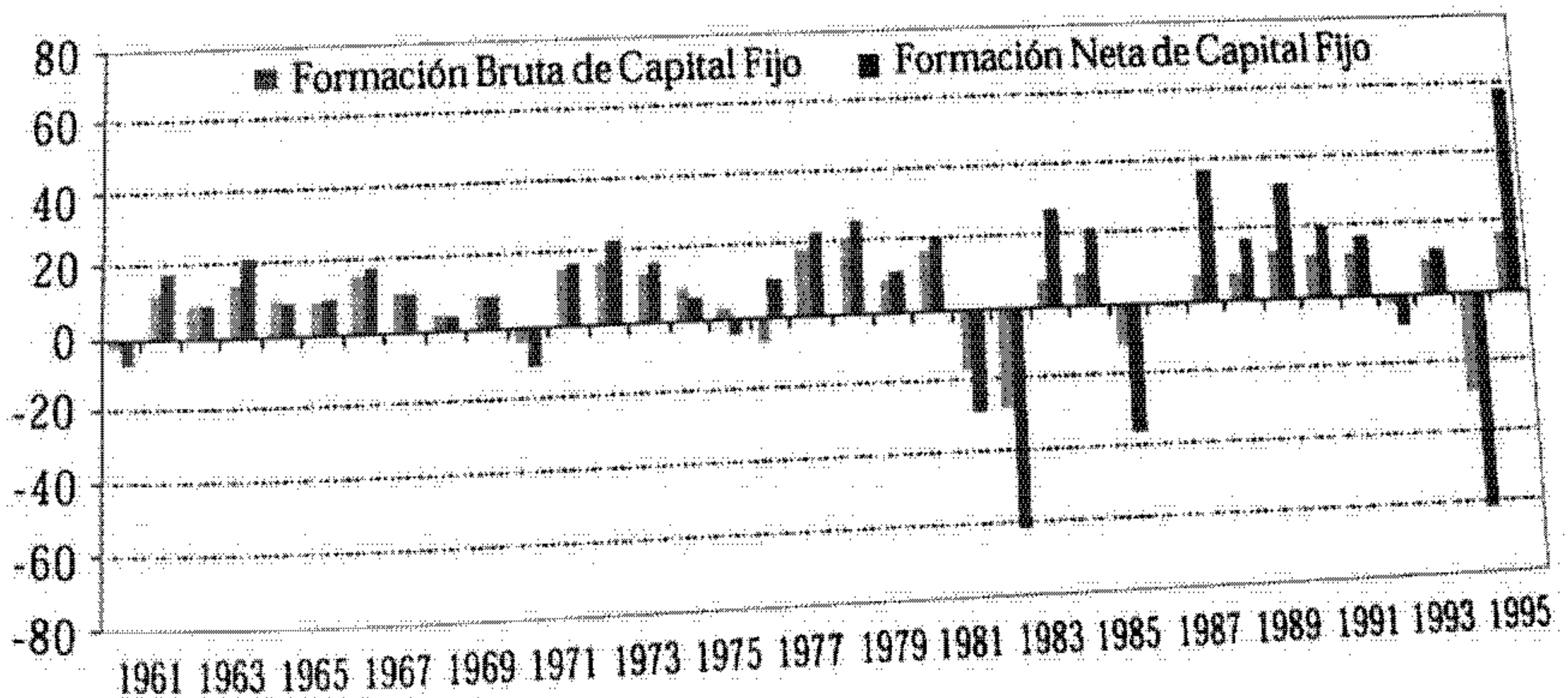
GRÁFICA 2.2. Tasa interna de retorno del capital: \*  
ramas seleccionadas, 1960-1996  
(Porcentajes)



\* Se calcula como una relación entre el excedente bruto de operación y la producción bruta. A partir de 1993, los valores se estiman con base en los valores básicos de la nueva serie del INEGI.

FUENTE: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, varios años.

GRÁFICA 2.3. Formación bruta y neta de capital: 1961-1996  
(Variación porcentual anual)



NOTA: A partir de 1980 se utiliza la nueva serie del INEGI.

FUENTE: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales.



Así, en los años siguientes, diversos agentes económicos desarrollaron prácticas que les permitieron mantener su rentabilidad, otros utilizaron sus vínculos políticos para apuntalar inversiones o, en su caso, empujaron un mayor o menor activismo por parte del Estado. Mientras esto acontece, la economía funciona con un déficit fiscal creciente, como también la balanza de pagos. Se demandan más importaciones, crece la salida de divisas por el pago de utilidades y del servicio de la deuda externa. México es el único país de América Latina que tiene, desde el año de 1971, contratada la mitad de su deuda externa en los mercados financieros privados, siendo el contratante por excelencia el gobierno y las empresas estatales.<sup>10</sup> De esta forma, desde principios de los años setenta, la presencia del gobierno mexicano y las empresas estatales en el euromercado se vuelve importante, revelándose una modificación en el modo de constitución de la inversión. Continúa creciendo la deuda externa, como también el déficit fiscal y el déficit en cuenta corriente.<sup>11</sup> En el campo, los problemas agrícolas no ceden, en particular los de producción. Las exportaciones agrícolas se estancan en la segunda mitad de los años sesenta.<sup>12</sup>

<sup>10</sup> Los diferentes perfiles de la deuda externa de América Latina durante los años setenta son analizados en el texto de Eugenia Correa, "El endeudamiento de América Latina", *Investigación Económica*, núm. 170, México, Facultad de Economía, UNAM, octubre-diciembre, 1984, pp. 187-217. En 1971 la deuda de México con el mercado financiero representaba 50.4% del total. El promedio de América Latina era considerablemente inferior (24.6%) y por consiguiente las otras economías relativamente más desarrolladas del área han contratado un monto más importante de su deuda con organismos internacionales. Entre 1970 y 1977, México y Brasil recibieron más de 60% del financiamiento proveniente del euromercado (*ibid.*, pp. 198-200).

<sup>11</sup> En los años de 1970 a 1975, la deuda externa pasa de 5 000 millones de dólares a 20 000 millones. Es un crecimiento más rápido que el de 1976-1982. El servicio de la deuda también aumenta en términos relativos, revelando desde aquellos años que una parte creciente de la nueva deuda se contrata para pagar la vieja deuda. De esta forma, el límite a la formación de capital se hace nuevamente presente. El servicio de la deuda representó en estos años el 45% del endeudamiento. (Véase, A. Guillén, E. Correa y G. Vidal, *La deuda externa: grillete de la nación*, México, Nuestro Tiempo, 1989, pp. 46 y ss.).

<sup>12</sup> Según información del Banco de México, las exportaciones agrícolas en 1965 son de 475 000 dólares. Al año siguiente alcanzan los 483 000 y en 1967, los 451 000 dólares. En 1968 disminuyen nuevamente —442 000—, en 1969 son 500 000 y la década se cierra con una nueva baja, 415 000 dólares (Nafinsa, *La economía mexicana en cifras*, México, 1978, p. 401).



A lo largo de estos años se configura una situación de tensión creciente, en la que están gestándose fuerzas sociales que impulsan una modificación de las formas de organización del capital, pero a la vez existen aquellas que no aceptan cambios e insisten en profundizar procesos establecidos desde tiempo atrás. Como lo destaca Sergio de la Peña, "desde la década de los años sesenta se delinearón propósitos y fuerzas sociales a favor de abrir nuevos espacios al desarrollo capitalista, pero se enfrentan desde entonces, a fuerzas de poderosa raigambre que se oponen a los cambios porque amenazan su poder económico y político y su dirigencia de la sociedad."<sup>13</sup>

En el terreno de la acumulación las dificultades aumentan. La formación de capital cuenta con un componente importado significativo que debe crecer si se trata de acelerar el proceso de inversiones y de transformación tecnológica. En la segunda parte de los años sesenta se presenta este hecho, sin que se modifique el perfil de las exportaciones. Valenzuela lo destaca como uno de los límites de lo que define como patrón de acumulación de sustitución de importaciones. Sostiene que "las insuficiencias son igualmente claras: a) la producción interna de bienes de capital es ampliamente deficitaria; b) las exportaciones —y la capacidad para importar que de ellas se desprende— resultan igualmente deficitarias. Todo esto se puede resumir en un enunciado: la capacidad real de acumulación con que funciona el sistema es del todo insuficiente."<sup>14</sup>

Durante la primera parte de la década del setenta, la productividad crece a un ritmo menor que el de los años sesenta, a la vez que la tasa interna de retorno del capital decrece (véase gráfica 2.2.). La dinámica de la formación de capital no logra resolver estos problemas y, por el contrario, expresa la agudización de las contradicciones entre los diversos agentes económicos. La lucha entre los capitales se agudiza y con ella se rompen los mecanismos de asignación de la ganancia que permitían y validaban la repro-

<sup>13</sup> "La política económica de la crisis", en González Casanova P. y J. Cadena Roa (coordinadores), *Primer informe sobre la democracia: México 1988*, México, Siglo XXI, 1988, p. 75.

<sup>14</sup> José C. Valenzuela, *El capitalismo mexicano en los ochenta*, México, Era, 1986, pp. 86-87.



ducción en su conjunto. Como se destaca en el primer capítulo, es el momento en que los procesos a través de los cuales se articulaba un nivel adecuado de rentabilidad para el conjunto del capital, con niveles pertinentes de ganancia y producción de las diversas fracciones del mismo y una composición del producto que permitía enfrentar cierta satisfacción de las necesidades sociales, dejan de existir. Se impone la lógica de la desarticulación que se observa en el nivel de los precios, pero también en el de las formas de financiar la acumulación. La disputa entre el gobierno y sectores del capital aparece, incluso en formas públicas y abiertas, como también con sectores de trabajadores y las direcciones que los controlan. La legitimidad política está crecientemente limitada y el autoritarismo se expresó con vigor desde finales de los sesenta. El país inicia así el tránsito por una larga crisis en la que existe, desde su origen, un incremento de la acción en la economía del sector público que, sin embargo, no puede escapar a las redes de poder del pasado, sino, en todo caso, hasta bien avanzado el proceso, cuando la labor de desvalorización y centralización del capital se ha desarrollado con gran fuerza.

En la forma de regulación prevaleciente en la economía mexicana durante los años cincuenta y sesenta existe, como un dato clave, la presencia estatal en los procesos económicos. Es uno de los agentes fundamentales en el proceso de inversiones, como también lo es en la formación de los precios. La relación con el exterior igualmente cuenta con una significativa mediación estatal. Además, las características de las relaciones de poder y el tipo de compromisos entre las clases para mantener un determinado bloque de poder, cuentan con un ingrediente clave de activismo estatal, en particular de aquel que se desarrolla en el ámbito de la economía. Así, frente a la crisis el terreno de lo estatal es clave, incluso como generador de propuestas para hacerle frente o quizás evitar la desintegración del bloque de poder. Como se desarrolla más adelante, en nuestro país el bloque histórico de ese momento —finales de los años sesenta— tiene un componente hegemónico firmemente asentado en la economía. Desde el espacio estatal, Carlos Tello observa este problema y plantea, precisamente refiriéndose a los años setenta, que

por un lado, la necesidad de promover el crecimiento económico del país y parcialmente atender las carencias sociales en que se desenvolvían las clases



sociales menos favorecidas por el desarrollo nacional, implicaba un gasto público creciente. Por el otro lado, la resistencia de grupos de empresarios a una reforma fiscal y a los incrementos en los precios y las tarifas de los bienes y servicios que el sector público proporciona a la economía, a pesar de que los recursos propios que se podrían obtener por esas vías serían devueltos a la sociedad en la forma de mayores bienes y servicios públicos, orillaron al sector público a financiarse crecientemente con créditos.<sup>15</sup>

En el origen de la crisis, las propuestas gubernamentales debieron resolver un doble problema: impulsar el desarrollo del capital, pero a la vez conservar la red de relaciones entre clases y grupos sociales que le daban posibilidad al proceso de transformación económica que era necesario establecer. La crisis que inicia al final de los años sesenta, en tanto crisis del modo de regulación, implica en su salida la formación de un nuevo tejido de relaciones de fuerza y compromiso entre los grupos sociales asentados en el país. No es la simple disputa en torno al nivel del excedente y la modernización industrial-productiva que ésta implica. El perfil del capital cambiará, como también el de los trabajadores del campo y de la ciudad. Emergerán nuevos sujetos sociales y las relaciones entre los grupos fundamentales de la sociedad se transformarán. Nuestras relaciones con el exterior se modificarán, en particular los vínculos con el capital norteamericano. Estos son los hechos que comienzan a producirse desde hace aproximadamente 25 ó 30 años, durante los cuales se desarrolla la crisis.

## 2.2. SOBRE EL DESARROLLO DE LA CRISIS

Los datos sobre el crecimiento del producto desde 1965-1966 hasta 1996-1997, permiten establecer varios años de tránsito y otros críticos en el desarrollo de la crisis. En 1971-1972, el presidente Echeverría sostuvo que la economía del país estaba en atonía. De 1975 a 1977 se observa otro quiebre, que tiene como momento crítico y de cambio, la devaluación del peso frente al dólar. En adelante se inicia la primera (de las varias aceptadas hasta la fecha) condicionalidad por parte del gobierno a un organismo financiero

<sup>15</sup> *La política económica en México*, México, Siglo XXI, 1979, pp. 202-203.



internacional. Sin duda, a partir de entonces la modificación de la relación de la economía del país con la economía internacional será una constante. Después se sucede el auge petrolero, que es un momento sustantivo de modificación en la estructura del capital y con relación a la economía internacional. Entre otros hechos se engendra el problema de la deuda pública externa. En 1981 nuevamente se presenta una crisis cíclica que se prolonga hasta 1983. Son los años de la crisis de deuda y del inicio de una política de ajuste. Posteriormente, una nueva caída en el producto en 1986, cuya dinámica se deja sentir hasta 1987, con el *crack* bursátil y la última "imprevista" —se afirmaba— macrodevaluación del peso frente al dólar. La modificación posterior en la dinámica de la economía y el logro de un cierto crecimiento del PIB en varios años de la administración de Salinas se debe al establecimiento de los denominados Pactos, en los que, entre otros hechos, sobresale la fuerza de lo estatal para empujar la reforma económica. Un quiebre más sucede al inicio de la presente administración. En éste se revela el nuevo contenido de la relación con los Estados Unidos. Ahora la condicionalidad a la política económica y al concurso de fondos extranjeros incluye directa y explícitamente al gobierno norteamericano.

Hasta la crisis cíclica de los años 1981-1983 se combinan dos procesos. De un lado se agudizan diversos desequilibrios, particularmente en el periodo en que la economía pasa por la contracción cíclica. Por otro lado, el crecimiento que sigue a la crisis cíclica es cada vez más inestable, al punto que después de 1983 el producto permanece prácticamente estancado.

Como se destacó desde el apartado anterior, la crisis se presenta en medio de una creciente incapacidad de la economía nacional para generar las divisas que permitan mantener las importaciones al ritmo que el crecimiento está demandando. El hecho se agudiza a lo largo de los años setenta y es uno de los desequilibrios clave de 1981 a 1982, como se observa en la gráfica 2.4. Uno de los medios fundamentales para financiar las importaciones industriales desde finales de los cincuenta y hasta el inicio de los años setenta, fue el superávit agrícola. Hacia la mitad de los años setenta —como se destaca en el cuadro 2.1. — este papel ha dejado de existir, y la economía avanza hacia un déficit comercial con el exterior en

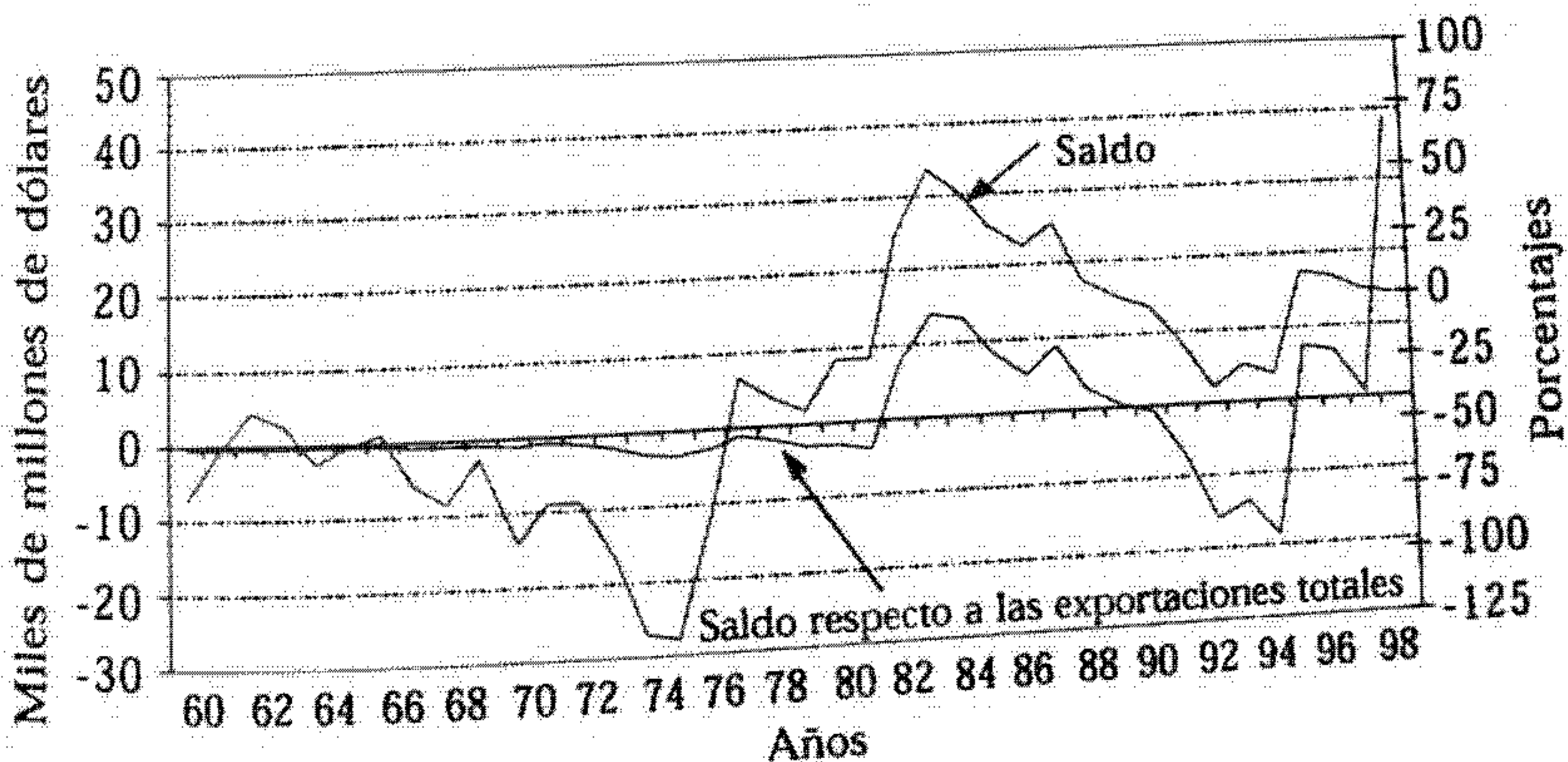


materia agrícola, con lo que se agrega un nuevo elemento de presión en el sector externo.

El financiamiento del déficit comercial industrial desde la segunda mitad de los años sesenta y hasta antes del auge petrolero está a cargo del endeudamiento externo —véase cuadro 2.1.—, con ello se activa un mecanismo para que crezca el sector público. Los indicadores son claros: aumenta el gasto público con relación al PIB sin que se produzcan cambios importantes en materia impositiva ni tampoco en la estructura de precios y tarifas de los bienes producidos en las empresas estatales. Existe el antecedente de una cierta relación entre sector público y los capitales que no logra ser modificada, con lo que se generan las condiciones para que el déficit público aumente y con él —por lo menos a lo largo de los años setenta— las presiones sobre el sector externo, que finalmente están minando la capacidad de acumulación (véase gráfica 2.1.).

La desarticulación de la norma de financiamiento que observamos en los procesos de agudización del déficit comercial y en cuenta corriente, en el sobredimensionamiento del gasto público

GRÁFICA 2.4. Balanza comercial.\* Saldo total y como porcentaje de las exportaciones totales: 1960-1998  
(Porcentajes)



\* Incluye maquila a partir de 1980.

FUENTE: Banco de México, *Indicadores Económicos*.



y en el endeudamiento externo, se acompaña precisamente por existir un ambiente de estancamiento o baja relativa en la rentabilidad de una desarticulación de la norma de precios. Los datos sobre la evolución del índice de precios son claros como un primer indicador. La primera parte de la década de los setenta inaugura una época de aumentos de precios de dos dígitos, que hacia 1983, como se destaca en el cuadro 2.2., es de tres dígitos. Pero además, la desigualdad en los incrementos de precios se vuelve un dato importante, con lo que la estructura de precios relativos salta hecha añicos. Como se destacó en el capítulo anterior, la inflación es un fenómeno sectorial, lo que implica aumentos diferenciados en los precios. Dado que los costos conectan con ciertas ramas y que en estos años existe un estancamiento en los precios de energéticos y otros bienes producidos en las empresas públicas, se da un mecanismo de reasignación de recursos a favor de ciertos capitales. Además, existe otra reasignación de recursos por el alza diferenciada en las tasas de interés activas y pasivas. En conjunto, estos hechos permiten que algunas empresas encuentren un medio para financiar sus operaciones y a otras las van

CUADRO 2.1. *Déficit Comercial Industrial*  
(Fuentes de financiamiento)

|                            | 1961-1965 | 1966-1970 | 1971 | 1973 | 1975 |
|----------------------------|-----------|-----------|------|------|------|
| Déficit Industrial (1)     | 12        | 11        | 10   | 11   | 13   |
| Déficit Industrial (2)     | 69        | 92        | 94   | 59   | 62   |
| Superávit agropecuario (2) | 49        | 38        | 29   | 19   | 3    |
| Superávit en servicios (2) | 43        | 36        | 42   | 48   | 29   |
| Superávit petrolero (2)    | 10        | -3        | -9   | 3    |      |
| Déficit residual (2) (3)   | 7         | 26        | 32   | 42   | 66   |

(1) en porcentaje de la producción manufacturera

(2) en porcentaje del déficit comercial

(3) se considera como endeudamiento neto externo

FUENTE: Jaime Ros, "Economía mexicana: evolución reciente y perspectivas", *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, Lecturas del Trimestre económico, núm. 39, México, FCE, 1981, p. 337; y Nafinsa, *La economía mexicana en cifras*, México, 1991.



CUADRO 2.2. México: Indicadores de inflación 1981-1998  
(Base 1994=100)

| Año  | Inflación Promedio | Inflación a dic. de cada año |
|------|--------------------|------------------------------|
| 1970 | 5.1                | 4.8                          |
| 1971 | 5.5                | 5.2                          |
| 1972 | 4.9                | 5.5                          |
| 1973 | 12.1               | 21.3                         |
| 1974 | 23.8               | 20.7                         |
| 1975 | 14.9               | 11.2                         |
| 1976 | 15.9               | 27.2                         |
| 1977 | 29.1               | 20.7                         |
| 1978 | 17.5               | 16.2                         |
| 1979 | 18.2               | 20.0                         |
| 1980 | 26.4               | 29.8                         |
| 1981 | 27.9               | 28.7                         |
| 1982 | 58.9               | 98.9                         |
| 1983 | 101.9              | 80.8                         |
| 1984 | 65.5               | 59.2                         |
| 1985 | 57.8               | 63.7                         |
| 1986 | 86.2               | 105.7                        |
| 1987 | 131.8              | 159.2                        |
| 1988 | 114.2              | 51.7                         |
| 1989 | 20.0               | 19.7                         |
| 1990 | 26.7               | 29.9                         |
| 1991 | 22.7               | 18.8                         |
| 1992 | 15.5               | 11.9                         |
| 1993 | 9.8                | 8.0                          |
| 1994 | 7.0                | 7.1                          |
| 1995 | 35.0               | 52.0                         |
| 1996 | 34.4               | 27.7                         |
| 1997 | 20.6               | 15.7                         |
| 1998 | 15.9               | 18.6                         |

FUENTE: Banco de México, *Indicadores Económicos*, varios años.



colocando paso a paso en una debilidad financiera mayor. El resultado es que se profundizan ciertos desequilibrios.

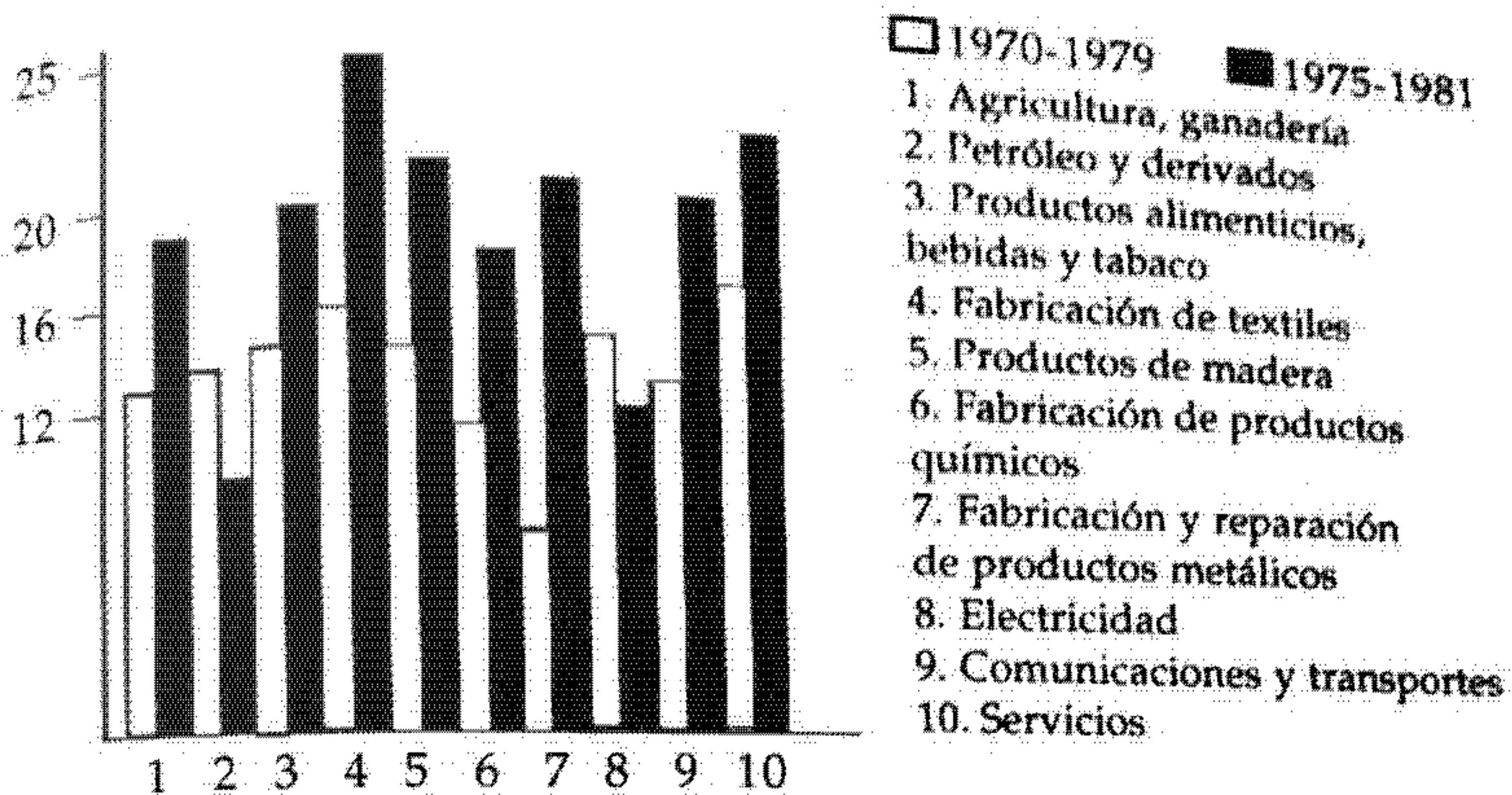
Como se observa en la gráfica 2.5., el aumento en los precios se acelera en el segundo lustro de los años setenta. A diferencia de los años sesenta, la recuperación de la economía y el logro de tasas más altas de crecimiento, en 1977-1980, implicó un aumento mayor en los precios, pero además, una mayor desigualdad en el ritmo de los incrementos. En este periodo destaca el aumento en textiles y en los servicios educativos, de salud y de esparcimiento, en particular en los años de 1975 a 1981. También sobresalen los aumentos en alimentos y bebidas, ambas actividades que acusan el peso de los monopolios, incluidos aquellos del comercio cuya capacidad para influir en los precios crece en la época.

Por el contrario, entre las ramas con menores aumentos están petróleo y derivados, electricidad, productos químicos y productos metálicos. Los menores aumentos en petróleo y derivados y en electricidad —todos ellos generados en empresas paraestatales— se dan en los años 1975-1981. Así, en la medida en que se acelera el aumento en los precios, se vuelven más notables las diferencias en los incrementos entre las ramas económicas. Algunos productos de uso industrial, principalmente aquellos que se utilizan como energéticos y materias primas y auxiliares, están entre los que tienen menores aumentos. Las empresas en las que estas mercancías son producidas son Pemex, CFE, Fertimex, Sidermex, señaladas años después como ineficaces por las condiciones en que operaban. El hecho es que los artículos que estas firmas comercializaban representan una parte significativa en los costos de las más diversas empresas en el país. Un mecanismo importante en el proceso de formación de precios que actuó eficientemente durante los años de crecimiento sostenido (1952-1968) es sobredimensionado, constituyéndose en uno de los medios para que se desarticule el proceso de asignación de la ganancia y con ello se desarrollen diversos desequilibrios que revelan el *trabajo de crisis*.

El incremento de 4.2% anual en promedio en los precios de los productos petroleros en los años del denominado auge petrolero de 1977 a 1981, no sólo es inferior al aumento de precios que en promedio tiene la economía del país en esos años, sino también al de gran cantidad de materias industriales y bienes de equipo que Pemex incorpora a sus procesos productivos en esa época. Además,



GRÁFICA 2.5. Incremento promedio anual de precios:\*



\* Con base en el índice nacional de precios al consumidor por sector de origen.

FUENTE: Banco de México, *Precios, Estadísticas Históricas* y Banco de México, *Información Anual*, 1981.

en el rezago debe considerarse la construcción y ampliación de complejos petroquímicos como los de Pajaritos y La Cangrejera, por ejemplo. De esta forma, aparece una de las causas del aumento en el déficit público que para ser financiado obliga a contratar deuda pública externa, al no prosperar otro tipo de mecanismos, como una reforma tributaria o simplemente el pago de impuestos por las ganancias financieras.

La alteración y desarticulación en la norma de financiamiento y en la norma de precios se da a la vez que se producen cambios en la norma técnica. La capacidad de acumulación de nuestra economía pasa por la capacidad de financiamiento de dicha acumulación, pero también por los medios técnicos en que se concreta el financiamiento de este proceso. El déficit comercial, como el propio déficit público, ambos en un ambiente de aumento de precios de alrededor de 6%, habían sido componentes del crecimiento en los años cincuenta y sesenta. Eran parte de un mecanismo de formación de la inversión frente a cierto tipo de técnicas y de composición del producto que existían en nuestro país. Un dato de ese proceso es el financiamiento, parcial pero



significativo, del déficit comercial de la industria con el superávit agropecuario. Diversos autores han destacado el relativo retraso en la industria de bienes de capital en la economía mexicana, incluso frente a otras economías de América Latina.<sup>16</sup> Esta situación se mantiene hasta el inicio de la crisis de regulación. Durante los años de 1977 a 1981 se profundizan el déficit público y el endeudamiento externo, revelando la desarticulación en la norma técnica y gravitando en la aceleración del déficit comercial. En todo caso, el problema del estrangulamiento del proceso de inversiones por el alto componente importado, sobre todo cuando se trató de pasar a fases más avanzadas de la industrialización, se profundizó.

En los años de 1977 a 1981 el PIB total y el PIB manufacturero crecen a una tasa anual semejante; sin embargo, existe a la par un incremento más que proporcional de la inversión fija. La relación de la inversión bruta fija con el PIB pasa de 19.64% en 1977 a 25.69% en 1981. Hubo también un incremento en la inversión fija neta (véase gráfica 2.6.) y, como lo destaca Valenzuela, de la inversión fija en maquinaria y equipo, pasando de 7.8% del PIB, en 1977, a 12.1% en 1981. Este incremento no se corresponde con uno semejante por parte del sector del PIB en que se consideran los bienes de capital. La brecha se cierra con importaciones, por lo que no extraña que aumente el componente importado de la inversión fija en maquinaria y equipo, que pasa de 30% en 1977 a 46.3% en 1981.<sup>17</sup>

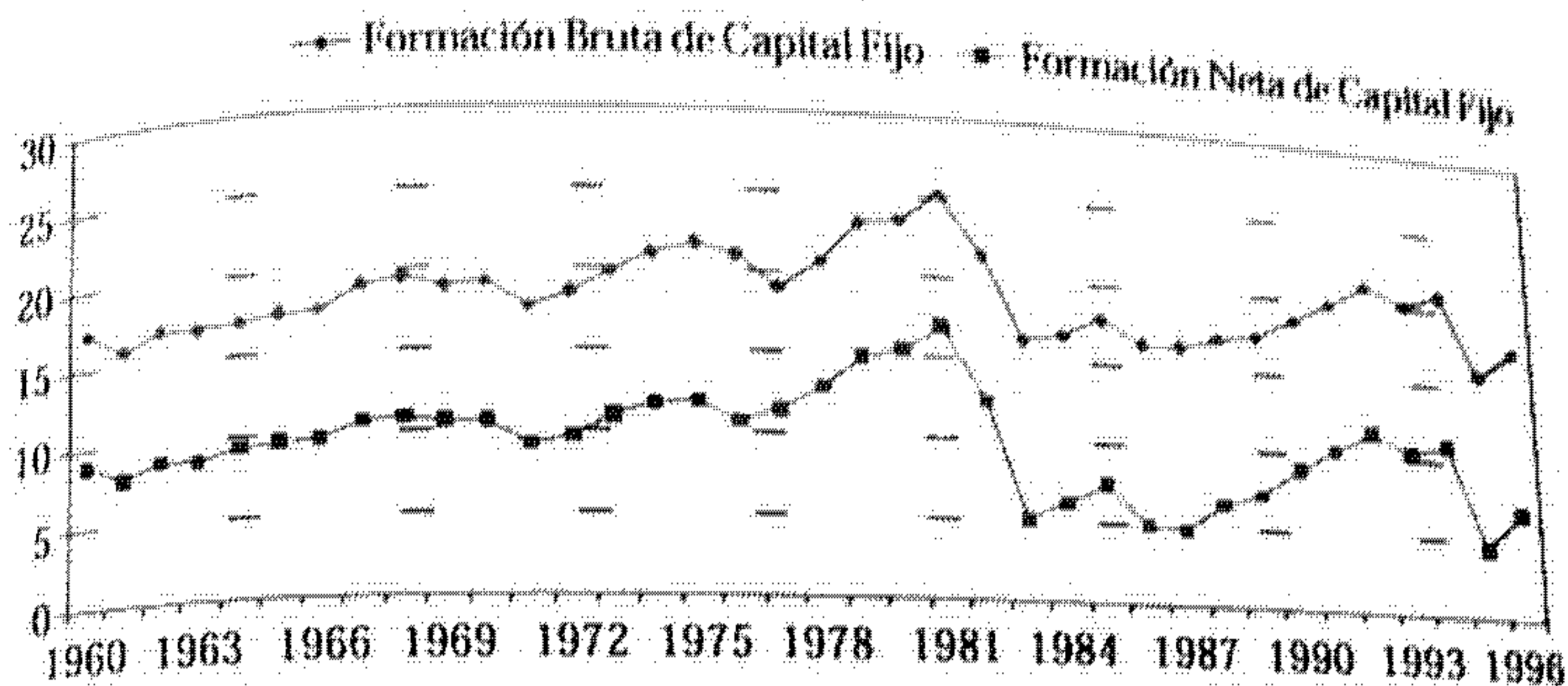
El esfuerzo principal en materia de inversión está a cargo del Estado, lo que en condiciones de inexistencia de una reforma tributaria o de un incremento en los precios de los bienes generados en empresas públicas, por lo menos para adecuarse al ritmo de la inflación, gravita sobre el déficit público. Las inversiones del Estado se concentraron en petróleo, petroquímica y electricidad.

<sup>16</sup> Al respecto puede verse el texto de la Comisión Económica para América Latina, *Transformación productiva con equidad*, Naciones Unidas, 1990.

<sup>17</sup> Véase el texto de José C. Valenzuela, *El capitalismo mexicano en los ochenta*, op. cit., pp. 87-88. Por cierto, Valenzuela denomina a la inversión fija en maquinaria y equipo *inversión fija activa*. Completa su análisis al establecer que las exportaciones están creciendo también a un ritmo menor que el de la inversión fija activa. En materia de importaciones, las de bienes de capital eran en 1977 24.4% del total y en 1981 30.9 por ciento.



GRÁFICA 2.6. Formación bruta y formación neta de capital fijo,  
1960-1996  
(Porcentajes del  $pm^*$ )



\* A valores básicos, base 1993=100

FUENTE: INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales*.

Posteriormente se avanzó en materia de siderurgia.<sup>18</sup> Es un esfuerzo de inversión de largo plazo que incluía diversos proyectos en bienes de capital, que no logra fructificar, pues incluso su conclusión, por ejemplo la fase dos de la Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas, no alcanza a realizarse antes de 1982, cuando el comportamiento de la inversión pública se modificó.<sup>19</sup>

De esta forma nos encontramos frente a un proceso que recorre tres ciclos, cada uno con recesiones más drásticas, a lo largo de los cuales se va desarrollando la crisis. Durante este proceso el crecimiento, en tanto que se da sobre la base del impulso a diversos desequilibrios y siempre sobre el reclamo de un grado mayor de desequilibrio para poder continuar, es una de las fuerzas de la crisis. A través de él observamos cómo diversos medios, que eran parte del modo de regulación, adquieren un carácter desarticulador de la reproducción ampliada. Los capitales están en una lucha abierta y otro tipo de desplazamientos se producen para que

<sup>18</sup> En el año de 1978 la inversión en siderurgia representó 0.6% del total. Mientras en 1979 y 1980 fue 2.3 y 3.8% respectivamente. (Véase José López Portillo, *Quinto informe de gobierno, Anexo 1, Estadístico-histórico*, México, 1981.)

<sup>19</sup> Véase CIEN, *Nafinsa-Internacional*, México, CIEN, A10/E53/, febrero 1982; y CIEN, *La organización Somex*, México, CIEN, A15/E71, septiembre 1982.



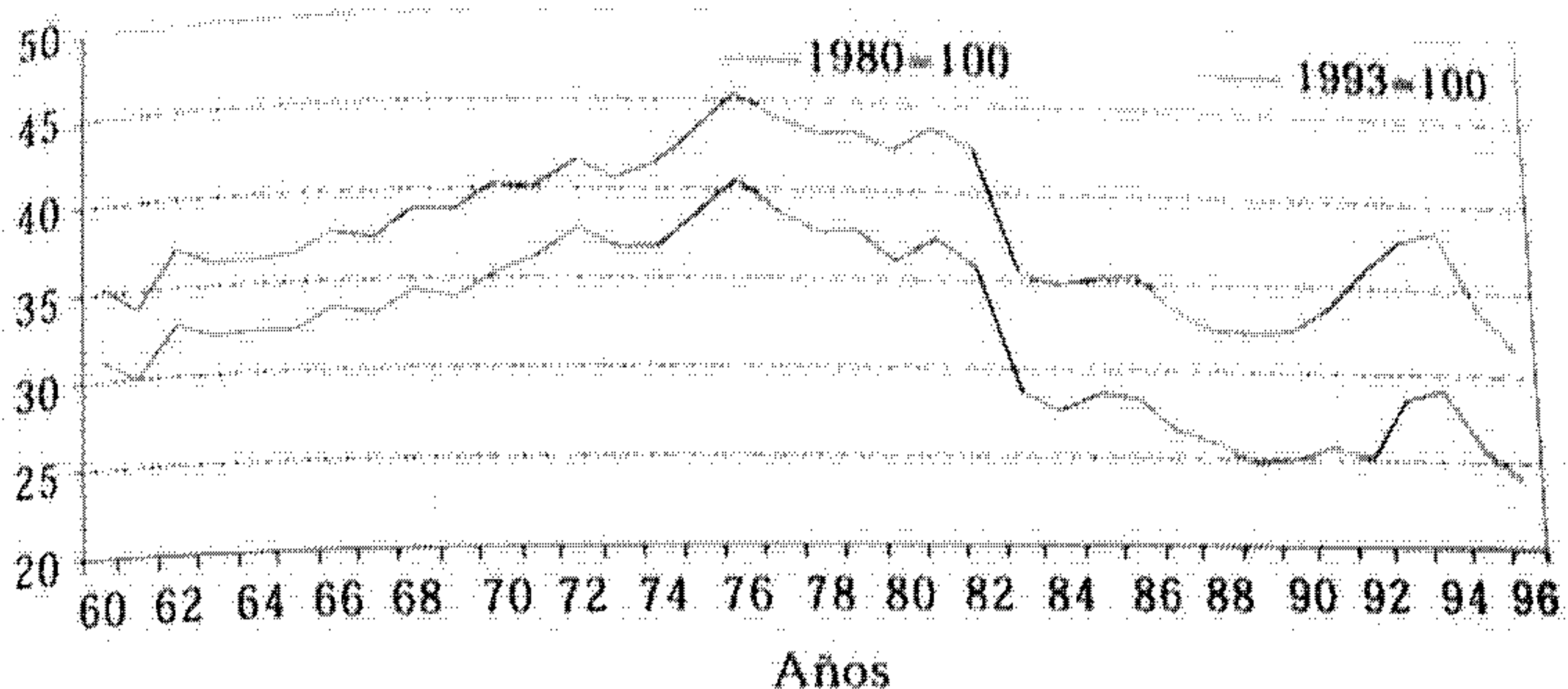
algunos alcancen, incluso, mayor rentabilidad. Se avanza en inversiones financieras, se busca participar en mercados extranjeros y por supuesto, se mantiene una firme y desigual presión sobre las finanzas públicas para lograr obtener mayores ganancias.

Si partimos de una situación de baja en las ganancias como el elemento que obliga a los capitales a desarrollar procesos que terminan por desarticular los mecanismos de asignación de la propia ganancia entre ellos, también debemos considerar una reacción sobre otros agentes económicos que busque establecer otras fuentes para elevar los beneficios. Los datos sobre remuneración a los asalariados, de la gráfica 2.7., indican un proceso de este tipo. Durante la primera parte de los años setenta, hasta el final del sexenio de Echeverría, se mantiene un aumento en la participación de la remuneración a los asalariados con relación al PIB. El proceso, desde nuestra perspectiva, es parte de un intento por mantener la viabilidad económica del bloque de poder que acompañó al crecimiento en los años cincuenta y sesenta. Sin embargo, después se impone la fuerza de la ganancia de unos cuantos y la participación de los salarios comienza a descender sin que se modifique el proceso hasta la década de los noventa. Incluso en los años ochenta y parte de los noventa, además de los decrementos con relación al producto o al ingreso, existe una drástica baja de los salarios reales y una redistribución regresiva del ingreso, cuestión que se trata en el último capítulo del presente texto.

Si en los años de 1977-1981 la dinámica de la economía mexicana revela que algunos capitales encontraron los medios para continuar su desarrollo, incluso con mayor rentabilidad que en años atrás, fue precisamente por haber logrado que ciertos mecanismos económicos preexistentes se mantuvieran y crecieran en importancia. Por ejemplo, se acentuó el papel de la inversión pública en la formación de capital y se mantuvo un esquema de subsidios al capital mediado por el tamaño del mismo; el control del comercio exterior y las importaciones con costos a cargo del presupuesto no cedió; como tampoco el control sobre el movimiento obrero. Sin embargo, esto no significó el desmantelamiento del sistema de subsidios a los más diversos grupos sociales. Un ejemplo es la continuidad en el manejo de subsidios en varios artículos de consumo popular. También es cierto que esta línea de



GRÁFICA 2.7. Remuneración de asalariados: 1960-1996  
(Porcentajes del PII)



NOTA: Los datos de 1994 a 1996 se estiman con base en la nueva serie del INEGI (que considera el PIB en valores básicos) por regla de tres.  
FUENTE: INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales*.

continuidad tuvo como antecedente enfrentamientos en los que otras propuestas fueron derrotadas, lo que implicó que nuevamente economía y política se cruzaran.

Fueron propuestas que partieron desde el Estado, pero que buscaban atravesar al conjunto del tejido social. No era suficiente con renegociar la relación con el capital, o tan sólo la ubicación de la economía en el plano de las relaciones económicas internacionales, que ya se desenvolvían en medio de la crisis. Era necesario modificar las relaciones con el movimiento obrero y encontrar nuevos interlocutores, realizar cambios en el campo, etc. Así, al comienzo de los años setenta, por parte del Estado se intentan cambios en materia fiscal y se producen cambios en la legislación bancaria y sobre la inversión extranjera. De estos años es la ley que modifica las condiciones en que los extranjeros pueden invertir en el país, buscando que el control sobre la propiedad quede en manos de inversionistas nacionales. Es también el momento en que se establece la figura de banca múltiple y se autorizan las sociedades de inversión. Una lectura de estas medidas puede ser la siguiente: se trata de gestar mecanismos que permitan una mayor centralización del capital a la vez que se logre ampliar la capacidad de



financiamiento desde la banca comercial, compatible con procesos de modernización de la planta industrial. La reforma incluía la promoción de las exportaciones manufactureras y el pasaje de un manejo de las importaciones vía permisos previos a la de aranceles. Sin embargo, el proyecto no pudo prosperar.

Como hasta la fecha, la relación Estado-grupos sociales es mediada por múltiples formas privadas que dificultan conocer el contenido preciso de las disputas en el bloque de poder. Sin embargo, diversos indicios permiten establecer que grupos importantes del capital no permitieron que la reforma avanzara y desde el lado de otros grupos sociales no existía contrapeso alguno que funcionara como fuerza de impulso. Las virtudes del clientelismo y del corporativismo, respecto a la estabilidad social, eran un límite al momento de generar cambios endógenos progresivos. Así, la gestión estatal se incrementó sobre las bases preexistentes y con ello los desequilibrios crecieron. De esta forma, el país llegó a la crisis cíclica de 1975-1976. Sin embargo, la crisis ya se había desarrollado y contaba en el ámbito internacional, entre sus principales expresiones, con un proceso de internacionalización del capital con un gran componente financiero. La economía mexicana tenía ya un perfil de deuda externa con agentes privados claramente definido sobre el que siguió andando, contando con las divisas que le proporcionaría el petróleo como la garantía necesaria. La llamada renta petrolera fue un medio para que en la segunda parte de los años setenta se montara un esquema de financiamiento de la inversión e impulsara el proceso de centralización del capital.

Sin embargo, el aumento en el precio del petróleo fue también un dato de los conflictos que desatan la crisis de regulación, y por lo tanto, era altamente incierto. El financiamiento de la acumulación vía endeudamiento mostró pronto que implicaba el traslado de recursos crecientes a la órbita financiera. Hacia 1980 resulta que se estaban contratando créditos nuevos para pagar créditos viejos, sin que la acumulación se moviera por este medio con una fuerza semejante.<sup>20</sup> La continuidad del proceso dependía de que los mercados financieros internacionales pudieran mantener, por su nivel de rentabilidad, el refinanciamiento. Pero además, interna-

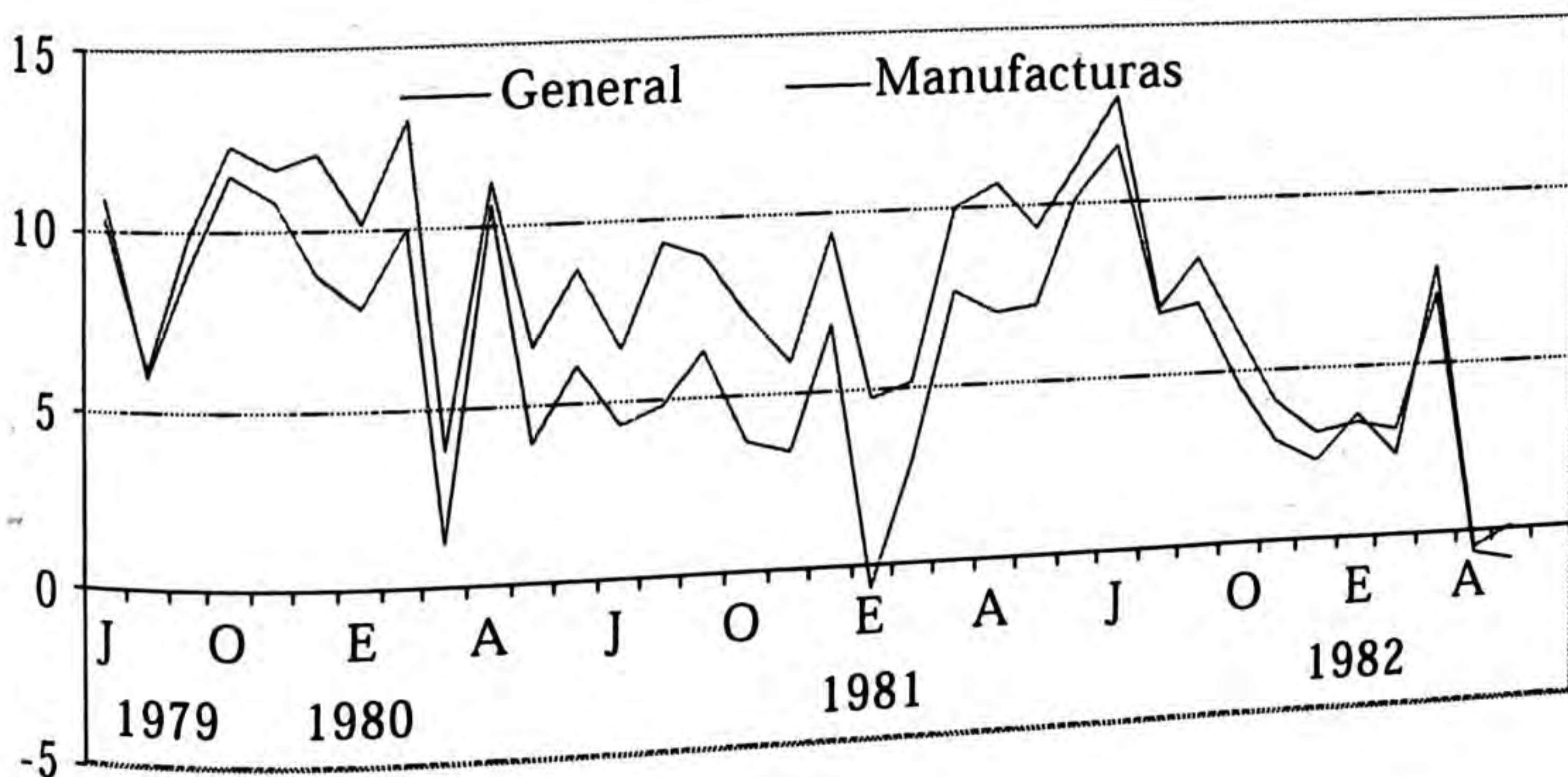
<sup>20</sup> En el primer apartado del capítulo 4, intitulado "La cuestión de la deuda externa privada", se documenta este hecho.



mente ganaban fuerza las tendencias especulativas. Algunos de los capitales habían participado en un activo proceso de compras, sin que las inversiones realizadas hubieran madurado plenamente. Ellos mismos enfrentaban los problemas del endeudamiento externo.

Los datos sobre el comportamiento del producto indican que en 1982 existió una considerable contracción. No obstante, una revisión más precisa sobre su comportamiento permite establecer que ésta se inició en 1981, precisamente en el momento en que la inversión alcanza su punto máximo de esos años. La gráfica 2.8. permite establecer que el índice de la producción manufacturera registra una baja importante al principio del año de 1981. Posteriormente, desde finales del tercer trimestre del mismo año se presentan nuevas caídas que constituyen una tendencia. Esto indica que a finales del año de 1981 una crisis cíclica, particularmente delicada porque varias de las empresas con mayor dinamismo en el periodo habían contratado importantes montos de deuda externa, se está desarrollando. Para enfrentar estos compromisos, varios consorcios, el propio gobierno y las empresas paraestatales recurren a contratar deuda en el extranjero de corto plazo, precisamente cuando está disminuyendo la fuente que

GRÁFICA 2.8. *Producción industrial, 1979-1982*  
(Variaciones respecto al mismo mes del año anterior)



FUENTE: Banco de México, *Indicadores Económicos*.



permitía enfrentar estos compromisos desde el punto de vista de las divisas: los precios del petróleo en los mercados internacionales; y cuando comienza a gestarse una contracción endógena en los mercados financieros internacionales.<sup>21</sup>

En ese momento, uno de los saldos del *trabajo de crisis* es que la economía nacional se encontraba ampliamente expuesta al curso que en la economía internacional tienen diversas variables particularmente inestables. El proceso de inversiones tiene un componente externo clave vinculado a los mercados financieros privados, por lo que las condiciones de rentabilidad prevalecientes en ellos y la evolución de la tasa de interés modificaron el proceso en nuestro país. Acontece igual con los precios del petróleo, pues no existe otro medio para financiar, aunque sea limitadamente, el proceso de formación de capital que la lógica del mercado interno está reclamando. Pero además, capitales importantes del país han desarrollado igualmente condiciones de operación en los terrenos financieros, incluso en los mercados privados internacionales. Considérese que para 1982, cuando se toma la decisión de establecer el control de cambios y nacionalizar la banca —en la decisión original no se excluyen las propiedades no bancarias de los bancos—, las cifras sobre fuga de capitales son muy diversas, pero todas las estimaciones o medidas son cuantiosas.<sup>22</sup>

<sup>21</sup> El análisis del comportamiento de los mercados internacionales de capital en los años de 1981 y 1982 que permite establecer que existió primero una contracción interna, principalmente en el ámbito de las transacciones interbancarias, se realiza en Gregorio Vidal, "América Latina y el sistema financiero internacional en las condiciones de la crisis del sistema de regulación monopólico-estatal", *Economía: teoría y práctica*, núm. 6, UAM, otoño, 1984.

<sup>22</sup> Sergio de la Peña pone énfasis en este problema. Advierte que "los indicios de peligro se multiplicaron desde 1980 [...] Quienes atendieron y aprovecharon los crecientes desajustes fueron sobre todo los especuladores con divisas. La salida de capitales se aceleró entre 1981 y 1982 (sumó 22 000 millones de dólares). Para entonces, la deuda pública externa era de 86 000 millones de dólares y su servicio rebasaba desde meses atrás la capacidad de pago del país." ("Los orígenes históricos de la crisis en México", *Ensayos*, núm. 7, México, División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM, 1985, p. 70.)



### 2.3. LA SEGUNDA FASE DE LA CRISIS

En los años de 1981 a 1983, no asistimos al principio de la crisis, sino a su pasaje a una segunda fase, en la que la destrucción del capital —profundamente desigual—, la centralización y la desarticulación de los mercados laborales —incluido los términos de fijación de las remuneraciones— serán los signos más característicos. Además, durante esta fase, la definición de todo el proceso económico desde el exterior del país crecerá, al punto que se modifican sustancialmente los determinantes del proceso de inversiones. El dato de la reestructuración de la economía norteamericana se vuelve crecientemente importante en los procesos económicos nacionales, como también en el de las transformaciones en el bloque del poder. Los remozamientos políticos de la relación de fuerzas que caracterizaron a la sociedad mexicana en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial no pueden permanecer, en primer lugar, porque la lucha librada entre los capitales está imponiendo desplazamientos.

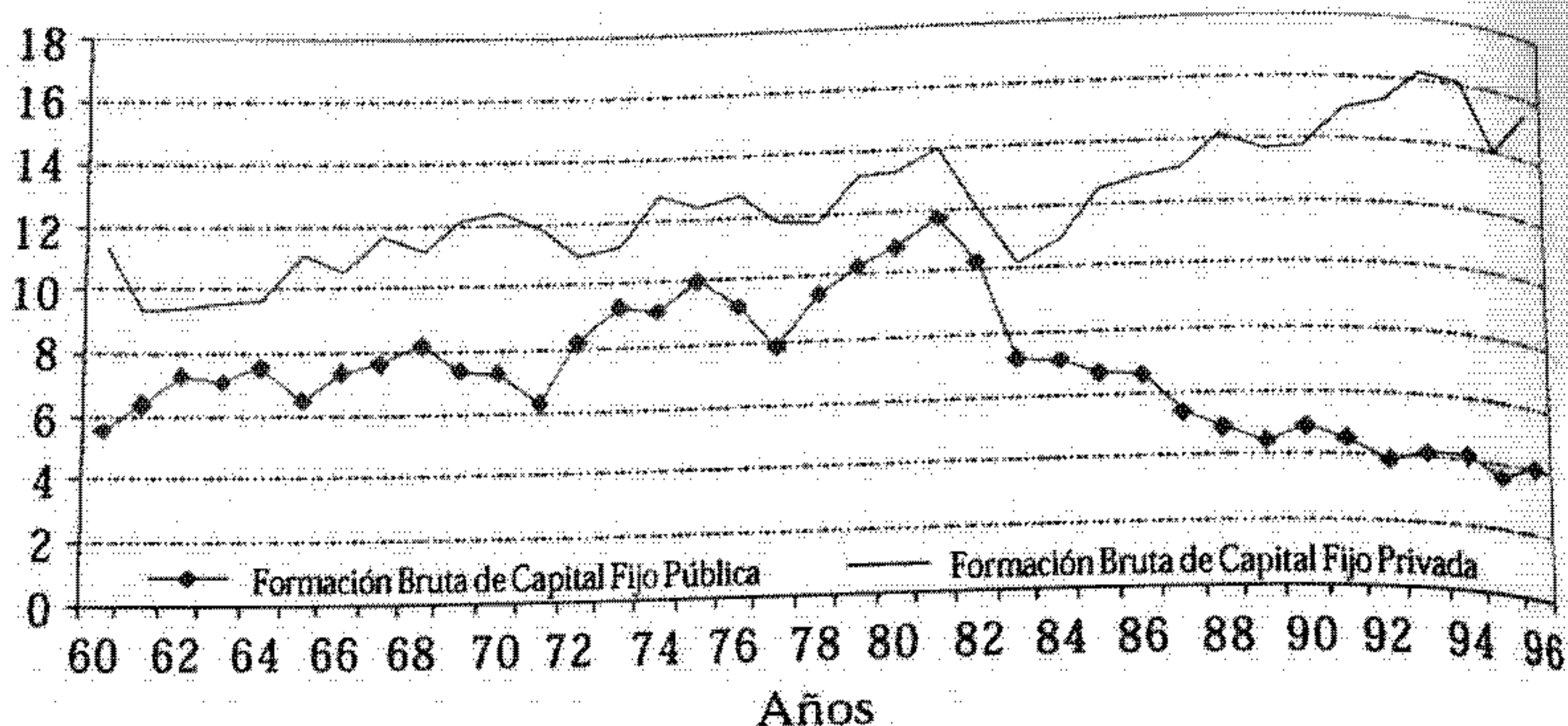
Los procesos económicos a través de los cuales la crisis transcurre y realiza su trabajo, adoptan un fuerte contenido financiero. Por ello, no resulta extraño, como lo observamos en la gráfica 2.6., que la formación bruta de capital registre una baja sistemática con relación al PIB, no obstante que éste se encuentra prácticamente estancado. Más drástica es la baja en la formación neta de capital, que en el año de 1987 representa apenas 5.34% del PIB.<sup>23</sup> El crecimiento económico en los años del gobierno de Salinas de Gortari no modifica esta situación, y en los años de 1995 y 1996 la formación neta de capital representa alrededor de 5% del producto.

Estas condiciones de comportamiento de la inversión implican que en varias ramas de la actividad económica apenas está conservándose la planta industrial. Los argumentos esgrimidos para justificar las ventas en petroquímica, bienes de capital o las concesiones para generar energía eléctrica, confirman nuestra hipótesis. La baja en la inversión es particularmente notable en el

<sup>23</sup> La formación neta de capital fijo representó en 1987 5.34% del producto, mientras que en la segunda mitad de los años sesenta, momento de máximo desarrollo del anterior periodo de reproducción ampliada de largo plazo, fue de alrededor de 12 por ciento.



GRÁFICA 2.9. *Formación bruta de capital fijo pública y privada:*  
1960-1996  
(Porcentajes del PIB)



NOTA: Los datos de 1995 y 1996 toman en cuenta la nueva base del INEGI.  
FUENTE: INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales*.

caso de la pública, lo que tiene un amplio efecto en el conjunto de la economía, pues dicha inversión asumió el papel más activo en la década de los setenta. Como lo destacamos en páginas anteriores, esto significó la posposición de proyectos en siderurgia, petroquímica, electricidad, caminos, comunicaciones y con mayor fuerza, en materia de infraestructura agrícola. Los datos sobre la baja en la inversión pública federal están en la gráfica 2.9. Consideremos las siguientes cuatro cifras: en 1981 la formación bruta de capital fijo público (FBCP) representó 11.73% del producto, en 1987 5.33%, en 1993 4.1 y en 1996 4.1 por ciento.

El menor ritmo de formación del capital no se correspondió con una baja en la rentabilidad. La rentabilidad para el conjunto del capital comenzó a ascender, sobre todo a partir de 1983 —véase gráfica 2.2.—. Esto significa que la política macroeconómica instrumentada en esos años no tiene un efecto negativo sobre las ganancias. Globalmente existe una baja en 1986, que sin embargo no se aprecia en todos los sectores de la economía y después se recupera la línea ascendente. Sectorialmente, el alza en la rentabilidad desde 1983 está ampliamente extendida, independientemente de la evolución de las condiciones de la productividad en cada una de



ellas.<sup>24</sup> En este hecho influyen aspectos de diversa índole, como pueden ser: a) la aceleración de la inflación en condiciones de restricción salarial, b) la contracción de la demanda interna; y c) el impulso de las exportaciones como resultado de las fuertes devaluaciones. Se trata en todos los casos de aspectos fundamentales en la política macroeconómica ejecutada en esos años. Dos hechos más permiten establecer el sentido que adopta el *trabajo de crisis* en este momento: el comportamiento de la tasa de interés y el desarrollo de la especulación bursátil y cambiaria de un lado, y del otro, el peso decreciente de las remuneraciones a los asalariados en el producto de la nación.

De 1982 a 1983 existe una baja importante de la remuneración a los asalariados con relación al PIB (véase gráfica 2.7.). Esta baja se corresponde con un alza en la tasa de retorno del capital de casi cuatro puntos. El ajuste que se aplica con fuerza desde 1983, y que hasta la fecha no ha cedido, tiene impactos inversamente proporcionales en las magnitudes de las ganancias y los salarios en la renta nacional. En adelante, como se observa en la gráfica 2.7., la baja de las remuneraciones en el producto continuará por lo menos hasta principios de los años noventa. El análisis de Casar y Ros avanza en la misma dirección: ellos sostienen que "el cambio más notable en la distribución de un ingreso nacional real sensiblemente disminuido, es la acelerada pérdida de participación de los salarios (sobre todo en el bienio 1982-1983) y el aumento de los beneficios distribuidos y las rentas del sector personal."<sup>25</sup>

<sup>24</sup> Casar y Ros tienen una opinión semejante. En el texto "Utilidades, precios y salarios" afirman que "durante la crisis [para los autores se inicia en 1982] aumentan la participación del margen de ganancia —en más de 6 puntos porcentuales— y la participación de los insumos provenientes de empresas públicas —en más de 3 puntos." El otro cambio importante es el que se observa en los costos de la nómina a cargo del salario, en 1981 23% y en 1985 12%. Véase *op. cit.*, en Carlos Tello (coordinador), *México: informe sobre la crisis (1982-1986)*, México, CIIH-UNAM, 1989, pp. 147-148.

<sup>25</sup> José Casar y Jaime Ros, "Empleo, desempleo y distribución del ingreso", en Carlos Tello (coordinador), *México: informe sobre la crisis (1982-1986)*, *op. cit.*, p 157. Los datos aportados por Casar y Ros indican que los salarios representaron 34.9% del ingreso en 1981 y en 1983 27.6%. Las ganancias y ventas del sector personal 37.2% en 1981 y 41.6% en 1983. Posteriormente se mantiene la tendencia a la baja en los salarios.



No obstante los elementos previamente establecidos, se trata de un tema sobre el que no existe consenso, como lo destaca Julio Goicoechea. Este autor llega a conclusiones semejantes a las nuestras. Afirma que "las ganancias medidas en cuanto a tasa interna de retorno no cayeron en 1983. Al contrario, a partir de dicho año se incrementaron en la gran mayoría de los sectores de actividad económica." Pero además, agrega que el excedente bruto de explotación, a precios de 1980 y con relación al mismo año base, solamente desciende en construcción y comercio.<sup>26</sup> Los datos de la gráfica 2.10. nos indican lo diverso en los comportamientos, en términos reales, del excedente bruto de explotación y de los salarios. La crisis trabaja en este momento a partir de mecanismos que permitan la recuperación de las ganancias, sin haber correspondencia con el proceso de inversiones. Por ello se actúa sobre la masa salarial para reducirla. El otro dato es el de la tasa de interés y los comportamientos en materia del mercado de valores.

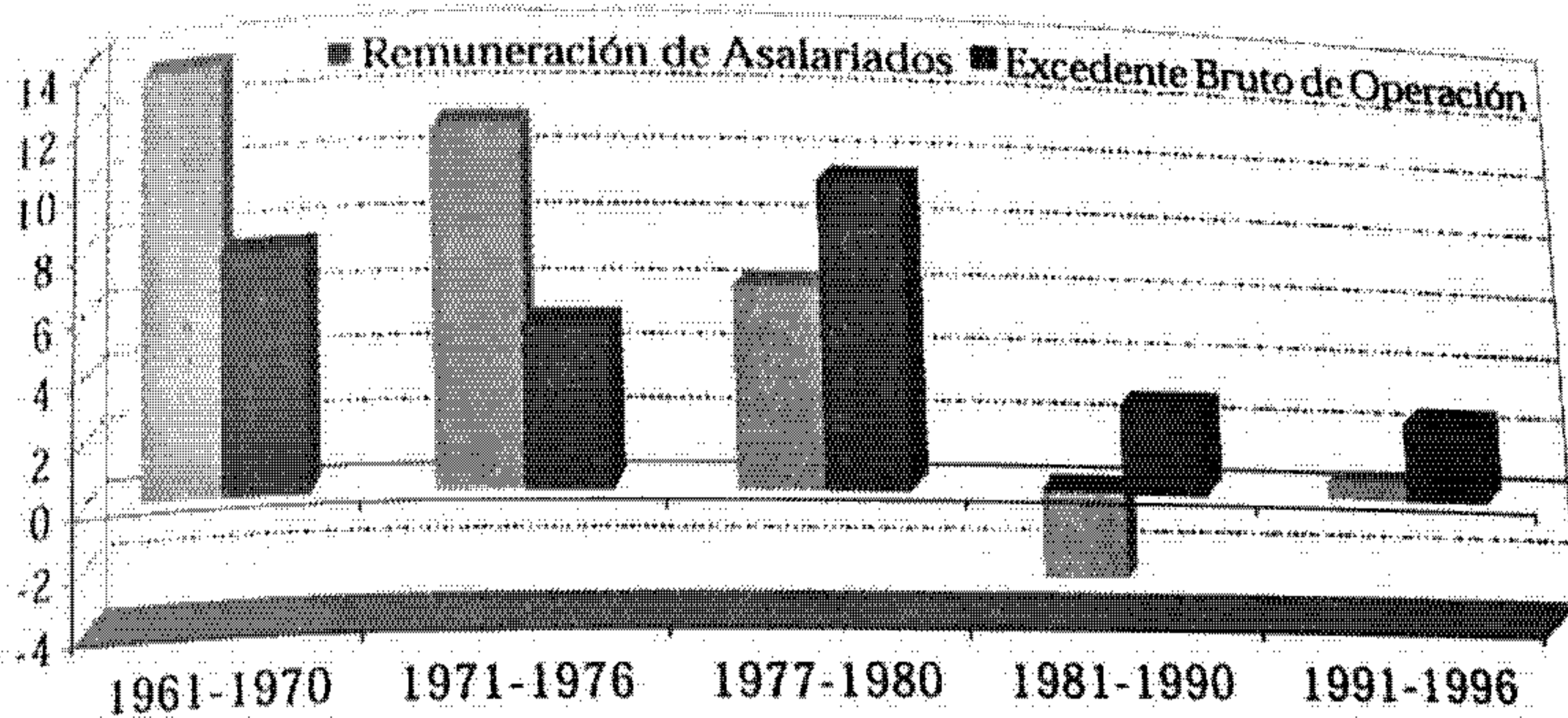
En nuestro país el crecimiento del mercado bursátil y la obtención de ganancias significativas en este campo aparecen después de que un proceso semejante se ha desarrollado en las principales bolsas del mundo.<sup>27</sup> Sin embargo, se constituye en un aspecto fundamental para el logro de cuantiosas ganancias por parte de un reducido grupo de financieros, sobre todo si lo vinculamos a la especulación cambiaria, como sucedió a finales de 1987.

<sup>26</sup> Julio Goicoechea, *Formación de capital y deuda pública en México, 1980-88: los límites del crecimiento económico*, Informe de investigación presentado al Fondo de Estudios Ricardo J. Zevada y a la UAM-Iztapalapa, México, Depto. de Economía, UAM-I, mimeo, 1990, p. 8. Entre los autores citados por Goicoechea con un punto de vista distinto, están Buffie y Sanginés quienes sostienen que "al imponer altos márgenes de reserva, al requerir que los bancos asignen una participación considerable de su portafolio a la compra de diversos activos emitidos por el gobierno, al financiar la parte mayoritaria del déficit fiscal a través de la venta de bonos y al reducir el gasto dirigido a aumentar el acervo de capital en infraestructura, una serie de golpes devastadores han sido asestados a la rentabilidad de la inversión privada". Sin embargo, Goicoechea destaca que la ausencia de datos no permite conocer la base empírica en que estos autores fincan su aseveración (*op. cit.*, p. 8).

<sup>27</sup> Véase, Gregorio Vidal "La crisis y la dinámica de los mercados de capital: a dos años del crack de octubre", *Problemas del desarrollo*, núm. 81, México, IIEC-UNAM, abril-junio, 1990, pp. 41-60.



GRÁFICA 2.10. Remuneración de asalariados y excedente bruto de operación, 1961-1996  
(Tasa media anual de crecimiento)

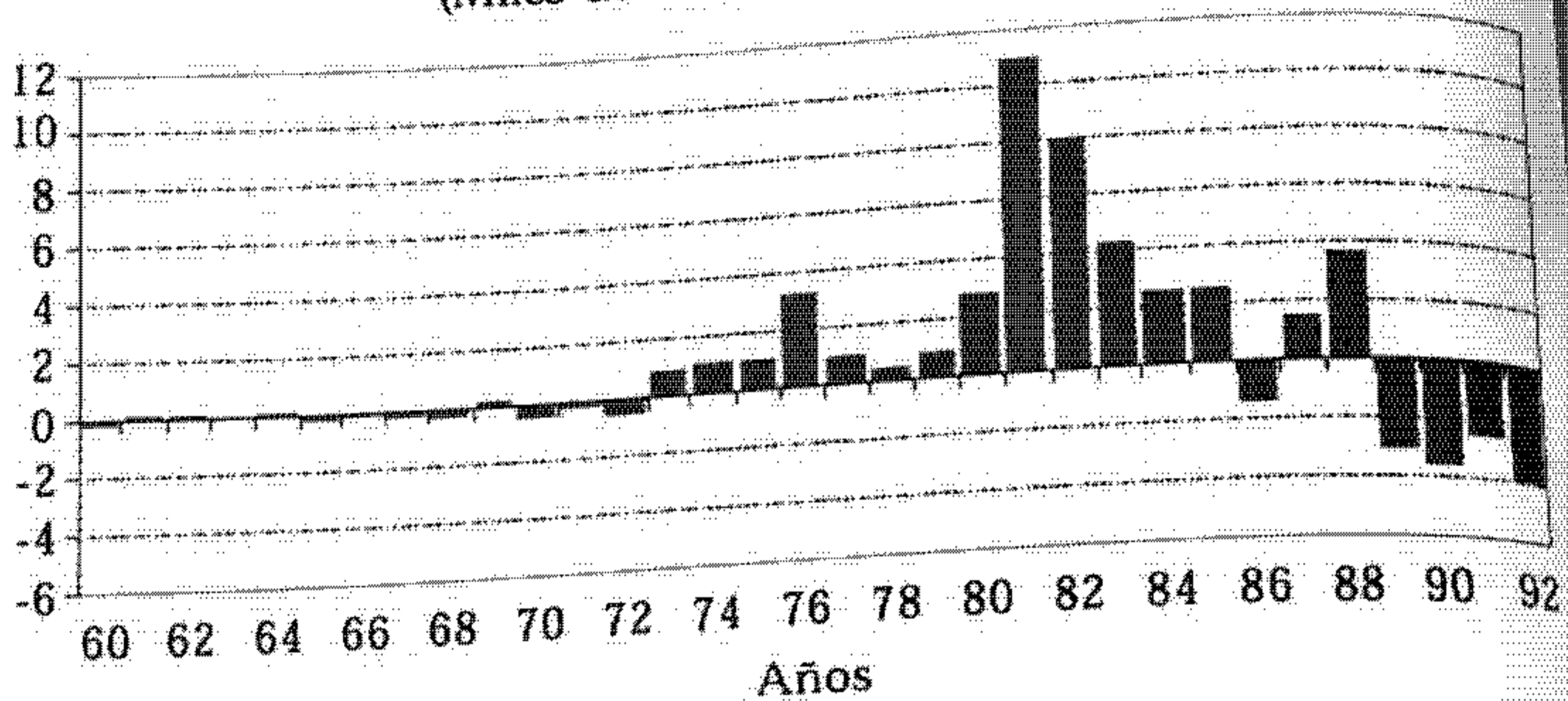


NOTA: Se utilizó la nueva serie de INEGI.  
FUENTE: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales.

Desde 1981 se acentuó la fuga de capitales. La colocación de recursos en moneda extranjera fue un medio para obtener cuantiosas ganancias. Como se ve en la gráfica 2.11., la fuga de capitales continuó después de la puesta en práctica del PIRE, por lo menos hasta el año de 1986. En esa fecha la bolsa experimentaba claramente un *boom*, en el que no existía un soporte de emisiones primarias, ni tampoco el antecedente de un dinámico proceso de inversiones productivas. Antes se habían producido las negociaciones con los bonos de indemnización bancaria, que permitieron a diversos capitalistas readquirir empresas originalmente expropiadas en 1982. También se había desarrollado el programa de cobertura cambiaria para empresas privadas endeudadas en moneda extranjera, el Fideicomiso Contra el Riesgo Cambiario (Ficorca), con lo que sus tesorerías habían liberado recursos para colocaciones financieras. Además, el alza en la bolsa se produce cuando la tasa de interés se ha estancado: desde abril de 1985 hasta finales de ese año el pagaré a un mes pagó anualmente cerca de 55%. Es hasta diciembre de 1985 que aumenta, alcanzando la cifra



GRÁFICA 2.11. Fuga de capitales, \* 1960-1992  
(Miles de millones de dólares)



\* Calculada a partir de la suma de los rubros: Errores y Omisiones y Capital de corto plazo. Los datos de 1990 fueron tomados de las estimaciones de Gurría, José Ángel, *op. cit.*; los valores negativos significan repatriación de capitales.  
FUENTE: Banco de México y Gurría, José Ángel, *La política de la deuda externa, México*, FCE, 1993.

de 68%; mientras tanto, la bolsa consolida su tendencia claramente alcista.<sup>28</sup>

Compra-venta de dólares en los momentos en que la devaluación se acelera, colocaciones en títulos de la deuda pública interna y colocación de recursos financieros en el mercado accionario, son los componentes de la creciente pirámide financiera que avanza en la economía, alcanzando un punto crítico con el *boom* bursátil de finales de 1986 y los dos primeros cuatrimestres de 1987. Incluso, como se destacará en el siguiente capítulo, parte de los recursos colocados en los mercados financieros procede de proyectos de inversión suspendidos o pospuestos y de las ventas de activos y en general, del ajuste en la dimensión de los grupos financieros.

La ganancia financiera se volvió más importante en los balances de las grandes corporaciones. También se ha producido un

<sup>28</sup> Véase, Banco de México, *Informe Anual 1985*, México, 1986, p. 151.



proceso de fusiones, desestructuración de grupos y cambios en la propiedad del capital, todo ello como expresión de la lucha abierta por la ganancia, precisamente cuando la rentabilidad crecía, pero no asociada a un proceso de inversiones productivas. Así, los capitales que tienen el papel más activo en el mercado bursátil y en el cambiario se benefician del curso global que tiene la política macroeconómica. No obstante, no se trata de un proceso lineal. Sin duda, uno de los puntos de partida son las modificaciones legales al inicio del régimen de Miguel de la Madrid, que permiten a capitales privados participar como socios en la banca y que restringen la medida expropiatoria de finales del gobierno de López Portillo a tan sólo el ámbito de la banca comercial. Además, se entrega a los intermediarios privados la colocación de algunos títulos de la deuda pública interna, que pasan a ocupar un lugar importante en su estructura, como es el caso de los Cetes.

El hecho de que en los años de 1980 a 1984 existan tasas de interés pasivas reales negativas debe relativizarse. En primer lugar, 1982 marca un punto excepcional, los instrumentos más representativos de los mercados financieros de renta fija alcanzan tasas reales negativas superiores a 40%. Sin embargo, es un año en que existe una corrida generalizada hacia el dólar, incluso en las modalidades de depósitos denominados en esa moneda en territorio nacional. En los otros años es mucho menor la cifra y se mantiene la fuga de capitales. Además, las diferencias entre las tasas de interés internas y las internacionales más representativas son sumamente altas,<sup>29</sup> y como lo destaca Marris, la cuestión de la tasa de interés real es relevante para los capitales que retornarán a los espacios productivos en el país en que realizan sus colocaciones financieras. No obstante, para aquellos que se mueven en la órbita financiera o que están colocando parte de las tesorerías de las empresas por el propio desarrollo de las formas financieras, lo más significativo son las diferencias de las tasas de interés que se

<sup>29</sup> El diferencial con las tasas prevalecientes en el mercado norteamericano en el caso de instrumentos a un mes, es de 45.29 puntos en 1983; 37.44 en 1984; 57.73 en 1985 y 84.85 en 1986. (Véase Clemente Ruiz D., "Moneda y crédito", apéndice estadístico, cuadro 19a, en Carlos Tello (coordinador), *México: informe sobre la crisis (1982-1986)*, CIIH-UNAM, 1989.



pagan en uno y otro mercado, su vinculación con el tipo de cambio y la constitución de portafolios diversificados.<sup>30</sup>

En nuestro país, la salida de capitales —como se destacó páginas antes— era una realidad, y también la colocación de recursos en los mercados de renta variable y en la especulación cambiaria, precisamente en un ambiente de relativa paralización de la inversión productiva. Por tanto, los movimientos en las tasas de interés y el desarrollo de la deuda pública interna contribuyen de manera significativa a acrecentar las ganancias financieras que, por tratarse de mercados sumamente centralizados, son de unos cuantos grupos y grandes inversionistas. Conforme la década pasada avanza, se mantiene el estancamiento de la inversión en activos "reales"; pero también crecen los diferenciales de las tasas pasivas de interés con el exterior y los papeles líderes en estos mercados son títulos de la deuda pública, los Cetes. Para 1986 estos documentos representan más de 80% del total de la deuda pública interna, cuando en 1982 eran apenas 13%. A finales de 1987 y principios de 1988, después del *crack* bursátil y la macrodevaluación de ese año, los capitales que operan en los mercados financieros en el país pueden colocar sus recursos a tasas de interés de alrededor de 15% mensual, en un ambiente de seguridad en materia de tipo de cambio. Es una de las fuerzas clave en el inicio de los pactos económicos que se prolongan hasta finales de la administración de Salinas de Gortari.

Los otros datos clave del proceso son: a) el pago del servicio de la deuda pública externa, que implica diversas operaciones de reestructuración, y b) el tratamiento de la deuda privada externa, que con garantía estatal y las gestiones del gobierno hace posible que prácticamente se liquide, redocumente o consolide como capital, casi en su totalidad. En conjunto estos hechos implican que el país se convierte en exportador neto de capitales, pues también se cierran los créditos internacionales privados y algunos de los que se consiguen de fuentes oficiales son parte de las operaciones de

<sup>30</sup> "Inversionistas financieros no están directamente interesados en la tasa real de retorno o en la tasa de interés real, porque ellos no invierten en activos reales. Existe interés en dos variables: diferenciales en las tasas de interés nominales y futuro de las tasas de cambio" (Stephen Marris, "Deficits and the Dollar: the World Economy at Risk", *International Economics*, núm. 14, Institute for International Economics, Washington, diciembre, 1985, p. 20).



reestructuración de la propia deuda externa. Como se observa en el cuadro 2.3, de 1982 a 1987 la transferencia de recursos al exterior, descontando los ingresos de la cuenta de capital es equivalente a 7.9% del PIB.<sup>31</sup>

Es en este marco que debe situarse la política de ajuste y la particular contracción de la inversión fija. Los datos sobre formación de capital a precios de 1980 indican que se da una contracción del orden de 25% en los años de 1981 a 1987. En lo que se refiere a la formación neta la situación es más grave. Así, uno de los resultados de pagar la deuda con el superávit comercial es que se provocan serias fracturas en el aparato productivo, que serán más graves porque a la vez se desarrolla una política que está premian-do las ganancias financieras. Se instala así lo que Gérard de Bernis denomina el "modelo de la usura", propio de las prácticas coloniales y neocoloniales con el que las potencias imperiales sujetaban a amplios grupos de campesinos cuando se trataba de apropiarse de las riquezas producidas en sus tierras. De Bernis afirma:

El campesino endeudado no es lanzado a la prisión, pues eso sería contrario a los intereses del usurero; muy por el contrario, cada año el usurero deja al campesino endeudado algo para vivir y trabajar su tierra, pero como la cosecha es insuficiente para poder permitir el reembolso de la deuda, todo comienza de nuevo [...] Poco importa al usurero que la deuda se acreciente, lo esencial es que el campesino produzca cada año lo que sea necesario para su consumo. La diferencia constituye el ingreso del usurero. Todo lo demás es para mantener la relación social y culpabilizar al campesino.<sup>32</sup>

Una opinión semejante puede leerse en la declaración de enero de 1986 de Silva Herzog, cuando era secretario de Hacienda. Silva Herzog sostuvo:

<sup>31</sup> El análisis de la deuda externa en la dinámica general de la economía en los años ochenta, así como las características y sentido económico de las reestructuraciones, lo realizamos en el libro *La deuda externa: grillete de la nación*, en particular en el capítulo "La renegociación y el desenvolvimiento reciente de la deuda externa de México", escrito por Arturo Guillén. México, Nuestro Tiempo, 1989.

<sup>32</sup> Gérard de Bernis y M. Byé, *Relations économiques internationales*, 5a. edición, París, Dalloz, p. 1146, citado por Arturo Guillén, "La renegociación y el desenvolvimiento reciente de la deuda externa de México", en A. Guillén, E. Correa y G. Vidal, *La deuda...* *op. cit.*, p. 53.



CUADRO 2.3. México: Transferencias netas de capital al exterior  
(Miles de millones de dólares)

| Año       | Cuenta de Capital | Servicio de la Deuda | Transferencia | % PIB |
|-----------|-------------------|----------------------|---------------|-------|
| 1982      | 7.4               | -17.4                | -10.0         | 5.8   |
| 1983      | -2.4              | -14.6                | -17.0         | 11.4  |
| 1984      | 0.04              | -14.0                | -13.6         | 7.9   |
| 1985      | -1.5              | -12.9                | -14.4         | 8.1   |
| 1986      | 2.3               | -10.9                | -8.6          | 6.8   |
| 1987      | 2.3               | -11                  | -8.7          | 6.5   |
| 1982-1987 | 8.5               | -80.8                | -72.3         | 7.9   |

FUENTE: Guillén, Arturo, "La renegociación y el desenvolvimiento de la deuda externa de México", *Deuda externa: grillete de la nación*, México, Nuestro Tiempo, p. 96.

Nos alentó escuchar la propuesta del secretario Baker. Nos alienta el énfasis que otorga al crecimiento. No obstante, creemos que es insuficiente para alcanzar el objetivo de reanudar el crecimiento y al mismo tiempo continuar con el servicio regular de la deuda. Con la iniciativa Baker se puede obtener lo último, pero no lo primero, y sin crecimiento el problema de la deuda no se desvanecerá.<sup>33</sup>

El sentido preciso que asume este proceso puede establecerse a partir del análisis del comportamiento del ingreso. Los datos de la gráfica 2.7. indican, como se destacó desde líneas atrás, que existe una caída sistemática y de gran significación en la remuneración a los asalariados dentro del producto. Por el contrario —como se ha señalado— el excedente de explotación no sufre merma e incluso tiene cierto incremento. Esto puede leerse en el sentido de que el exceso de producto con relación a la demanda que debe producirse en la economía nacional para trasladarse al exterior, necesita aparecer en divisas, pero también se explica por una redistribución en las rentas, que finalmente aparecen como una baja en la

<sup>33</sup> Jesús Silva Herzog, "Evolución y perspectiva del problema de la deuda latinoamericana", *El trimestre económico*, núm. 210, México, FCE, abril-junio 1986, p. 416.



remuneración a los asalariados. El sentido de la usura adquiere toda su dimensión.

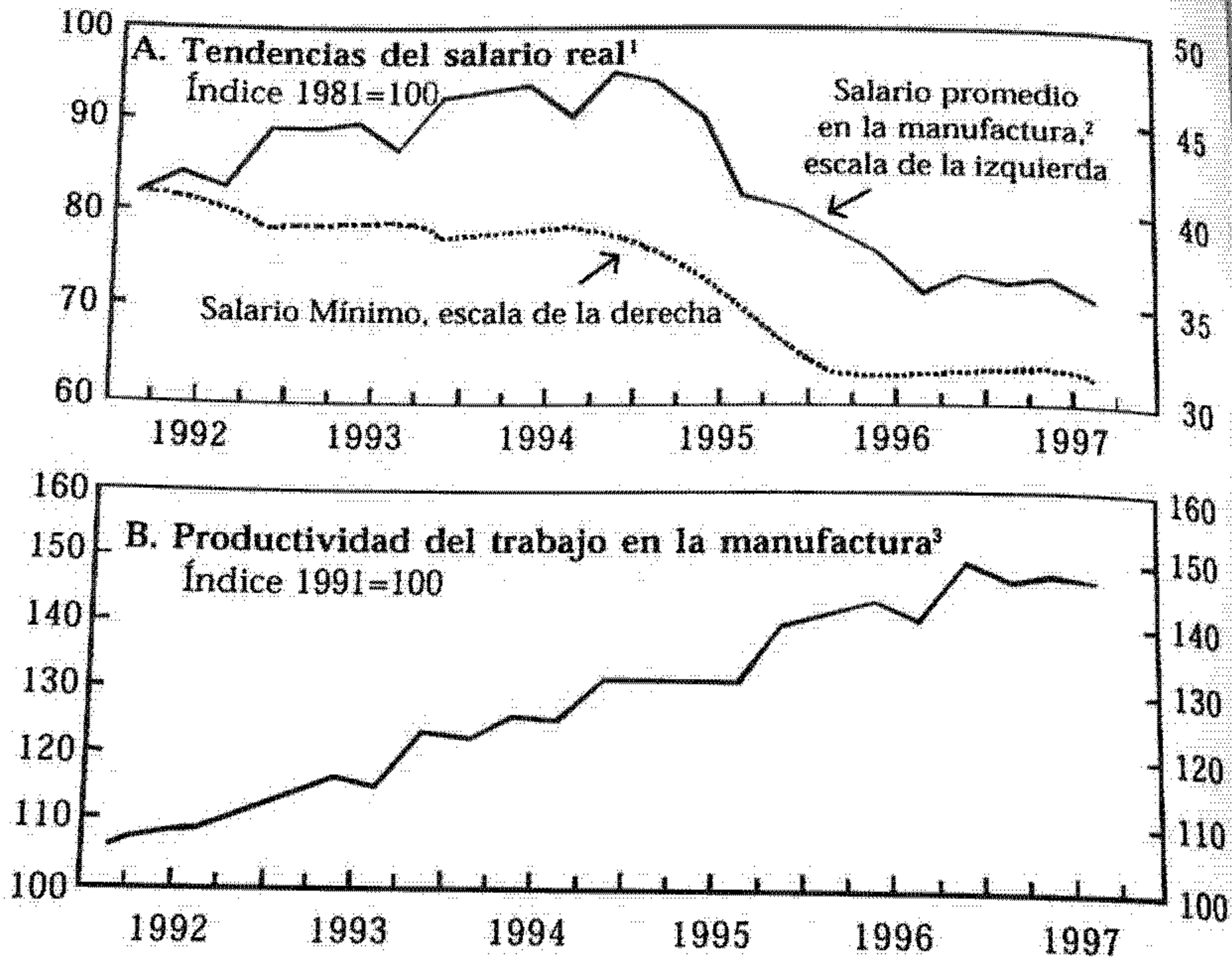
Otros procesos, como el alza diferenciada en los precios, la disminución relativa en el gasto estatal en educación y salud y las características del gasto estatal y de instituciones sociales en vivienda, permiten establecer plenamente este aspecto del *trabajo de crisis*, que implica un empeoramiento en las condiciones de vida de amplios grupos de asalariados y del creciente sector informal.<sup>34</sup> En una gran cantidad de estudios se presenta una diferencia sistemática en los incrementos de los salarios, incluso en algún momento de los contractuales, con relación a los precios. El rezago es también frente a la productividad, como lo observamos en la gráfica 2.12. En las condiciones de caída de la inversión fija neta, estos incrementos pueden expresar un nivel mayor de intensificación del trabajo o en su caso, un aumento en el uso de la capacidad instalada. Ambas situaciones no han repercutido favorablemente en la participación del salario en el producto. Por el contrario, las ganancias medidas a partir de la tasa de retorno del capital han estado incrementándose.

En síntesis, la economía funciona propiciando el traslado de recursos al exterior en condiciones en que se estimula la colocación en los circuitos financieros, entre otros hechos, porque debe obtenerse un monto superior de producto a la demanda, convertible en divisas. Esta situación es la que hace necesario el ajuste, siempre y cuando se mantenga como meta principal de la política económica continuar cubriendo el servicio de la deuda. Es un periodo en el que aquellos capitales que no se incorporan a los circuitos financieros tienen dificultades para mantener sus niveles de ganancia. Además, algunos sectores productivos enfrentan problemas de mercado al estar produciéndose una contracción en

<sup>34</sup> Véase entre otros los siguientes artículos: José Casar y Jaime Ros, "Empleo, desempleo y distribución del ingreso"; Ifigenia Martínez, "Algunos efectos de la crisis en la distribución del ingreso en México"; Nora Lustig, "Crisis económica y niveles de vida en México: 1982-1985", publicados en Carlos Tello (coordinador), *México: Informe sobre la crisis (1982-1986)*, México, CIIH-UNAM, 1989; Enrique Hernández Laos, "Tendencias recientes en la distribución del ingreso en México (1977-1984)", en G. Vidal (editor), *La economía mexicana actual: pobreza y desarrollo incierto*, México, Depto. de Economía, UAM-Iztapalapa, 1991.



GRÁFICA 2.12. Salario medio, salario mínimo y la productividad media del trabajo



1. Variación de promedio de tres trimestres.

2. Sueldos, salarios y beneficios sociales, con base en las encuestas industriales mensuales del INEGI.

3. Producción real por hora-hombre, variación del promedio en tres trimestres.

FUENTE: Estudios Económicos de la OCDE, México 1998, febrero, 1998.

los ingresos de amplios sectores de asalariados e incluso una reducción relativa en los ingresos de diversos grupos de las clases medias. En conjunto, estos hechos indican la forma en que se desarrolla en nuestro país la segunda fase de la crisis.

Sin embargo, el proceso no termina de comprenderse si no se agrega la aceleración en la apertura económica, la desestructuración de los viejos mecanismos de acción estatal en la economía y el avance de ciertos capitales con origen en México hacia la economía norteamericana. Estos últimos acontecimientos se tornan



particularmente importantes en la segunda parte de la gestión de Miguel de la Madrid y son sin duda un aspecto central del proyecto de Salinas de Gortari. En los años iniciales del régimen de Miguel de la Madrid se negocia la cuestión de los términos de la organización del sistema financiero, en la que no se excluye la presencia de los grupos privados nacionales, además de que se apoya a las grandes empresas endeudadas con la banca privada exterior —principalmente por medio de Ficorca— y se mantiene el pago de la deuda externa.

En la segunda parte de este gobierno el país se incorpora al Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio Exterior (GATT, siglas en inglés), se produce una aceleración en la apertura de la economía y se avanza en la desestructuración del sector de empresas públicas. No obstante, como se ha insistido desde líneas atrás, la reestructuración capitalista en curso durante la crisis no parte de un proyecto general perfectamente preestablecido que se va aplicando paso a paso. Existen cambios, decisiones contradictorias y la propia marcha de los mercados, como el medio en que se procesan conflictos. La cuestión de la liberalización comercial es una prueba de este hecho.

Para finales de 1985 era clara la posición del gobierno de Miguel de la Madrid de ingresar en el GATT. Sin embargo, existían organismos empresariales que se oponían a este hecho. En noviembre de 1985 la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra) tiene la siguiente postura:

Creemos oportuno reiterar que los industriales medianos y pequeños consideramos inadecuado nuestro ingreso a dicho organismo [se refieren al GATT], porque sustenta principios contrarios al proyecto que, como nación, hemos fijado [...] Adoptar las normas del Acuerdo en materia de comercio exterior, implicaría poner en peligro el carácter nacional de la planta productiva del país, que con el esfuerzo y coordinación de todos los sectores hemos construido en más de cuatro décadas.<sup>35</sup>

<sup>35</sup> *Posición de Canacintra en torno al GATT*, Canacintra, Dirección de Estudios Económicos, México, pp. 1-2. Citado por Arturo Guillén, *Problemas de la economía mexicana*, México, Nuestro Tiempo, 1986, p. 113. En este texto Arturo Guillén sostiene que "para muchos pequeños y medianos productores —que en conjunto ocupan una parte importante de los trabajadores—, la política neoliberal representa una posibilidad real de su desaparición como capitalistas. Por tal motivo, la política liberalizadora se aplica en forma contradictoria, en el marco de crecientes pugnas interburguesas, aunque predomina su tendencia a su implantación" (p. 113).



En julio de 1986 se produce la aceptación de la adhesión del país al GATT. Posteriormente, la apertura continúa sin ejercer cláusulas, que como nación en desarrollo, están previstas en el propio GATT. Para finales de 1987, prácticamente todo el comercio de importación se regía por aranceles, mismos que se habían reducido al máximo de 20% y al mínimo —cuando existen— de 5%.<sup>36</sup> No obstante esto, se mantienen hasta finales del sexenio de Miguel de la Madrid restricciones a la importación para el caso de algunas industrias, destacando la automotriz. En síntesis, en lo que toca a la apertura comercial se observa que si bien pueden afectarse los intereses económicos de diversos grupos de medianos y pequeños productores capitalistas, no así los de grandes inversionistas e importantes sectores del capital extranjero.

El programa de fomento a las exportaciones es otro dato sobre el sentido de la reestructuración en curso. Independientemente de las intenciones que se le puedan adjudicar a dicho programa, lo cierto es que la exportación, incluida la manufacturera, está sumamente concentrada en pocas empresas que se benefician del apoyo estatal, principalmente el otorgado por la vía de los créditos. En el terreno de la política de fomento de la actividad industrial también se identifican contradicciones. El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988 (Pronafice) es una propuesta en la que las exportaciones manufactureras son el resultado de un esfuerzo de inversión y de industrialización. Sin embargo, como se ha subrayado, las inversiones en la industria y otras actividades económicas por parte de empresarios no llegaron, o por lo menos no en el monto necesario.<sup>37</sup> Las exportaciones

<sup>36</sup> De acuerdo con una ex funcionaria del Departamento de Estado en la administración Carter, la tercera parte del comercio entre Estados Unidos y México no tiene impuestos ni barreras comerciales y 80% de los productos de aquel país que ingresan en México tienen tarifas entre cero y cinco por ciento. (Véase *Proceso*, núm. 700, México, abril, 1990.)

<sup>37</sup> "A pesar de su abierta vocación empresarial, el Pronafice encontró grandes resistencias entre los empresarios. Éstos no realizaron las grandes inversiones que de ellos se esperaba. De hecho, la inversión privada tuvo recuperaciones discretas en 1984 y 1985 que no lograron compensar las severas reducciones de 1983 y 1986, por lo que el nivel en este último año fue 10% menor que el de 1982" (Sergio de la Peña, "La política económica de la crisis..." *op. cit.*, p. 92. Las estadísticas aportadas por Sergio de la Peña proceden de CEPAL, *Notas para el estudio económico de América Latina*, 1986, México, julio, 1987).



manufactureras se vincularon a la contracción económica interna y las empresas exportadoras se beneficiaron con los apoyos estatales. El Programa de Reconversión Industrial, diseñado para hacer frente a los problemas de los empresarios en materia de inversión industrial, no avanzó.

Conforme las transformaciones en la economía avanzaron, los capitales ubicados en los ámbitos financieros cobraron mayor fuerza. En su proyecto, la cuestión del incremento de las exportaciones manufactureras no pasó, por lo menos en los años de 1984-1989, por ningún esfuerzo de inversión productiva sostenida, pero sí se consideró como parte de un esfuerzo de integración con la economía norteamericana, que contaba con otros ingredientes: la presencia de colocaciones en su sistema financiero, algunas adquisiciones de bienes raíces y la vinculación creciente con empresas transnacionales norteamericanas. Así, en la segunda fase de la crisis, la determinación norteamericana del proceso crece, no se reduce al ámbito de la deuda externa, sino que incluye cada vez con mayor fuerza la toma de decisiones en materia de inversión y aspectos de la determinación de los precios. El desenlace de 1994 confirma esta situación, en medio de una profunda caída en el producto y la inversión. Aumenta el desempleo, bajan más los salarios y en general los ingresos de amplios grupos de la población. Como insiste Arturo Guillén, en nuestro país

la desaceleración de la actividad económica se combinó con fenómenos de sobreendeudamiento de las empresas y de los consumidores, así como con altos niveles de cartera vencida en los bancos. Ello ha generado tendencias deflacionarias en la economía que estimulan procesos acumulativos de desinversión y de descenso del empleo, lo que complica las posibilidades de que la economía se recupere de manera vigorosa y sostenida.<sup>38</sup>

El proceso es incluso más grave por estar nuevamente combinado con una fuerte devaluación del peso frente al dólar y con un incremento en el endeudamiento externo. Los hechos de 1998 y las perspectivas para 1999 ponen de manifiesto la extrema vulnerabilidad de la economía mexicana y el peso creciente de la determinación externa.

<sup>38</sup> Arturo Guillén, "El sistema financiero y la recuperación de la economía mexicana", *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 12, México, Banco de Comercio Exterior, diciembre, 1994, p. 1079.







## Las transformaciones en las grandes empresas y el desarrollo de los grupos empresariales

**E**N LA CRISIS DE LARGO PLAZO SE MODIFICA sustancialmente el perfil del capital. Por ejemplo, la información sobre los grupos que se constituyeron para adquirir las instituciones bancarias permite establecer el alcance de esta modificación. Algunas cuantiosas fortunas han sido hechas prácticamente en los últimos diez o doce años. Este es un signo de los tiempos, como también las nuevas formas de organización jurídico-administrativa y financiera de los consorcios. En México, en el terreno bancario-financiero, la mayor novedad jurídica son los grupos financieros. Como se ha señalado desde el primer capítulo de este texto, la lucha entre los capitales, que aceleran los procesos de concentración y centralización, es uno de los procesos clave de la crisis. Su lectura correcta implica tener presentes las fases por las que ésta atraviesa y los movimientos en la estructura del capital



que suceden a lo largo de dichas fases. La cuestión de fondo es la emergencia de un nuevo modo de constitución del proceso de inversiones, que en determinado momento puede fraguar contando con una nueva norma técnica y una nueva norma de precios.

En materia de inversiones los cambios habidos son significativos sin duda. Hasta finales de la década de los sesenta el proceso de constitución de la inversión tenía entre sus principales agentes a: inversión extranjera directa, particularmente importante en el caso de algunas ramas como la automotriz y la químico-farmacéutica; préstamos del exterior, principalmente de organismos multilaterales que apoyaban diversas inversiones en infraestructura por parte del Estado; recursos utilizados por el Estado que provenían de las más diversas rentas, la banca comercial, el mercado de valores, el banco central y la acción de sus propias empresas; y los que aportaban directamente en sus compañías los capitales privados, entre los que un grupo reducido de fortunas jugaba un papel importante.

Las decisiones de inversión de estos agentes se tomaban considerando la lógica del mercado interno. Era claro que las inversiones en la industria automotriz terminal, como en la químico-farmacéutica, se efectuaban según las expectativas de ganancia y de realización que ofrecía el mercado nacional. Las ramas productoras de alimentos, ropa, calzado y muebles, consideraban también este mercado, y por tanto la ampliación del empleo y de las remuneraciones era una de las condiciones de su acción e influía en la cuantía de las ganancias. Los años cincuenta y sesenta son de mejora relativa en los salarios, como también de ampliación y avance de las clases medias urbanas.<sup>1</sup> El uso de los capitales en importación de maquinaria, equipos, materias primas y auxiliares era un dato más que no bloqueaba el proceso, no obstante que el crecimiento se daba en un ambiente de déficit comercial con el exterior en la industria, entre otros hechos —como lo mostramos

<sup>1</sup> La remuneración a los asalariados representa en 1950, alrededor de 25% del producto. En los años siguientes no decrece, y en la segunda mitad de esta década comienza a aumentar su participación, manteniéndose esta tendencia durante los años sesenta y hasta la mitad de los setenta, como se observa en la gráfica 2.7. del capítulo anterior. Sobre el tema puede verse de G. Vidal, "Los hechos", en varios autores, *La inflación en México*, México, Nuestro Tiempo, 1984, en particular las páginas 22-27.



en el capítulo anterior—, por el superávit agrícola de la balanza comercial. El análisis realizado en el capítulo dos demuestra que este mecanismo de financiamiento de una parte de las importaciones para la industria funciona hasta finales de los años sesenta.

Algunos capitales retiraban recursos de los circuitos financieros de constitución de la inversión y los canalizaban a otros espacios, principalmente a la adquisición de bienes raíces, no obstante lo cual se mantenía el vínculo del sistema bancario con los capitales que operaban en la industria y el comercio. Además, la banca de desarrollo facilitaba una parte de los recursos para las inversiones con mayor tiempo de maduración. La salida de capitales a cargo de la Inversión Extranjera Directa (IED) es un componente del proceso. Sin embargo, la magnitud del capital en operación, la diversidad de tecnologías presentes, los desplazamientos del capital de una rama a otra, la salida y entrada de recursos, daban por resultado, en conjunto, un excedente que hacía posible la reproducción —no exenta de luchas y contradicciones— del conjunto de los agentes implicados. Si bien para varios de ellos la determinante externa en la decisión de invertir era un dato, también sucedía que las expectativas del mercado nacional y la lógica imperante en éste definían igualmente la magnitud y composición de esa inversión. Existía un mercado en expansión en el que los asalariados contaban, como también los grupos medios y algunos sectores no urbanos.

Sin embargo, esta situación se fue modificando en la medida en que los propios procesos de acumulación y reproducción se desarrollaban, engendrando contradicciones y estableciendo condiciones para que los desequilibrios prosperasen. Así, cuando los capitales no reconocen proceso alguno de reparto de la ganancia, y en un ambiente de baja de la tasa general de beneficios, se inician desplazamientos, disputas, compras y ventas de empresas con las que algunos de ellos buscan fortalecerse. La continuidad estructural de la acumulación no se mantiene sobreviniendo la crisis de regulación. No se trata de un proyecto ni de una estrategia de crecimiento; por el contrario, ciertos capitales se fortalecen en un momento, pero posteriormente son desplazados. Algunos se benefician de medidas de política económica, que incluso se ejecutaron buscando alcanzar otros fines. Otros más se apoyan directamente en la gestión pública o establecen alianzas con



sectores externos para desarrollar su fuerza económica. En estos más de veinte años algunas relaciones clave se han replanteado en más de una ocasión, sin que hasta el momento exista un modelo consolidado y que tenga capacidad de autorreproducción. Entre éstas están: las relaciones del capital y sus diversas fracciones con lo estatal; las articulaciones y disputas con los capitales extranjeros, que tampoco pueden ser entendidas a nivel del conjunto del capital, sino que deben considerar sus fracciones; y los propios vínculos entre las diversas fracciones del capital, incluyendo la posible emergencia de nuevas, por ejemplo, capitales con un pie en el lado americano, o capitales medianos y pequeños vinculados al comercio de importación y junto a ellos amplios sectores de pequeños propietarios que realizan actividades semejantes.

Los antecedentes en materia de formación de capital —como lo hemos analizado en el capítulo anterior— indican que no se logró financiar un amplio proceso de modernización de la planta industrial. La formación bruta de capital fijo, de acuerdo con datos del INEGI, cayó —a precios de 1980— de 1 197 millones de nuevos pesos en 1981 a 889 millones de nuevos pesos en 1987. El crecimiento de 1988 en adelante ha sido mínimo, e incluso para 1994 aún no alcanzaba el monto de 1981. Los acontecimientos de finales de 1994 y de 1995 permiten prever que su monto en términos reales es en 1998 nuevamente equivalente al de 1979.<sup>2</sup> En conjunto esto significa el predominio de un ambiente de contracción de la inversión y después del avance de la racionalización. Esta es la situación que antecede al inicio de las negociaciones para la eventual firma del TLCAN. Como analizaremos en el capítulo 5, gran parte de los capitales que han logrado fortalecerse en estos años están empujando hacia una mayor integración con el Norte, específicamente con el situado entre el Río Bravo y la región de los Grandes Lagos. Puesto que se mantiene la política de austeridad, incluso que se refuerza el ajuste y la apertura, las fuerzas que tengan capacidad para modificar la situación prevaleciente en materia de inversión deberán provenir de otros territorios o estar firmemente vinculadas al exterior.

<sup>2</sup> Los datos se han calculado con base en el sistema de cuentas nacionales. La evolución de la formación de capital se presenta en la gráfica 2.3. y su comportamiento con relación al PIB en la gráfica número 2.6. del capítulo dos.

Prete  
industri  
producc  
si a la v  
se podr  
manter  
embarg  
taba a c  
la inve  
repatri  
taran,  
del pa  
demo  
la for  
intern  
cuent  
procc  
cuyo  
nues  
E  
su f  
mill  
dól  
sup  
mil  
40%  
cap  
de  
19  
co  
ni  
la  
e  
l  
c  
e  
c



Pretender transformar las condiciones tecnológicas de la industria, incorporar nuevos procesos, cambiar los métodos de producción, es sólo discurso o un artificio en el terreno del lenguaje si a la vez se destinan a usos no productivos los recursos con que se podría formar nuevo capital, e incluso aquellos necesarios para mantener en condiciones óptimas al capital en funciones. Sin embargo, la propuesta del gobierno de Salinas de Gortari le apostaba a otros agentes económicos. Se esperaba que se incrementara la inversión extranjera directa, que existiera una importante repatriación de capitales, que nuevos créditos externos se contrataran, y más en general, que se colocaran papeles de las empresas del país en los mercados financieros internacionales. Con esto se demostraría que la economía del país no tiene —precisamente por la forma en que está operando y rearticulándose con la economía internacional— la posibilidad de utilizar los recursos con que cuenta para ser el soporte fundamental del relanzamiento del proceso de inversiones, y tal lugar sería ocupado por capitales cuyo centro principal de reproducción se encuentra allende nuestras fronteras.

En 1990 este nuevo mecanismo de inversión comenzó a mostrar su fuerza, sus *virtudes y vicios*. El déficit comercial fue de 3 025 millones de dólares y en cuenta corriente de 5 254 millones de dólares. Esta situación no presionó al tipo de cambio por el superávit en la cuenta de capital. La cifra de éste fue de 8 800 millones de dólares. Del total de inversión extranjera, algo más de 40% fue captada por medio de la Bolsa. Además, ingresaron capitales de mexicanos que estaban en el exterior, según el Banco de México, por una cantidad de casi 1 500 millones de dólares. En 1991 el proceso se desarrolló, el déficit comercial fue mayor y la contribución de los capitales del exterior, principalmente provenientes de Estados Unidos, creció. Sin ellos no se pudo mantener la dinámica importadora, como tampoco los niveles de ganancia en los mercados bursátiles.

La estabilidad en precios también se vinculó a este hecho, como la baja en las tasas de interés y la modificación en los perfiles de la deuda pública interna. Según información del Banco de México, en 1991 el superávit en la cuenta de capital fue de 20 200 millones de dólares, que permitió financiar el déficit de la cuenta corriente, que alcanzó la cifra de 13 283 millones, e incrementar las reservas



internacionales hasta la cifra de 17 546 millones de dólares. El ingreso de capitales fue, en más de la mitad, como inversión extranjera y de ésta 61% tuvo por destino la bolsa de valores.<sup>3</sup> El proceso continuó en los años siguientes, creciendo en particular la denominada inversión de cartera, como puede verse en la gráfica 3.1. En 1994, cuando se modificó la política monetaria en los Estados Unidos y se produjo un alza sistemática en la tasa de interés, los recursos no fluyeron en las mismas cantidades, no obstante, el superávit llegó a 11 500 millones de dólares, la inversión extranjera fue de 16 000 millones de dólares, de los que 50.6% fueron colocaciones de cartera.<sup>4</sup>

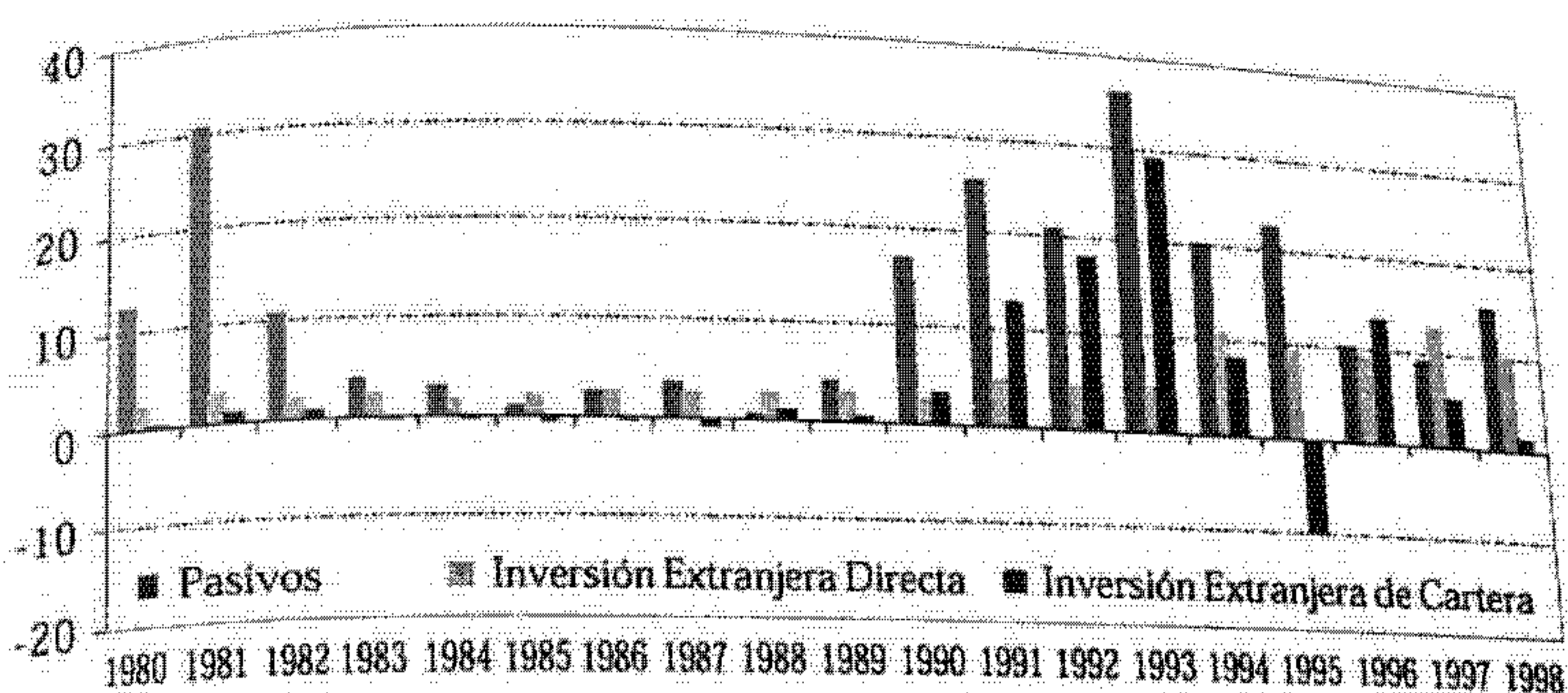
Un proceso de constitución de la inversión de estas características está firmemente vinculado a la dinámica de la economía norteamericana, por lo menos en lo que concierne a fuentes claves del proceso de financiamiento de la acumulación. Además, debe considerarse la presencia de capitales nacionales en territorio norteamericano, no sólo en el campo financiero, sino también en el inmobiliario y con inversiones de riesgo en algunas empresas. Por último, los agentes económicos más activos están relacionados con los mercados de exportación, cuyo destino principal, y en algunos casos casi único, es el mercado norteamericano. Los capitales de ese país con mayores inversiones productivas en territorio mexicano han desarrollado una estrategia claramente exportadora, que tiene como mercado principal a los Estados Unidos. Aún más, capitales de Europa y Japón realizan sus inversiones considerando al mercado allende al Bravo como el

<sup>3</sup> Ver datos de la gráfica 3.1. La entrada de inversión extranjera fue de 22 403 millones de dólares, de los que 18 018 son inversiones de cartera. Según el presidente de la Comisión Nacional de Valores, los recursos de la bolsa provenientes del exterior como inversión extranjera suman la cifra de 26 541 millones de dólares, habiendo ingresado entre el 1 de diciembre de 1988 y el 24 de abril de 1992 la cantidad de 10 235 millones de dólares (*El Financiero*, 29 de abril, 1992). De acuerdo con otras fuentes, del total de recursos, casi las tres cuartas partes (73.26% hacia el final del mes de abril de 1992) son ADRS (véase *Excelsior*, 27 de abril, 1992). Lo que implica un dato más sobre la vinculación de los mercados de capital nativo a la dinámica prevalente en el mercado norteamericano.

<sup>4</sup> En América Latina el desarrollo de los denominados mercados emergentes del capital de 1994 a 1995 incluye a un grupo muy reducido de países, destacadamente México, Brasil y Argentina. Fue México el país que atrajo mayores recursos, incluyendo a la inversión de cartera y la directa.



GRÁFICA 3.1. Pasivos de la cuenta de capital, 1980-1998  
(Miles de millones de dólares)



FUENTE: Banco de México, *Indicadores Económicos*.

elemento clave para la toma de sus decisiones. ¿Cómo llegamos a este punto?, ¿cuáles son las contradicciones que esta lógica de constitución de la inversión tiene?, y ¿qué desplazamientos en el capital la explican? Estas interrogantes son la materia del presente y el siguiente capítulo. En él procederemos a partir del análisis de la reestructuración de aquellos sectores del capital con mayor fortaleza, los principales grupos, las fracciones que se sitúan al frente del proceso, cambiantes, pero que son la expresión de dos tendencias claves en el desarrollo del capital: la concentración y la centralización.

### 3.1. LA REESTRUCTURACIÓN DE LAS GRANDES EMPRESAS EN EL INICIO DE LA CRISIS

Hacia el final de la década de los sesenta una posible fotografía del capital incluiría imágenes muy distintas a las de 20 años después. Las compañías tenedoras de acciones, como Desc, Alfa y Visa aún no habían nacido. En la banca no existían los bancos múltiples, en el sistema financiero no operaban grupos financieros y el mercado de valores se encontraba dominado por papeles



gubernamentales de largo plazo y bonos financieros. Los grupos estatales que se fundaron años después en torno a Nafinsa y Somex apenas se podían vislumbrar.

Varias de las más importantes empresas estaban organizadas como grupos familiares, en los que el financiamiento de la inversión era endógeno o a través de la propia institución bancaria. Existía además un importante grupo de subsidiarias de empresas extranjeras, que era por lo menos significativo en el caso de algunas ramas de la actividad económica. En otras proliferaba un amplio sector de empresas medianas y pequeñas, como en la producción de ropa y calzado, en la fabricación de muebles, cuyos mercados se encontraban en el país entre grupos medios y asalariados urbanos. También en el campo del comercio y los servicios existían multitud de pequeños propietarios, trabajadores por cuenta propia que incluso contaban con mercados en expansión.

Entre las grandes empresas estaban Fundidora Monterrey, Hojalata y Lámina, Cervecería Cuauhtémoc, Cervecería Moctezuma, Cervecería Modelo, Cementos Tolteca, Tubos de Acero de México, Industrias Peñoles, todas teniendo por propietarios a capitalistas del país y algunas con una larga historia siendo propiedad de las mismas familias. Las grandes empresas con capital mayoritario extranjero operaban preferentemente en la industria del papel, de la petroquímica y de los alimentos y en el ensamblado de automóviles.<sup>5</sup> En el comercio destacaban algunas cadenas, principalmente ubicadas en la ciudad de México, y por último, las grandes empresas estatales y bancos de desarrollo.<sup>6</sup> Se trataba de un reducido grupo de 150 ó 200 grandes empresas, cuya fuerza económica era insoslayable.

Nuestro objeto no es establecer el peso económico que tenía este conjunto de empresas, sin embargo sí es necesario retener

<sup>5</sup> Nos referimos a empresas como Celanese Mexicana, Anderson Clayton, Kimberly Clark, Nestlé, La Moderna, para el primer grupo. Las armadoras automotrices gozan de más publicidad aún hasta nuestros días y sus nombres son ampliamente conocidos.

<sup>6</sup> Las grandes empresas estatales son: Pemex, CFC, Ferrocarriles Nacionales, Altos Hornos de México, Conasupo, Guanos y Fertilizantes de México. Los bancos de desarrollo son Nacional Financiera, Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos y el Banco Nacional Agropecuario. Entre las cadenas comerciales están: Aurrerá, Comercial Mexicana, Gigante, El Puerto de Liverpool y Sears Roebuck.



algunos datos que nos permitan situarlas.<sup>7</sup> Varias de ellas operaban a través de plantas ubicadas en diversos sitios del país. Eran los casos de las cementeras y las cerveceras. La dimensión de los establecimientos y el peso que alcanzaban en ciertas zonas en el estado del empleo y de la creación de actividades económicas vinculadas a su operar, les permitían tener una influencia económica regional. Otras intervenían en el modo de vida, como las cadenas de tiendas departamentales. En otros casos existían vínculos con organismos e instituciones financieras diversas, o desde ellas se realizaban algunas inversiones en industria y comercio. Sin embargo, eran firmas que claramente se sitúan en alguna rama de la producción, en la que lograban alguna integración vertical, no necesariamente muy profunda. Las empresas públicas estaban claramente restringidas a una rama de actividad económica, los bancos estatales no habían incursionado en el campo de la banca comercial, con la salvedad de la Sociedad Mexicana de Crédito Industrial, aun cuando propiamente se trató de una financiera.

La diversificación productiva no era un signo del modo de operar de las empresas, como tampoco la financiera. Fueron estos capitales los que en los años siguientes se transformaron sustancialmente; o dicho de manera más precisa, fueron las empresas, las plantas y los espacios de mercado que controlaban, los que fueron objeto de disputas, luchas, adquisiciones, ventas y ampliaciones. Sin duda, aparecieron nuevos inversionistas y se produjeron nuevas inversiones, pero la disputa parte de aquello que estos grupos tenían como propiedad, en lo que se incluyó a las instituciones financieras. Conceptuar los hechos de esta manera sitúa de inmediato las transformaciones en un ámbito más allá de la economía. Las corporaciones, las empresas y las redes de

<sup>7</sup> A finales de los años sesenta y de acuerdo con información censal del total de empresas existentes, tan sólo 8 000 tenían 70% del capital. En la industria 1.5% poseía 77.2%. Según datos del censo de 1969, en el comercio 5.5% de los establecimientos posee 83% del capital invertido y recibe 78% de los ingresos. En los servicios 4.1% tiene 86.5% del capital y obtiene 73% de los ingresos. Según otras estimaciones, reconociendo que no son cifras plenamente comparables por estar elaboradas con procedimientos contables distintos, las 500 mayores empresas del país tienen 40% del capital del grupo de las 8 000 mayores. (Véase G. Vidal, "Notas sobre el desarrollo del capitalismo monopolista del Estado de México", *Investigación Económica*, núm. 158, México, Facultad de Economía, p. 198.)



relaciones con gobierno e instituciones sociales deben ser consideradas en su totalidad. Por ejemplo, decidir retirar las inversiones de algunas ciudades de Veracruz, como resultado de estos cambios, altera el conjunto de la vida en ese territorio.

La hipótesis con la que trabajamos es que analizar el curso de estos cambios es una condición para entender cómo se está modificando el bloque en el poder y qué sentido tiene, en esta reestructuración, el proyecto económico y la política que desde el final de la administración de Miguel de la Madrid se está impulsando. Para ese momento el *trabajo de crisis* implicó la presencia de importantes fuerzas que en adelante intentan consolidar su forma de reproducción y los procesos sociales que le acompañan.

Al principio de la década de los setenta la crisis recorría una primera fase en la que se replantearon las relaciones con el capital extranjero. También hubo tensiones y cambios en la relación con los aparatos del Estado. En perspectiva, se trató de un proceso importante para entender los términos en que se está procesando la lucha abierta entre los capitales hacia finales de los años noventa. Algunos grupos del país buscaron alcanzar un margen de maniobra mayor y desarrollar una presencia significativa en actividades que hasta ese momento estaban en manos de capitales del exterior. Otros intentaron incursionar, con el apoyo de fondos públicos —v. gr. *joint-ventures* con financiamiento de Nafinsa y bancos extranjeros— en la producción de bienes de capital. Con esto se intentaba profundizar en el esquema de sustitución de importaciones. Como se ha insistido a lo largo del texto, no se trató nuevamente de un proceso lineal. En la primera parte de la década de los setenta las propuestas de cambio, incluso impulsadas por el Estado, no prosperaron. Los grandes capitales, salvo algunas excepciones, no realizaron cambios profundos en su organización. La situación se modificó después, cuando se había producido la devaluación de 1976, cuando se había recibido un crédito y se había firmado el respectivo convenio con el FMI y sobre todo cuando se contaba con las divisas de la renta petrolera.

Al inicio de los años setenta operaban en el país alrededor de 1 800 empresas con capital extranjero, a las que debe añadirse un número no preciso y cambiante de compañías del país que utilizaban marcas y patentes de empresas extranjeras o que estaban ligadas a las redes de comercialización de éstas. En más de la



mitad de las firmas, el capital extranjero participaba con 100% del capital.<sup>8</sup> Sin embargo, no se trataba de una situación homogénea. Dos o tres ejemplos extremos eran:

- a) La minería, que a principios de siglo tuvo una alta participación de capitales extranjeros, contaba para finales de los años sesenta y principios de los setenta con una importante presencia de capitales del país. De hecho era asiento de algunas importantes fortunas.<sup>9</sup>
- b) La industria automotriz terminal, toda ella en manos de extranjeros, con una reglamentación que obligaba a un alto grado de integración nacional en el proceso de fabricación. El intento más significativo de contar con una armadora en manos de capitales del país, Vehículos Automotores Mexicanos, tenía años que pasó a manos extranjeras.
- c) En la siderurgia, con algunas grandes empresas en manos de capitalistas del país y una compañía creada desde la Segunda Guerra Mundial, manejada con capital del Estado.
- d) En la banca, asiento de importantes fortunas, algunas de ellas vinculadas a empresas de la industria y del comercio, pero en la que prácticamente no operaban firmas extranjeras.

<sup>8</sup> Del total de empresas con capital en el extranjero en el país a principios de los años setenta 55.7% del capital es 0% extranjero; mientras que en sólo 4.1% es inferior a 25%. (Véase Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumacero, *La Inversión extranjera en México*, México, FCE, 1972).

<sup>9</sup> Entre los más importantes grupos están Asarco Mexicana, Met-Mex Peñoles, Minera Frisco y Azufrera Panamericana. Anaconda Corp. controla la compañía minera de Cananea; Dow Chemical a la Dominica, de la que obtiene fluorita; y Bettelhem Steel a Minera Autlán, en la que produce manganeso y diversas aleaciones de fierro, como permanganeso. Las empresas extranjeras tienen su sede en los Estados Unidos. En Asarco Mexicana, además de los inversionistas del llamado grupo Larrea, participa la American Smelting and Refining; y en Peñoles la American Metal e inversionistas del grupo Bailleres, quienes tienen presencia en Cervecería Moctezuma y en El Palacio de Hierro. El Estado es socio de Pan American Sulphum y con el Banco Nacional de México en Azufrera Panamericana; y, junto con inversionistas del fierro y el acero maneja el consorcio minero Peña Colorada. Cerro del Mercado, la mayor mina a cielo abierto de esos años, es propiedad de Fundidora Monterrey y la Perla de Altos Hornos.



La excepción desde la creación del banco central fue el City Bank.

No es objeto de la investigación inventariar las condiciones de operación en otras ramas. Sin embargo, considerar algunas situaciones es importante dado que permite establecer de manera más precisa los componentes del proceso de inversiones y la matriz tecnológica en que operaba.

En algunas ramas en las que las principales firmas eran filiales de empresas extranjeras —químico-farmacéutica, tabaco, equipo de oficina y publicidad— se consideraban en los costos, gastos de investigación que no realizaban las firmas que operaban en México, sino las matrices en el exterior.<sup>10</sup> Muchas otras firmas tomaban sus decisiones de inversión considerando el mercado interno, en el que no existían otros competidores. En otras ramas, en que los periodos de maduración eran más largos y los montos de inversión mucho más cuantiosos, la presencia de capitales del país, y muchas veces de capitales del Estado, era destacada y creciente. Este es un dato que se multiplica en los años siguientes.<sup>11</sup>

En la industria minero-metalúrgica, como se adelantó, existía una situación de predominio en términos de la propiedad de capitales del país. Sin embargo, como acontece en otras ramas, los vínculos con capitales del exterior para lograr una presencia en los mercados de exportación es un hecho de suma importancia. La conexión con capitales del exterior es también significativa en

<sup>10</sup> Bajo este esquema actúan en el país firmas como International Business Machines (IBM), National Cash Register (NCR), General Electric, Smith Kline and French, American Cyanamid, British American Tobacco, Philip Morris, Liggett Myer Tobacco, Procter and Gamble y Unilever.

<sup>11</sup> En la industria de productos químicos industriales, empresas tan preponderantes como Celanese Mexicana contaban con la participación de diversos inversionistas ligados al Banco Nacional de México; Fertilizantes Fosfatados con la participación del mismo banco y del gobierno federal; Hules Mexicanos y Tetraetilo de México con inversión del gobierno y Sosa Texcoco de Nafinsa. En la industria de aparatos eléctricos, el Banco Nacional de México participa junto a Westinghouse en IEM; mientras que en cobre y aluminio Nafinsa es socio de Anaconda y Pirelli en Condumex.



el turismo, aun cuando las firmas que operan en México sean mayoritariamente de capitales del país.<sup>12</sup>

En el comercio, junto a cadenas comerciales controladas por capital extranjero, que concentraban sus actividades en la capital del país, existen otras manejadas por inversionistas nativos. Un primer grupo de éstas surge como almacenes en los años previos a la Segunda Guerra Mundial y luego existe una segunda generación que se desarrolla durante los años sesenta.<sup>13</sup> Junto a esto es importante considerar que no existe un grupo de capitales, mucho menos una fracción propiamente dicha que viva del comercio exterior. En esos años la acción del gobierno en materia de importaciones era creciente y las empresas industriales o de otros giros del comercio tenían su propia presencia.<sup>14</sup> Así, no existía en el país una suerte de burguesía compradora, tan importante en varios países en desarrollo.

En el ramo de bienes raíces, capitales de la industria, el comercio y los servicios realizaron amplias adquisiciones, pero principalmente especulando con la tierra urbana y el crecimiento de las

<sup>12</sup> En turismo las transnacionales arrendaban o proporcionan marcas y condiciones de administración de hoteles a inversionistas del país, además de manejar las corrientes internacionales de turismo. A finales de los años sesenta destaca la operación de Western International Hotels, filial de Western Airlines; la cadena Hilton, controlada por Trans World Airlines (TWA); e Intercontinental Hotel, propiedad de Pan American World Airway, todas ellas norteamericanas. Otras empresas importantes en este campo son Holiday Inn, Braniff International, Sheraton y Marriot Corporation. Existía un amplio manejo de hoteles en el Distrito Federal y Acapulco. Los centros turísticos de Cancún, Ixtapa y Huatulco aún no existían. Un ejemplo de la relación eran los arrendamientos de los Hoteles Camino Real y Alameda, manejados por Western International Hotels y cuyo dueño era el Banco Nacional de México.

<sup>13</sup> Las empresas controladas por el capital extranjero son Sears Roebuck de México, F. W. Woolworth y Sanborn's —que también actúa en la industria alimentaria— cuyo socio norteamericano es Walgren Co. La cadena Aurrerá-Superama con inversión de Jewel Co. Esta última, junto con Comercial Mexicana y Gigante, se desarrollan en los años sesenta. Entre las que controlan incluso el comercio de importación y exportación durante los años cuarenta, y posteriormente mantienen un espacio en la comercialización de ropa y artículos para el hogar, están El Puerto de Liverpool y París Londres. Otras cadenas importantes son Blanco y Salinas y Rocha.

<sup>14</sup> Véase el texto de A. Aguilar, "La oligarquía mexicana", en J. Carrión y A. Aguilar, *La burguesía, la oligarquía y el Estado*, México, Nuestro Tiempo, 1974, en particular pp. 118 y ss.



ciudades, sin desarrollar propiamente infraestructura. Por ejemplo, las cadenas de tiendas de autoservicio, como también algunos de los más importantes accionistas de los principales bancos, adquirieron terrenos en diversos puntos de las principales ciudades o por lo menos de México, Monterrey y Guadalajara. La inversión en infraestructura urbana corre a cuenta del Estado. Se trata de un signo que no debe ignorarse, pues revela que en las condiciones de reparto de la ganancia, la inversión y la especulación inmobiliaria es un dato que involucra a sectores importantes de las grandes empresas.

El cuadro necesita considerar el problema del endeudamiento externo y los vínculos financieros entre las firmas y las instituciones de crédito. Como lo adelantamos desde el capítulo dos, una parte significativa de la deuda externa estaba contratada con bancos privados internacionales desde el inicio de la década de los setenta. Es, sin embargo, deuda pública, principalmente a cargo del gobierno central. Las empresas privadas no tenían un papel destacado en los mercados internacionales de crédito como demandantes de recursos. Incluso las empresas transnacionales se vinculaban a los mercados internos, por lo menos para financiar sus gastos de operación. En diversas ocasiones, los financiamientos eran otorgados por instituciones bancarias que tenían una pequeña participación en el capital de las empresas extranjeras.<sup>15</sup> Se trata de un mecanismo de financiamiento ampliamente difundido, que se practicaba también entre los bancos y grandes empresas, cuyos principales accionistas constituían un mismo grupo.<sup>16</sup> Como un dato más, el mercado de dinero y capitales estaba dominado por títulos gubernamentales de largo plazo y documentos emitidos

<sup>15</sup> Según el estudio de Martínez Tarragó y Fajnzylber, las deudas con nacionales de las ETN con relación a su capital contable y endeudamiento total, pasó de ser 20.8% en 1963 a 25.7% en 1970. En algunas ramas esta razón es mayor en 1970, por ejemplo: en alimentos (33.0%), papel (34.0%), maquinaria eléctrica (29.7%) y equipo de transporte (29.0%). (*Las empresas transnacionales*, México, FCE, 1976, pp. 255 y 401).

<sup>16</sup> El fenómeno fue tan extendido que en la actual legislación, con los bancos nuevamente privatizados y grupos financieros constituidos, está prohibido que tanto éstos como los grupos industriales y comerciales sean dueños recíprocamente de unos o de otros para evitar la denominada práctica lesiva de préstamos a tasas de interés por abajo del mercado a las empresas del grupo o canalización desmedida de créditos hacia éstos. Por cierto, los casos de Rodríguez, Lanckenau, Cabal Peniche y otros, permite suponer que el objetivo no se alcanzó.



por instituciones bancarias. La bolsa de valores no alcanzaba ninguna significación, ni en el movimiento general del mercado, ni mucho menos como mecanismo de financiamiento de las empresas. Bajo este escenario es que la crisis se presenta y desarrolla. Del conjunto de hechos expuestos hay tres procesos que destacan para comprender la reestructuración del capital, por lo menos en la primera fase de la crisis, que son: a) las compras de activos por parte de consorcios con base en el país, apoyados en la política de *mexicanización* de empresas extranjeras; b) la reorganización e importante centralización en la banca comercial, impulsada entre otros hechos por la autorización para que operaran bancos múltiples; y c) la multiplicación de la acción estatal en la economía. En el apartado siguiente se analizan estos procesos.

### 3.2. EL DESARROLLO DE LOS GRUPOS FINANCIEROS, LA MEXICANIZACIÓN DE EMPRESAS Y LOS CAMBIOS EN EL SISTEMA FINANCIERO

Durante los primeros años de la década de los setenta, dos decisiones de política económica, que implican cambios legislativos, permiten e impulsan el proceso de modificación en la estructura del capital: la ley que permite el establecimiento de la denominada banca múltiple y la que regula la inversión extranjera y la transferencia de tecnología en el país. Al amparo de estos dos ordenamientos, diversos capitales modifican sus formas de organizarse y en particular cuentan con un medio que permite avanzar en la centralización. Los hechos, como se adelantó en páginas anteriores, son particularmente significativos en los años del *auge petrolero*. De mayo de 1973, cuando entra en vigor el decreto respectivo, a diciembre de 1981, se crean 1 669 empresas mixtas destacando los años de 1979 a 1981 cuando se constituye 50% del total.<sup>17</sup> Además se *mexicanizan* cerca de 350 empresas más que ya operaban por medio de la adquisición de acciones por inversionistas del país, incluidos en este grupo algunos verdaderos

<sup>17</sup> Véase Antonio Chumacero, "La inversión extranjera en la balanza de pagos y la política de mexicanizaciones (1971-1981)", *El economista mexicano*, México, Colegio Nacional de Economistas, enero-febrero, 1983, p. 95.



consorcios como Condumex, Purina, San Cristóbal, Kimberly y Celanese. En la segunda mitad de los años setenta, en algunas ramas, la IED se realiza asociándose con capitales del país casi en su totalidad. Estos datos dan una idea del alcance que tiene, en cuanto a la modificación en la estructura del capital, la ley sobre IED de 1973.

Visto el proceso por ramas, destaca la situación de las compañías con IED en la minería, en la industria tabacalera y en las metálicas básicas. Según nuestra investigación, hacia la segunda parte de los años setenta, en las dos primeras ramas, en todas las compañías que cuentan con IED los socios mayoritarios son capitalistas del país u organismos estatales, y en la tercera rama, las empresas más importantes están encabezadas por inversionistas del país o por el Estado.<sup>18</sup>

Como en la minería, la *mexicanización* en la industria tabacalera se inicia con anterioridad al decreto de 1973. Un año antes, aproximadamente, el gobierno federal decidió crear Tabamex, con participación mayoritaria en su capital, para que se encargara de la compra del tabaco y su posterior venta a las cigarreras. Sin embargo, a partir de este hecho las empresas extranjeras del ramo realizaron una desinversión. Tabamex adquirió 66% de los activos fijos de las dos empresas exportadoras; El Águila fue absorbida por La Moderna y La Tabacalera fusionó a Baloyán y Cigarrera Nacional, surgiendo Cigarros la Tabacalera Mexicana (Cigatam), con un capital nacional mayoritario y Philip Morris propietaria de 27% de las acciones. En Empresas La Moderna el socio extranjero era Westminster Tobacco Co., de Inglaterra, que participaba con 45% del capital. Estos acontecimientos implicaron que la elaboración de cigarrillos quedó en manos de dos empresas, por lo que conjuntamente con la *mexicanización* se impulsó la centralización del capital, pero también la mayor presencia estatal.<sup>19</sup> Como se insiste desde páginas anteriores, la *mexicanización*

<sup>18</sup> Hacia finales de los años setenta el socio extranjero en Industria Minera México era Asarco Incorporated de EUA; en Peñoles, American Metal Co., además de que en Met-Mex Peñoles, participa Bethelhem Steel con 40% del capital; y en Frisco era Armco.

<sup>19</sup> Sobre los cambios en la industria cigarrera véase el material de Antonio Chumacero, "La inversión extranjera en la balanza de pagos y la política de mexicanizaciones...", *op. cit.*



como palanca del proceso de centralización y que implica una mayor presencia de capitales aportados por organismos estatales, no es una excepción, sino un dato presente en varias ramas económicas.

En la industria metálica básica los proyectos de inversión desarrollados por el Estado eran particularmente importantes. Altos Hornos de México fue el punto de partida, después se agrega la compra de las acciones de Fundidora de Monterrey y la constitución de una nueva firma, Lázaro Cárdenas, con las que se integró la *holding* Sidermex.

Gran parte de la producción de acero quedó en manos de estas firmas con capital del Estado y otras pocas más pertenecientes a grupos o que operaban como consorcio (Hylsa y Tamsa). El hecho destaca por la multiplicación de proyectos de coinversión entre banca de desarrollo —preferentemente Nafinsa—, capitales del país, banca extranjera y capitales del exterior, principalmente de Europa, en el campo de los bienes de capital, y por la propia expansión de la explotación del petróleo. Eran años en que el país no contaba con suficiente capacidad para producir el acero que el crecimiento de la producción estaba reclamando. El modo en que crece la inversión en la industria metálica y en la de bienes de capital pone de manifiesto que la adquisición de activos en operación y las nuevas inversiones en ramas clave para la continuidad productiva de la reproducción, descansa en inversión pública. El soporte de ésta son las divisas del petróleo, pero también la deuda externa.<sup>20</sup>

Junto a los proyectos y creación de empresas impulsados con fondos públicos, existen otros eventos más que dan cuenta de cómo en esta fase de la crisis, ciertos capitales se redimensionan, incluso se diversifican. De acuerdo con un estudio,<sup>21</sup> en un total de 165 operaciones de *mexicanización* en las que intervienen 146 empresas

<sup>20</sup> En Aluminio, S.A., el capital extranjero tenía 45% de las acciones y el socio era Aluminio Co. of America; en Alcan Aluminio el socio extranjero era Alcan Aluminium Ltd., también de Estados Unidos, con 49% del capital; en ConduMex los socios extranjeros eran Anaconda Corp. de USA y Societé Internacionale Pirelli de Italia con 31% de las acciones; y en Camesa, Bridon Ltd, con 49% del capital.

<sup>21</sup> Véase Centro de Información y Estudios Nacionales, *Proceso de mexicanización de empresas extranjeras*, Serie Estudios, México, CIEN-5T/E44/octubre, 1981.



extranjeras, los compradores de las acciones fueron tan sólo una treintena de poderosos consorcios industriales —Alfa, Vitro, Visa, Desc, Peñoles— y de los más grandes bancos —por ejemplo Bancomer, Banamex, Nafinsa y Somex. Las transacciones realizadas implican a varias empresas que ocupaban el lugar de líderes por el monto de sus ventas, activos y cuantía de su producción en las ramas en que actuaban. Sólo de esta manera se puede comprender el acelerado crecimiento de los más importantes grupos financieros en México durante los años setenta. De esta forma operaban en nuestro país consorcios en cuyas sociedades tenedoras de acciones no aparecía como socio el capital extranjero, pero en algunas de las compañías de la *holding* se mantenían vínculos diversos con capitales del exterior. Los siguientes datos de 1981 permiten constatar este hecho: Nafinsa tenía relación con 19 empresas extranjeras; Somex con 15; Banamex con 14; Alfa con 12; y cada una de las siguientes respectivamente con 7: Visa, Cydsa y Peñoles.<sup>22</sup>

Con la crisis cíclica que estalla hacia finales de 1981, las condiciones han cambiado sin que necesariamente gran parte de las inversiones hayan alcanzado a madurar. Finalmente, los riesgos no se enfrentan en igualdad de circunstancias por los grupos y consorcios que habían estado creciendo en fuerza. Las *mexicanizaciones* se frenan y como analizaremos en el capítulo siguiente, el proceso cambia de curso. Cuando la crisis de largo plazo transita hacia un nuevo momento y aparece el problema del estrangulamiento externo y la deuda privada externa, el proceso es frenado, en primer lugar, porque varios de esos mismos grupos tienen una muy difícil situación financiera que obliga a unos a reestructurarse y a otros a ya no ampliar el nivel y ámbito de su actividad.

En los mercados financieros los cambios estuvieron también asociados con modificaciones legislativas. La propuesta para que pudieran operar bancos múltiples formaba parte de una política económica y de una estrategia de crecimiento en la que se reconoce la necesidad de impulsar instituciones que permitan elevar la capacidad de financiamiento de la economía. Sin embargo, como lo planteamos desde el segundo capítulo —véase también Sergio



de la Peña—,<sup>23</sup> el proyecto en conjunto no avanzó, pero sí la centralización del capital en este mercado y un cambio en cuanto a su estructura, reforzándose el peso de la banca y de instrumentos de deuda pública de mercado abierto. Consideremos algunos datos sobre la materia.

En 1970 de un total de 240 instituciones bancarias tan sólo 18 captaban 75% de los recursos. En 1979, tan sólo 6 instituciones captaban este monto.<sup>24</sup> Éstas participaban también, como veremos más adelante, en los mercados privados internacionales, entre otros hechos, como prestamistas del gobierno mexicano. En 1981 la banca múltiple era una realidad plenamente consolidada y entre los más importantes, el banco comercial era una de las empresas del grupo, pues además incluía casa de bolsa, compañía de seguros, afianzadora. Aún más, un amplio grupo de bancos estatales funcionaba como banco múltiple o tenía un banco múltiple.

A finales de 1981 siete bancos manejaban 67% de los recursos totales del sistema bancario. Los tres más grandes eran Bancomer, Banamex y Nafinsa —esta última era dueña ya del Banco Internacional—. Los siguientes cuatro eran Serfin, Comermex, Somex y Banobras, los dos últimos con participación del Estado, y todos bancos múltiples. Entre las fusiones y compras destacadas del momento, además de la que implicó a Nafinsa, estaban: la fusión de Somex y Banco Mexicano, la de Banpacífico y Banco del Atlántico, de Polibanca Innova y Banco de Crédito y Servicio, la de Banca Metropolitana y Bancen y la de Unibanco y Banpaís.<sup>25</sup> Así, al final de los años setenta, parte importante de las operaciones en la bolsa las realizaban filiales de los bancos. Entre 1978 y 1979

<sup>23</sup> Sergio de la Peña, "La política económica de la crisis...", *op. cit.*

<sup>24</sup> Héctor E. González Méndez, *Algunos aspectos de la concentración en el sistema financiero mexicano*, Serie Documentos de Investigación, núm. 34, México, Banco de México, marzo, 1981, p. 6. Este autor sostiene que al iniciarse la década de los ochenta existe una situación de tipo oligopólica, donde poco más de 15 instituciones controlan aproximadamente 90% del total de recursos del sistema y cuentan con 1 763 oficinas de un total de 2 522 —datos de 1978—, es decir, 70% de las oficinas bancarias pertenecen a 16% de los bancos.

<sup>25</sup> Véase R. Conde, D. Cataife (coordinadores), A. Flores, M. Galindo, E. Pino, V. Soria y G. Vidal, "Balance de aspectos centrales de la política económica del actual sexenio", *Iztapalapa*, núm. 8, México, UAM-Iztapalapa, División de Ciencias Sociales y Humanidades, enero-junio, 1983, en particular las páginas 17 a 20.



la casa de bolsa Banamex realizaba aproximadamente 21% del total de las operaciones en la bolsa.<sup>26</sup> Entre las compañías de seguros, las cuatro mayores, todas ellas filiales de bancos, manejaban 39% de los recursos totales.<sup>27</sup> El último elemento que revela el sentido que tiene el desarrollo de la banca múltiple está dado por las características que asumen las sociedades de inversión.

A principios de 1981 existían cuatro sociedades de inversión, todas ellas vinculadas a bancos o más propiamente, formando parte de estos grupos. Como lo destaca un estudio de la época de la Dirección General de Planeación Hacendaria y de la Dirección de Investigación Económica de la Secretaría de Hacienda, las sociedades de inversión han funcionado como un instrumento para financiar a las empresas del grupo bancario, pues concentran gran parte de sus carteras de inversión en empresas en que el principal accionista es el propio banco.<sup>28</sup>

Así, durante los años setenta los más poderosos capitales del país, que desde años antes operaban a través de grandes empresas manteniendo diversas relaciones con los monopolios extranjeros, efectuaron varias transformaciones compatibles con el proceso de centralización y diversificación que llevaban adelante. Desde el punto de vista financiero surgieron y se multiplicaron las socie-

<sup>26</sup> Hacia el final de la década de los setenta, las casas de bolsa que le siguen en importancia a la Casa de Bolsa Banamex —siempre por el monto de las operaciones realizadas— son: Acciones y Valores de México (algo más de 15% del mercado), Operadora de Bolsa (ligeramente superior al 7%), y Probursa (cerca de 7%). Algunos gigantes de hoy en día desde aquellos años hicieron acto de presencia y sentaron sus reales en las actividades bursátiles. En importancia le seguían siete casas de bolsa todas ellas bancarias, controlando algo más de 15% del mercado. (Véase Héctor E. González Méndez, *op. cit.*, en particular las pp. 42-44.)

<sup>27</sup> Las compañías de seguros a que nos referimos son: Seguros América Banamex, que maneja en 1979 11.7% de los recursos; Seguros Monterrey Serfin, con 9.7; Seguros La Comercial, 9.2; y Seguros Bancomer, 8.4% (Héctor E. González Méndez, *op. cit.*, p. 50). Las siguientes aseguradoras son La Provincial (7.2%) y La Nacional (6.7%), ambas tienen por accionistas principales a los que a su vez lo eran de Banca Cremi.

<sup>28</sup> Véase R. Abarca y R. Rodríguez, "La bolsa de valores: evolución reciente y perspectivas", *Documento de Trabajo*, núm. 3, México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Dirección General de Planeación Hacendaria y Dirección de Investigación Económica, mayo-junio, 1980. Los autores ponen un ejemplo en el que una sociedad de inversión en 1978 tiene 53.4% de sus inversiones en valores del mismo grupo, considerando valores del grupo bancario llega a 73%.



dades tenedoras de acciones y sociedades de inversión y de fomento que, además de poder destinar recursos a los más variados espacios del sistema financiero, tenían en sus manos la conducción del conjunto de empresas que constituyen el grupo. La base de este desdoblamiento financiero fue la profundización de la integración horizontal y vertical, pero también las nuevas estructuras de organización que permitían desplazar recursos en una sola dirección, no obstante que procedieran de diversas fuentes. El peso de las tesorerías de las controladoras en la dinámica de inversión y de colocación de activos en los mercados financieros creció. Conforme el proceso avanzó nuevas fuerzas lo impulsaban.

En el terreno de las finanzas públicas, debemos considerar el papel del Estado y de las empresas públicas como compradores de diversos productos; pero también la contraparte, las ventas de los bienes y servicios producidos en las empresas públicas, por ejemplo en CFE, Pemex, Sidermex o Fertimex. El argumento de que fue el estancamiento o rezago relativo en el aumento de los precios —considerando una inflación creciente— en el periodo del auge petrolero en los productos generados por algunas empresas estatales, lo que obligó a las revisiones en los precios, tan significativas al principio de los años ochenta, sin duda se corresponde con el hecho de que los que utilizaban dichos productos tenían un efecto favorable en sus costos. Era un componente de una específica estructura de precios que la inflación de los años setenta comenzó a cuestionar. Los capitales —los más diversos y en función de sus propias estructuras de costos— se beneficiaron del hecho, como también otros grupos sociales. Pero además de esto, el gobierno lleva adelante una política de subsidios fiscales y en materia de tasas de interés que estimuló particularmente a ciertos capitales.

En el periodo de mayor crecimiento en la década de los setenta y principios de los ochenta, cuando el producto creció por encima de la media histórica de la época de estabilidad previa —años 1955 a 1969—, cuando se expandieron el gasto y el déficit público, en esos años —1978 a 1981—, del total del financiamiento que concede el Estado a través de sus agencias, más los recursos que se canalizan por subsidios, exenciones fiscales y fondos especiales, aproximadamente 20% fue para tan sólo 11 grupos entre los que sobresalen Desc, ICA, Peñoles, Visa, Alfa, Vitro, Cydsa y Celanese.



Si consideramos el financiamiento otorgado en condiciones preferenciales y los estímulos, resultado de la política fiscal, encontramos situaciones como la siguiente: de los recursos que canalizó Fomex (Fondo para el Fomento de las Exportaciones) en los años 1978 y 1979, 39.7% fue para 23 grandes grupos o empresas; en el caso del Fonei (Fondo para el Equipamiento Industrial), en los años 1977-1979, del total 35.7% fue para 24 grupos. Del total de los Cefrofis (Certificados de promoción fiscal) otorgados en esos años, 49.6% fue para 27 grupos. Finalmente, los subsidios dados a importadores de materias primas, artículos semielaborados, partes y piezas, 21.7% fue para tan sólo 18 grupos.<sup>29</sup> Los grupos se repiten en cada uno de los casos, por lo que no resulta extraña la conclusión a la que llegan Cardero y Quijano de que diez grupos —los mismos diez grupos que adeudan un tercio del saldo de la deuda externa privada a diciembre de 1981— recibieron casi 20% del financiamiento preferencial otorgado por el Estado en el periodo 1977-1980.<sup>30</sup>

Actividades como la adquisición de bienes raíces, la participación en el mercado de valores, la compraventa de mercancías, incluido el comercio exterior, la construcción del más diverso tipo, la publicidad y el manejo de los medios de comunicación, el transporte de mercancías y pasajeros y las actividades turísticas, fueron campos de operación cada vez más importantes para estos grupos. Era un aspecto de la diversificación, que, sin embargo, no tenía resultados positivos en la capacidad de acumulación. Las inversiones realizadas en estos campos no permitían modificar la base tecnológica, ni necesariamente implicaban una mayor capacidad para captar divisas. Estas tareas estaban encargadas en gran parte al Estado.

<sup>29</sup> Véase María Elena Cardero y José Manuel Quijano, "Expansión y estrangulamiento financiero, 1978-1981" en J. M. Quijano (coordinador), *La Banca: pasado y presente*, México, CIDE, febrero, 1983, pp. 268-273. En este texto los autores realizan una estimación para establecer el nivel del financiamiento otorgado a 10 grupos de empresas en el año de 1981. Destaca que estos grupos recibieron 34% del financiamiento externo. Entre los grupos están Alfa, Visa, Banamex (a través de algunas de las empresas en las que tiene participación), Vitro, Desc, ICA y Cydsa. Estos mismos ocupan un lugar destacado entre los grupos beneficiados por subsidios, exenciones y recursos canalizados por fondos de fomento en el periodo del que se está hablando.

<sup>30</sup> *Ibid.*, p. 274.



Para contar con un perfil más fresco del conjunto de grupos al que nos estamos refiriendo y su ubicación como un dato de la propia crisis, veamos el momento en que surgieron. Alfa se funda en 1974, a partir de una porción de la fortuna de la familia Garza-Sada, principalmente la ligada a Hylsa; otra parte se concentra en Visa, que también conocerá en adelante un rápido crecimiento. Vitro surge de FICSA (Fomento de Industria y Comercio, S.A.) a finales de los años setenta. Desc es creada en 1973 y rápidamente realiza inversiones en empresas tan importantes como Spicer y Resistol. Como en los casos anteriores, estas adquisiciones implican tratar con monopolios extranjeros. Empresas Frisco se constituye en 1973, Industrial Minera México en 1975 y Grupo Chihuahua en 1979, EMICA —Empresas ICA— en 1980, Fisomex en 1980, Industria Nacobre en 1975, Grupo Camesa en 1978 e Industrias Purina en 1978. Un ejemplo de la magnitud de estos movimientos es la fundación, hacia 1977-1978, de la Sociedad Industrial Hermes.

Como claramente se observa en el cuadro 3.1., por sus ventas los grupos de capital privado nacional tienen un lugar más destacado conforme pasan los años de la década de los setenta, quedando claramente establecido su sitio como el sector más dinámico en el periodo, entre las grandes empresas.

Dos destacados ejemplos de grupos financieros creados en esos años son Nafinsa y Somex-Fisomex. Ambos cuentan con capital del sector público, pero también promovieron fideicomisos, sociedades de inversión y *joint-ventures* con diversos capitales del país y del exterior. Una actividad en la que concentraron sus inversiones fue la industria de bienes de capital. En la segunda mitad de los años setenta, Nafinsa puso en marcha un programa para el desarrollo de la industria de bienes de capital en el que participaron como socios, capitales del extranjero y del país, además de la propia institución financiera. Durante los años del auge petrolero se constituyeron de esta forma 12 empresas, en las que los socios extranjeros aportaban la tecnología, y la inversión inicial era cubierta con recursos provenientes de fondos de coinversión que Nafinsa y diversos bancos del extranjero crearon *ex profeso* para este tipo de proyectos. Las compañías que se crearon tenían como compradores a Pemex, CFE, Sidermex y otras siderúrgicas, empresas petroquímicas como Celanese, Resistol y Cydsa.



CUADRO 3.1. Ventas de las cien mayores empresas del país (1)  
(Porcentajes)

|   | 1973 | 1975 | 1977 | 1979 | 1981 |
|---|------|------|------|------|------|
| Grupos privados nacionales <sup>(2)</sup> | 32.8 | 34.2 | 41.1 | 43.2 | 47.6 |
| Empresas transnacionales                  | 35.4 | 35.6 | 30.9 | 29.6 | 25.2 |
| Empresas públicas                         | 15.5 | 14.9 | 15.2 | 15.4 | 16.8 |

(1) Se excluye a Pemex.

(2) Se consideran tan sólo empresas organizadas bajo régimen de tenedora de acciones, sociedad de inversión o que presenten el estado consolidado de sus diversas empresas, que incluyan más de una actividad con sentido restringido.

FUENTE: Eduardo Jacobs, "La evolución reciente de los grupos de capital privado nacional", *Economía Mexicana*, núm. 3, México, CIDE, p. 24; "Las 500 empresas más grandes de México", *Expansión*, México, agosto 1982.

Por tanto, la expansión en la producción petrolera, la diversificación en el proceso de transformación del petróleo y de diversas sustancias químicas básicas, el aumento de la producción de energía eléctrica y el acero, todas ellas actividades destacadas en la modalidad de crecimiento económico que se estaba ensayando, crearon mercados para las empresas de bienes de capital. Las compañías más importantes de estos dos grupos eran:

- a) Interruptores de México, empresa en la que se fabricaban interruptores de alta tensión, vendidos mayoritariamente a la CFE, el socio extranjero era Siemens A.G., de Alemania Federal.
- b) Tecno-industrial Mexicana, con participación de Harnesman A. G. de Alemania Federal, que se dedicaba a prefabricar y montar tubería de acero al carbón y aleado de baja, mediana y alta presión. Los productos de esta empresa se pueden usar en las construcciones de centrales eléctricas — incluidas las nucleares —, en plantas de petroquímica básica y secundaria y en diversos procesos de la industria siderúrgica y química, particularmente en la elaboración de fertilizantes.
- c) Turalmex, que fabricaba turbinas de vapor y generadores eléctricos de corriente alterna destinados a la industria petro-



- lera, eléctrica, azucarera y siderúrgica; el socio extranjero era Brown Boveri and Co. Ltd. de Suiza.
- d) Grupo Industrial NKS, con tecnología —que aportaba como capital igual que en los casos anteriores— de Kobe Steel. La empresa producía piezas de acero.
- e) KSB Mexicana, en la que se construían bombas de gran caudal para Pemex, CFE, SARH; el socio extranjero que aportaba la tecnología era KSB A.G. de Alemania Federal.<sup>31</sup>

Para finales de 1980 el grupo de empresas en las que Nafinsa participaba como inversionista alcanzó la cifra de más de ochenta, destacando junto a las empresas de bienes de capital, otras de la metalmecánica, la siderurgia y la minería. A través de Nafinsa el gobierno participaba en Sidermex. También era el instrumento para participar en Teléfonos de México y en Fertimex. Otras empresas importantes en las que existía inversión de esta financiera eran Renault, IEM, Cigarros La Tabacalera, San Cristóbal, Tereftalatos Mexicanos e Industrias Polifil.<sup>32</sup>

El grupo de Somex tuvo además una importante presencia en la industria de autopartes. Hacia 1981 tenía inversiones en alrededor de 10 empresas que generaban cerca de 50% de las autopartes que se utilizaban en las empresas ensambladoras. En estas empresas se fabricaban embragues, bujías, bielas, radiadores, balatas, amortiguadores y cigüeñales.<sup>33</sup> El grupo tenía intereses en VAM

<sup>31</sup> Nafinsa y Somex participan en otras compañías con socios extranjeros. Somex es accionista de Atsugi Mexicana, junto con Atsuji Corp., y el grupo EMICA. En Forjamex, llevando como socios a Nafinsa y Birlache Werkle. En Tereftalatos Mexicanos y Univex tiene por socio a Mex-Cel de Celanese Mexicana. Nafinsa era socio en Sociedad Mexicana de Fabricaciones Metálicas con SMF International de Francia, en Telettra Industrial con la italiana Telettra Laboratori di Telefonía Electrónica y en La Compañía de Manufacturas Metálicas Pesadas con la francesa Constructions Metalliques de Provence. Estas últimas empresas se desarrollan contando con financiamientos de fondos de coinversión en los que además de la financiera mexicana, participa como socio algún banco del país que está aportando la tecnología. (Sobre el desarrollo del grupo de empresas de Nafinsa y Somex en el periodo del auge petrolero véase CIEN, *Nafinsa-Internacional*, México, CIEN, A10/E53, febrero, 1982; y CIEN, *La organización Somex*, México, CIEN, A15/E71, septiembre, 1982.)

<sup>32</sup> Véase Nacional Financiera, *Informe Anual*, varios años.

<sup>33</sup> Véase CIEN, *La organización Somex*, México, CIEN, A15/E71, septiembre, 1982.



y en Mexicana de Autobuses. También contaba con participación en importantes industrias de la química, de la petroquímica y de los productos domésticos; pero como fue el caso del otro gran grupo estatal —Nafinsa— y de otros consorcios privados, como se destacó páginas antes, su expansión se acompañó de un alto endeudamiento. Hacia mediados de 1981 la deuda externa de Nafinsa era del orden de los 9 500 millones de dólares, que representa más de 20% de la deuda pública externa. Los cuatro principales grupos financieros cuya matriz se encuentra en Monterrey, y que habían estado ubicados en la punta del auge petrolero, tienen una deuda en moneda extranjera que representa 71% de sus activos. Al inicio del auge petrolero ésta era del orden de 23% de sus activos.<sup>34</sup>

La historia de este endeudamiento está ligada al desarrollo de los grupos en los años previos. Alfa penetró, por la vía de compras, a otras ramas. Posteriormente, inició diversos proyectos de inversión y renovación tecnológica. El hecho es que llegó a contar con importantes empresas de fibras sintéticas, petroquímica, bienes de capital, alimentos, turismo, aparatos eléctricos y otros bienes de consumo. Además, profundizó sus inversiones en papel, cartón y acero. Pero más importantes fueron las adquisiciones realizadas, y con ellas la incorporación de nuevas tecnologías, por ejemplo, en la petroquímica o en bienes de capital —incluyendo aquí tractores y tractocamiones—. Son estas inversiones las que no alcanzan a madurar o, en todo caso, son atrapadas en el circuito nocivo del alto endeudamiento, altos intereses, restringidos márgenes de mercado y ganancias financieras superiores a las que arrojan las propias inversiones en la industria. El hecho es que Alfa debe enfrentar una cuantiosa deuda para la que encuentra medios para ser cubierta sólo por contar con recursos públicos. Después del crédito de Banobras se dan diversas reestructuraciones del grupo que lo llevan a otra dimensión.

Situación semejante es la de Visa, que pronto inicia el proceso de adquisición de otras empresas diversificándose hacia alimentos

<sup>34</sup> Los cálculos están hechos con base en Informes Anuales de Alfa, Visa, Vitro y Cydsa, y Bolsa Mexicana de Valores, *Boletines Trimestrales* y *Anuario Financiero y Bursátil*, varios años.



empacados, refrescos, empresas agropecuarias, restaurantes de comida rápida y turismo. Entre las agropecuarias destaca su división de alimentos balanceados. En los años ochenta, tanto Visa como Vitro llevan adelante acciones para racionalizar sus inversiones y, como en los casos de Alfa, concentra sus inversiones en una rama de la actividad económica y profundiza su presencia en la producción de cerveza y de refrescos. Vitro penetra más en el vidrio e incluso adquiere activos en el exterior y el paquete de control de Cydsa. Todos estos grupos deben resolver desde 1982 la cuestión de su deuda externa. Son tiempos de ajuste y racionalización de las inversiones, que, sin embargo, no anulan para algunos las condiciones favorables de rentabilidad, precisamente por medio de colocaciones en los mercados financieros.

En síntesis, los grupos industriales y financieros que comandaban la acumulación están en una difícil situación desde principios de los ochenta. Los problemas de la economía no les son ajenos, al punto de que no logran remontar la cuestión del financiamiento de la actividad económica sin recurrir al endeudamiento externo. Aún más, varios de ellos no alcanzaron a ver madurar algunas de las inversiones realizadas, y otros se diversifican sobre la base de una amplia red de crédito y cuentan con muy significativos apoyos de diversos organismos del Estado. Cuando las finanzas públicas no dan para más y el crédito no puede seguir aumentando, la vulnerabilidad e inestabilidad del proceso de expansión que habían estado desarrollando estos grupos, aparecen con toda su fuerza. El ambiente macroeconómico de ajuste, austeridad y traslado de recursos al exterior los obliga a replantearse los modos en que continuarán operando.







## Deuda, ajuste y racionalización: los caminos de la integración al Norte

COMO SE PLANTEÓ EN EL TERCER CAPÍTULO, hacia finales de 1981 la situación económica en México se había modificado radicalmente. En el terreno macroeconómico fue necesaria una renegociación de la deuda externa por la vía del mercado, y tanto el sector público como las grandes empresas incrementaron su deuda de corto plazo para hacer frente a la situación. Según información de la Secretaría de Hacienda, en 1980, 1981 y 1982 el endeudamiento neto fue de 9 600, 24 200 y 14 700 millones de dólares respectivamente. El endeudamiento neto privado con el exterior para esos mismos años fue de 5.7, 5.0 y -0.9 miles de millones de dólares.<sup>1</sup>

En el segundo semestre de 1981, cuando claramente se ha iniciado una crisis cíclica, tal cual lo expusimos en el segundo

<sup>1</sup> Véase Arturo Guillén, "La renegociación y el desenvolvimiento reciente de la deuda externa de México", en A. Guillén, E. Correa y G. Vidal, *La deuda externa: grillete de la nación*, México, Nuestro Tiempo, 1989, p. 50.



capítulo, el proceso de expansión de los grupos empresariales se frena e incluso algunas inversiones sufren el mismo destino. Sin duda la economía ha modificado su estructura, como también las relaciones entre diversas fracciones del capital.

El hecho de que la economía funcionase —como acontece hacia principios de la década de los ochenta— con un reducido grupo de empresas líderes que tienen una gran influencia en la rama en que actúan y que precisamente se desarrollaron en los años previos, es particularmente importante. Los modos en que estos grupos avanzaron son parte del proceso de ruptura de la estabilidad estructural de la acumulación. Su fortalecimiento implicó incremento del gasto público, endeudamiento creciente con el exterior, incremento en las ganancias financieras e incapacidad creciente de la banca para apoyar la inversión productiva; incremento en las tensiones inflacionarias e incapacidad creciente de los mecanismos estatales para mantener una política que no implicara disminuciones en la participación de los asalariados en la renta nacional. Por cierto que esto no significa que se considere que fue durante los primeros años de la crisis que se gestaron estas estructuras oligopólicas. Incluso dos investigaciones realizadas con criterios equivalentes para medir la concentración en la industria en el país, la primera referida a 1970 y la segunda a 1980, llegan a establecer que el nivel de oligopolización es semejante.<sup>2</sup> No se trata simplemente de una cuestión de aumento del grado de monopolio.

Martínez Tarragó y Fajnzylber establecen que en 1970 la concentración en la industria —medida por el porcentaje de la producción que los cuatro mayores establecimientos de la rama generan— era del orden de 42.6%. Por tipos de bienes, la concentración era mayor en los de consumo durable y en los intermedios, y en el ámbito de las ramas hay desigualdades importantes que no niegan la significación que en éstas tenían los establecimientos líderes.<sup>3</sup> En

<sup>2</sup> Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó, *Las empresas transnacionales*, México, FCE, 1976; y José Casar et al., *La organización industrial en México*, México, ILET-Siglo XXI, 1990.

<sup>3</sup> *Op. cit.*, pp. 195 y 197. Sobre la concentración industrial en México véase el capítulo II, en el que además se realizan algunas comparaciones con la economía de manera destacada y se discute sobre el papel de las empresas transnacionales en los niveles de concentración.



el otro estudio, intitulado *La organización industrial en México*, el nivel de concentración era ligeramente superior, del orden de 48.42%, prevaleciendo una alta diferenciación entre las diversas ramas de la industria. Por tipos de bien son los de consumo duradero y no duradero tipificados como modernos, y los bienes de capital estandarizados, los que alcanzan la mayor concentración.<sup>4</sup> En otra parte de su texto los autores llegaron a la siguiente conclusión:

El liderazgo en la industria nacional, entendiendo por esto, las cuatro mayores empresas de cada mercado, es ejercido en general por empresas nacionales grandes y transnacionales. En ambos grupos, las que consiguen ubicarse entre los líderes tienen un tamaño, medido por producción, que en promedio es muy superior al de las otras empresas del mismo tipo. Estas 480 empresas son responsables de alrededor de 30% de la producción manufacturera total.<sup>5</sup>

La existencia de un grupo de empresas con una influencia determinante en el curso de la actividad económica y en particular en el proceso de inversión, es un hecho que la crisis no disminuyó. La red de relaciones que hay en el terreno de la estructura de la propiedad entre diversas empresas, los vínculos establecidos por medio del crédito, y en general, las colocaciones financieras, como también la proliferación de empresas tenedoras de acciones, completa los medios a través de los cuales un reducido grupo de corporaciones, propiamente de grupos financieros, ha estado avanzado y empujando el *trabajo de crisis* en la dirección que favorece a sus intereses. Se trata de un grupo con un peso clave en el ejercicio de la política económica, por lo menos en algunos campos vitales de ésta. En las páginas siguientes se analizan algunos aspectos destacados del desarrollo de los grupos en la segunda fase de la crisis, cuando varios de los procesos que éstos habían empujado en los años setenta y principios de los ochenta comienzan a ser desmontados y desde ahí se pasa a la apertura y a la desarticulación de la economía.

<sup>4</sup> José Casar, et al., *La organización industrial en México*, op. cit., pp. 140 y 145.

<sup>5</sup> *Ibid.*, p. 42.



#### 4.1. LA CUESTIÓN DE LA DEUDA EXTERNA PRIVADA

En 1982 se reconoce que existe un problema con la deuda, y no únicamente con la deuda externa que había contratado el sector público, sino también con la que habían contratado los principales grupos privados. En el periodo 1978-1981 existió un endeudamiento neto externo del orden de los 47 769 millones de dólares, que representó 63.8% del saldo total de la deuda externa a finales de 1981. Tan sólo en 1981 se tuvo un endeudamiento neto externo del orden de los 28 000 millones de dólares. En lo que toca a la deuda externa privada, el endeudamiento neto de 1978 a 1981 fue de 16 300 millones de dólares. Las cifras de la deuda externa privada para finales de 1981 son diversas, situándose en alrededor de los 22 000 millones de dólares. Esto significa que más de 50% se adquirió en tres años. Para finales de 1983, según datos de José Angel Gurriá, la deuda externa privada era de 18 919 millones de dólares y la bancaria de 10 321 millones de dólares. Probablemente deba añadirse la cifra de 7 000 millones de dólares de deuda con proveedores.<sup>6</sup> Como hemos destacado desde páginas previas, las cifras indican claramente que existió una suerte de renegociación por la vía del mercado en el año de 1981, que entre otras cosas implicó reducir drásticamente el plazo a que se contrató el endeudamiento. Pero además, se acentuó su concentración desde el lado de los deudores. Veamos algunos datos más sobre el alcance de su concentración, para después narrar la historia de su liquidación.

<sup>6</sup> Véase José Ángel Gurriá, *La política de la deuda externa*, México, FCE, 1993, anexo 1, cuadro 3, s/p. Merece destacarse la súbita aparición de un considerable monto de deuda bancaria con el exterior en 1982, según la información que proporciona Gurriá. La deuda bancaria con el exterior después de la nacionalización es de 7 958 millones de dólares. En 1981 y años anteriores no se consigna ninguna cifra. Según el Banco de México: "por lo que respecta a la deuda externa del sector privado, aunque no se dispone de información precisa sobre su monto, se estima que de 1976 a 1982 aumentó a un ritmo acelerado, superior incluso al endeudamiento público con el exterior. De acuerdo con información preliminar recopilada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la deuda del sector privado no bancario con instituciones financieras del exterior pasó de 4 400 millones de dólares en 1976 a 18 000 millones en 1982, lo que implica una tasa de crecimiento anual del 26.5 por ciento". (Banco de México, *Informe Anual 1983*, México, 1984, p. 20.)



De acuerdo con la información publicada por la revista *Euro-money*, en los años de 1979 a 1982 los créditos que obtuvieron en el euromercado empresas cuya matriz estaba en México se concentraron —además de las grandes empresas estatales, como Pemex, CFE, Fertimex, Sidermex, y las instituciones financieras estatales como Nafinsa, Banobras, Somex y Finasa— en una treintena de poderosos consorcios entre los que estaban Alfa, Tamsa, Salinas y Rocha, Vitro, Cydsa, Grupo Mexicano de Desarrollo, Visa, Nacobre, Resistol y Spicer (estos dos últimos del grupo Desc). Los datos del cuadro 4.1. contienen a la mayoría de las principales empresas endeudadas a finales de 1982, fecha en la que el ritmo de contratación de créditos con el exterior prácticamente cesó. Incluso el saldo de la deuda externa privada fue ligeramente menor al del año anterior.

Hacia finales de 1981, era claro que parte de las compañías más endeudadas estaban contratando recursos de corto plazo en el exterior a un costo cada vez más alto para afrontar sus propios compromisos financieros. De esta forma, se agravaban sus proble-

CUADRO 4.1. *Deuda privada exterior*  
(Principales empresas endeudadas) (1)

| Empresa          | Millones de dólares | Empresa            | Millones de dólares |
|------------------|---------------------|--------------------|---------------------|
| Alfa             | 2 151               | Tamsa              | 469                 |
| Vitro            | 739                 | Salinas y Rocha    | 154                 |
| Desc             | 504                 | Peñoles            | 248                 |
| Cydsa            | 413                 | La Moderna         | 57                  |
| Iusa             | 192                 | GIS                | 181                 |
| Minera de México | 286                 | Luismin            | 39                  |
| Camesa           | 125                 | Tremec             | 47                  |
| Ericsson         | 46                  | IEM                | 32                  |
| Empresas Tolteca | 268                 | Cementos Mexicanos | 115                 |
| Condumex         | 64                  | Gamesa             | 23                  |

(1) Deuda en 1982, al mes del año en que realiza el balance general cada compañía.  
FUENTE: "Las 500 empresas más grandes de México", *Expansión*, México, agosto de 1983.



mas y los gastos financieros pesaban cada vez más en sus ventas y en sus costos. Con la baja en el ritmo de la actividad económica la situación empeora, debiendo incluso plantear situaciones de suspensión temporal de pagos, como en los casos, entre otros, de Alfa, Pliana, Salinas y Rocha y Moctezuma. En el año de 1981, del financiamiento total neto —interno y externo— 32.5% se concentró en tan sólo diez grupos, encabezados por Visa, Alfa, Desc y Vitro. Algunas empresas en las que participaba de manera importante Banamex como accionista también se encontraban entre las que mayores financiamientos recibieron.<sup>7</sup>

La deuda que contrataron en los mercados financieros internacionales los grupos monopolistas de nuestro país fue un medio para que el capital financiero internacional acrecentase sus ganancias. En los años anteriores el crecimiento de la economía, los niveles de inversión alcanzados con el concurso de fondos públicos, el manejo tan amplio de las inversiones y las colocaciones financieras que dichos grupos realizaron, les permitieron hacerse de utilidades provenientes de las más diversas esferas económicas. El incremento de la deuda pública y los financiamientos preferenciales otorgados por el Estado, los niveles internacionales de las tasas de interés y la propia expansión de los mercados internacionales de capital que financiaran por el mercado operaciones de reestructuración de deudas, permiten a los grupos financieros hacer frente a sus compromisos con el exterior. Para 1981 y 1982 la situación cambió, revelándose la imposibilidad de continuar cubriendo el servicio de la deuda y la expansión de los grupos financieros bajo las fórmulas ensayadas en los tres y cuatro años previos. Las razones entre otras eran: el nivel de productividad con que se opera, la conformación de la estructura de relaciones intersectoriales, la división entre la inversión productiva e improductiva, el propio costo de la deuda y su servicio, la profun-

<sup>7</sup> Cardero y Quijano realizan su estimación a partir de comparar los pasivos para el año en cuestión de los grupos mencionados. Ellos mismos previenen que existe cierta sobreestimación, pues los pasivos incluyen proveedores, mientras que en el financiamiento interno se considera tan sólo el concedido por instituciones financieras. Por lo que se refiere a las empresas del grupo Banamex se consideró a IEM, Caribe, Celanese, París Londres, Apasco y Reynolds Aluminio. (Véase María Elena Castro Cardero y José Manuel Quijano, *op. cit.*, p. 272).



dización del déficit externo y su necesaria ampliación para seguir creciendo y lograr que algunas inversiones maduraran y la fuga de capitales, de mayor monto cada año, que generaba una presión adicional en las cuentas con el exterior.<sup>8</sup>

Sin embargo, el freno en la modalidad de desarrollo de los grupos y consorcios no significó su desmantelamiento. La deuda como problema no anulaba la presencia de los grupos financieros ni el poder económico que éstos representaban. Si bien la nacionalización bancaria implicó cambios y tensiones, también rápidamente se produjeron mediaciones y restablecimiento de relaciones, o mecanismos que permitieron a varias fortunas afectadas por la nacionalización reestructurarse y colocar capitales en otros campos. En lo que toca a la deuda privada externa el mecanismo para replantear las relaciones con la banca acreedora fue el Fideicomiso Contra el Riesgo Cambiario (Ficorca).

El Ficorca se constituyó como un fideicomiso en el Banco de México el 11 de marzo de 1983. Los pasivos externos de empresas renegociadas por este medio fueron 11 608 millones de dólares, equivalentes a 61% del saldo de la deuda externa privada en 1982. Además, debemos agregar que parte importante de la deuda con proveedores pudo pagarse a través de otros dos programas admi-

<sup>8</sup> La cuestión de la fuga de capitales la planteamos desde el capítulo segundo. Además de la fuga habida en los años setenta y hasta antes de la crisis de deuda externa; después, una vez establecida la doctrina de la austeridad ésta ha continuado. Tan sólo en 1994 existió salida de recursos financieros. No obstante la importancia del proceso, las estimaciones en cuanto a su magnitud son diversas, reconociendo dificultades para saber el monto que efectivamente alcanza. Con relación a la deuda contratada durante los años del auge petrolero y la fuga que existió, un cálculo hecho por la Bolsa Mexicana de Valores revela lo grave del proceso para la estabilidad macroeconómica. "Durante el periodo 1974-1982 la fuga acumulada, medida como el flujo de capitales de corto plazo más errores y omisiones netos, ascendió a una cifra de 32.7 mil millones de dólares, equivalente a cerca de 40% de la deuda externa bruta" (*El proceso de globalización financiera en México*, México, Colección Planeación y Desarrollo de Mercado, 1992, p. 111). Puede verse la gráfica 2.11. en este mismo texto. El cálculo presentado en el texto de José Ángel Gurría es de 19 417 millones de dólares en el periodo de 1977-1982, que equivale a 33% del endeudamiento neto externo de esos mismos años. (José Ángel Gurría, *La política de la deuda externa*, op. cit., anexo 1, cuadro 4, s/p.)



nistrados por este fideicomiso.<sup>9</sup> Las empresas que recurrieron a este medio fueron 1 214, de las que casi 43% tenía adeudos inferiores al millón, revelándose de esta manera la altísima concentración que en la materia existe, o en palabras del *Informe Anual de 1983* del Banco de México, "esto confirma que la aplicación del Programa no estuvo limitada a los grandes deudores, aunque el peso de estos últimos en el total del monto cubierto sí fue muy importante".<sup>10</sup>

La mayoría de las empresas contratantes del Ficorca escogieron el *Sistema 4*, que cubría "el riesgo cambiario del principal y, hasta cierto límite, de los intereses [pero además] el *Sistema 4* incluye el otorgamiento de un crédito en moneda nacional". Para tener una idea de la importancia de este sistema en la liquidación de la deuda externa privada debe considerarse que 94% del valor de las operaciones se hizo dentro de él. Pero el Banco de México continúa su exposición sosteniendo:

El crédito que otorgó Ficorca en los sistemas 2 y 4 [los únicos que incluían financiamiento], tiene características muy especiales. Si bien devenga intereses a una tasa no subsidiada, es amortizable a través de una fórmula que aligera significativamente los desembolsos de efectivo requeridos durante los años iniciales de vigencia del crédito. El uso de dicha fórmula convirtió al Programa en un mecanismo accesible a la gran mayoría de las empresas con pasivos en moneda extranjera.<sup>11</sup>

Además, debemos considerar que por lo menos algunas empresas contaron con recursos líquidos propios que podían colocar en los mercados de dinero y capital, con tasas atractivas dado el funcionamiento que éstos tuvieron en esos años. Aquí nuevamente

<sup>9</sup> Los recursos pagados por medio de Ficorca —sin considerar los programas creados *ex profeso* para el pago a proveedores— equivalen a 52% de la deuda privada externa incluyendo a proveedores. Sin embargo, la comparación más representativa para valorar el peso del programa quizás sea con el saldo de la deuda externa privada en 1983. En ese año, de acuerdo con cifras del texto de José Ángel Gurría, la deuda privada externa era de 18 919 millones de dólares, lo que implicaría que lo pagado por medio del Ficorca equivale a 61.3% (véase *La política de la deuda externa*, op. cit., anexo 1, cuadro 3, s/p.).

<sup>10</sup> Banco de México, *Informe Anual 1983*, México, marzo, 1984, p. 36. La información que se considera sobre el Ficorca, salvo mención expresa de otra fuente, procede de dicho material, en particular de las páginas 54 a 57.

<sup>11</sup> Banco de México, *Informe Anual 1983*, México, marzo, 1984, p. 55.



es importante resaltar que para estos recursos lo significativo no es el nivel real de la tasa de interés, sino los diferenciales entre tasas, considerando activas y pasivas, según la composición de sus deudas y de su portafolio de inversiones.

Otra parte de la deuda externa privada contaba ya con un mecanismo de cobertura cambiaria, nos referimos a casi 2 000 millones de dólares considerados en el Programa Especial de Financiamiento —denominado reporto de divisas— del propio banco central. Además, otra parte era de empresas trasnacionales o de grupos que estaban negociando directamente y aceptando fórmulas de capitalización de pasivos como fue el caso del grupo Alfa, que como se ha destacado, tenía una deuda externa de alrededor de 2 000 millones de dólares, parte de la cual fue reestructurada directamente con los acreedores.<sup>12</sup> En conjunto, se observa que gran parte de la deuda externa privada fue renegociada como condición para poder ser pagada. Las diferentes formas de renegociación, que incluyeron como la más importante la garantía asumida por el gobierno, han sido parte de mecanismos de reestructuración de los propios grupos financieros.

En 1986, cuando la mayoría de las empresas incorporadas al Ficorca debían comenzar a efectuar pagos al capital, el gobierno inició una renegociación con los acreedores de los recursos cubiertos por el fideicomiso. El cinco de febrero culminó esta acción con la puesta en operación del Programa de Refinanciamiento de la Deuda a Cargo del Ficorca. Al respecto, en el *Informe Anual de 1988* del Banco de México se sostiene:

En relación a la deuda a cargo del sector privado acogida al Ficorca, cabe recordar que en el segundo semestre de 1986 —al tiempo de presentarse los vencimientos de principal de los adeudos cubiertos— eran escasas las posibilidades de que los deudores mexicanos tuvieran acceso a un mercado externo de crédito bajo bases voluntarias, en contra de lo que se supuso en 1983 al formularse el programa original del Fideicomiso [...] Fue así que surgió la necesidad de concertar el refinanciamiento del principal de los adeudos pagaderos en moneda extranjera acogidos al Ficorca, toda vez que,

<sup>12</sup> Véase Guillén, Correa y Vidal, *La deuda externa: grillete de la nación*, op. cit., en particular las páginas 124-125.



desde un punto de vista macroeconómico, resultaba muy difícil generar excedentes de divisas durante el periodo 1988-1991, suficientes para hacer frente a dichos adeudos.<sup>13</sup>

Al anunciarse el programa se produjo un escenario en el que las divisas fueron necesarias pues "muchos acreedores prefirieron recobrar de inmediato sus créditos, aun a costa de pérdidas, que aceptar su conversión a pasivos a cargo del Ficorca pagaderos a 20 años con 7 de gracia."<sup>14</sup> El resultado fue una disminución de más de 7 500 millones de dólares de la deuda externa privada cubierta por este fideicomiso, con lo que al término de 1988 ésta alcanzaba la cifra de 2 440 millones de dólares.<sup>15</sup> Para finales de 1990 el saldo de la deuda cubierta por el Ficorca era de sólo 423.9 millones de dólares.<sup>16</sup> En 1992, en medio de la primera reunión de la Asociación Mexicana de Bancos, con bancos comerciales privados, se anunció la liquidación del fideicomiso, que de esta manera había cumplido su tarea. Además, por la vía de capitalizaciones y otros acuerdos se había cubierto el grueso de la deuda privada externa que no estuvo amparada por este fideicomiso y que fue el resultado del endeudamiento hasta 1982. El problema de la deuda privada externa de las empresas, generado en los años sesenta y principios de los ochenta, había dejado de existir, aunque como veremos más adelante, las grandes empresas estaban incursionando nuevamente en los mercados financieros privados internacionales demandando recursos. Según información del Banco de México, en el periodo 1983-1988 el sector privado no financiero destinó un total de 12 774 millones de dólares a pagar y reducir su deuda externa, siendo éste uno de los datos que explica por qué hubo un flujo neto negativo de recursos de crédito en ese

<sup>13</sup> Banco de México, *Informe Anual 1988*, México, 1989, p. 57.

<sup>14</sup> *Ibid.*, p. 58.

<sup>15</sup> *Ibid.*, p. 58. Por cierto, merece señalarse que entre los argumentos que se esgrimieron para explicar las razones de la fuerte salida de recursos en el último trimestre de 1987, estuvieron las amortizaciones de la deuda privada externa que realizaron diversos grupos financieros del país. Se estableció que esta fue una de las causas de la macroevaluación de ese tiempo, lo que plantearía la pregunta de que no obstante las precauciones tomadas para evitar presiones sobre las reservas o en su caso dificultades con divisas, no se alcanzó el objetivo. Lo segundo, que era adelantar la amortización de la deuda externa privada, que no se planteó como objetivo, fue lo que se logró.

<sup>16</sup> Banco de México, *Informe Anual 1990*, México, 1991, p. 61.



periodo.<sup>17</sup> El saldo de la deuda externa privada no bancaria comienza nuevamente a crecer desde 1990. En 1992 entre la deuda privada no bancaria y la deuda bancaria sumaban 17 203 millones de dólares.<sup>18</sup>

#### 4.2. AJUSTE Y RACIONALIZACIÓN

En el apartado anterior establecimos la cuestión del estrangulamiento financiero de las empresas vinculado al perfil y monto del endeudamiento externo. Sin embargo, el escenario incluye freno en el proceso de inversiones y en la adquisición de firmas que estaban operando. Este cuadro no alcanza a establecerse sin considerar un hecho eminentemente político: la nacionalización de la banca. Así, en 1982 los acontecimientos incluyen no sólo la incapacidad del gobierno para hacer frente a las deudas con el exterior, la aparición de los *mexdólares* y otras formas de desplazamiento del peso por el dólar, sino la expropiación de la banca en septiembre de ese año. En adelante convergen: a) negociaciones y compra de activos que estaban en manos de la banca recientemente nacionalizada, b) ventas de empresas o partes de varios de los grupos con mayor crecimiento en los años del auge petrolero, c) negociaciones de algunos grupos con acreedores del exterior — que incluyen traslado de activos—, y d) operaciones de capitalización de pasivos por parte de socios del exterior. Un dato relevante del proceso es la emergencia de nuevos grupos, varios de ellos procedentes de inversionistas que estaban ubicados en la banca.

Como resultado de los términos en que se procesa la nacionalización, incluso contando con los recursos que les fueron dados a diversos inversionistas como pago por la expropiación, pero considerando igualmente los recursos financieros que se liberan al participar sus empresas en Ficorca, se constituyen las Tenedoras de acciones Frisco y San Luis. La primera incrementa considera-

<sup>17</sup> Véase, Banco de México, *Informe Anual 1988*, p. 54. Según el Banco de México existió en ese periodo un flujo negativo de recursos de crédito del orden de 4 303 millones de dólares.

<sup>18</sup> José Ángel Gurría, *op. cit.*, anexo 1, cuadro 3, s/p.



blemente su capital y tiene en un principio entre sus principales accionistas a Espinosa Iglesias, quien antes de la nacionalización controlaba Bancomer, que era a su vez el accionista mayoritario de Frisco. Además de las inversiones en minería y química, la controladora Frisco realiza adquisiciones en el ramo hotelero e intenta incursionar en transporte aéreo. Una de las compañías que en ese momento formaba el grupo, Química Penwalt, compró al gobierno Cloro de Tehuantepec. San Luis amplió sus inversiones en la minería, adquirió Aluminio S. A. y Woolworth.

Cydsa continuó en los primeros años de la década con algunas inversiones, profundizando su relación con diversos consorcios extranjeros. Crecieron industrias Cydsa-Bayer, pero de otro lado se retiró de la industria de bienes capital y vendió sus activos de Conek, empresa en la que el socio extranjero era Caterpillar. Por último —como señalamos en el capítulo previo— pasó a depender de la esfera de influencia de Vitro, que adquirió un paquete accionario que representaba 35% del capital. En principio, la reestructuración del grupo Vitro —que salió grandemente beneficiado en su liquidez con el pago de la indemnización bancaria por las acciones de Banpaís— se dio concentrando las inversiones en la industria del vidrio. Posteriormente logra nuevas diversificaciones, primero con su inversión en Cydsa y después con la compra de Crolls, que entre otros objetivos busca reforzar sus lazos con Whirpool, empresa americana con la que comercializa línea blanca en ese territorio. Entre las inversiones que realiza en territorio nacional hacia mediados de la década pasada está la constitución de Quantron, en la que el socio extranjero es Ingersoll Rand.

Visa concentró sus recursos en la industria alimentaria y de bebidas y aceptó la participación en el capital de la empresa tenedora de inversionistas extranjeros en representación de los acreedores. La reestructuración del grupo incluyó la adquisición de Cervecería Moctezuma, la que integró con Cervecería Cuauh-témoc en una nueva sociedad tenedora, en la que participaba como socio con 15% del capital Citicorp. Moctezuma resultó con una situación financiera muy delicada al final del auge petrolero. En 1982 debió suspender la construcción de su planta de envases de aluminio, no tuvo capacidad financiera para continuar el proyecto y de hecho —como se señaló en páginas anteriores— entró en



quiebra. La operación realizada por Visa le permitió reducir sus adeudos con el exterior, de 1 700 millones de dólares a 400 millones, pero transfirió a los inversionistas extranjeros la propiedad de 42% de su capital, además de la inversión de Citicorp en la sociedad tenedora de las empresas cerveceras. Este fue el inicio de un proceso de vinculación con capitales del exterior que actualmente implica tener como socio en la parte de refrescos a Coca Cola, y en las cerveceras a Labbatt, principal cervecera de Canadá.

Alfa, sin duda uno de los consorcios que realizó una de las mayores reestructuraciones, suspendió en 1982 sus proyectos de inversión, cesó su diversificación e inició la venta de diversas empresas. Dejó el sector de los aparatos eléctricos, vendió a FTA su empresa Agromak —fabricante de tractocamiones y equipo agrícola—, además recibió en 1982 el auxilio del gobierno con un fabuloso crédito. No obstante todo esto, aceptó la presencia de socios extranjeros en la empresa tenedora y en la principal de sus compañías, Hylsa. Igualmente aceptó asociarse a Ford para producir cabezas de aluminio para autos en su empresa Nemak.

Desc, a pesar de haber tropezado con problemas en los últimos años, después de vender RCA a la matriz norteamericana, continuó durante los primeros años de la década de los ochenta como un grupo ampliamente diversificado. Entre sus nuevas inversiones está una empresa de computadoras personales, Hewlett-Packard, con capital de la firma norteamericana del mismo nombre, y la licencia de la norteamericana New Balance Shoes, para producir calzado deportivo en su nueva empresa Donnay.

Otros grupos que realizaron modificaciones importantes en su estructura son Chihuahua (familia Vallina), que tenía importantes intereses bancarios y Hermes, cuyas inversiones en autotransporte sufrieron modificaciones. También algunos otros consorcios comenzaron a tener una presencia mayor, con la característica de que centraban sus inversiones y adquisiciones en una determinada actividad, como el caso del grupo Cemex.

Las modificaciones en los consorcios, algunas de las cuales se están señalando desde líneas arriba, son el resultado de la difícil situación financiera en que se encontraban desde el año de 1981. Como se enfatizó en el apartado exterior, este fue un argumento clave para llevar adelante el programa del Ficorca. Sin embargo, merece subrayarse que la situación cambió pronto, sin que ello



frenara el proceso de reestructuración, en el que los hechos financieros cobraban más y más fuerza. Para finales de 1987 y principios de 1988, la posición financiera de las empresas que cotizan en bolsa y otros importantes consorcios mejoró sustancialmente, en particular disminuyó el peso de sus pasivos con relación a su capital. Si bien en diversos casos se inyectaron nuevos recursos, lo que sobresale en este cambio es la liquidez que pudieron alcanzar por haber reestructurado su deuda a través del Ficorca y las sucesivas revalorizaciones en los activos por la inflación. En el primer caso, fue posible reinvertir utilidades, financiar sus actividades con recursos propios y participar en los mercados financieros beneficiándose del auge bursátil. En el segundo, aumentaron el capital debido a que las disposiciones legales les permitían cargar la revaluación de activos como incrementos al capital contable.

Precisamente en el campo de los mercados financieros, a lo largo de la década pasada se establece un cambio radical cuando las casas de bolsa ganan terreno a la vez que se mantiene el carácter altamente oligopólico de estos mercados.<sup>19</sup> La captación del sistema financiero es, hasta el año de la nacionalización de la banca, realizada casi totalmente por este intermediario, como se observa en el cuadro 4.2. Incluso el auge bursátil de 1979 no modificó esta situación. Sin embargo, a partir de los términos políticos en que se resuelve la expropiación bancaria, las casas de bolsa avanzan al punto de que en 1988 ellas captan una cifra que es superior a la que lograron los bancos. Sin duda, esto último no constituye tendencia, pero era parte de una realidad más allá de la economía. Las casas de bolsa aumentaron su importancia en los mercados precisamente llevando adelante operaciones con títulos gubernamentales, principalmente Cetes. Las transacciones con acciones, como sucede hasta la fecha, ocupaban un lugar secundario en el

<sup>19</sup> Sobre la concentración, las cuatro mayores casas de bolsa tienen activos que suman en cada uno de los años del periodo de 1985 hasta 1990, cerca o más de 50% del total. La bolsa de valores informa que la concentración medida por los cuatro mayores establecimientos fue de 61.17% en 1985 y de 56.55 y 57.82% en 1989 y 1990 respectivamente. Cuando ésta disminuye algo es en el año del crack y el inmediato siguiente, sin duda asociado a los efectos del propio crack bursátil. (Sobre la información véase Bolsa Mexicana de Valores, *El proceso de globalización financiera en México*, México, Bolsa Mexicana de Valores, 1992, p. 91.)



CUADRO 4.2. Penetración del sistema financiero  
(Captación/PIB)

| Año  | Sector Bursátil | Sector Bancario | Sistema Financiero |
|------|-----------------|-----------------|--------------------|
| 1975 | 0.06            | 26.23           | 26.29              |
| 1976 | 0.07            | 22.50           | 22.57              |
| 1977 | 0.10            | 22.66           | 22.76              |
| 1978 | 0.37            | 24.24           | 24.61              |
| 1979 | 0.88            | 25.07           | 25.95              |
| 1980 | 1.15            | 25.80           | 26.95              |
| 1981 | 1.16            | 28.12           | 29.28              |
| 1982 | 2.83            | 29.28           | 32.11              |
| 1983 | 3.03            | 27.27           | 30.30              |
| 1984 | 3.72            | 27.74           | 31.46              |
| 1985 | 4.61            | 25.05           | 29.66              |
| 1986 | 8.27            | 28.97           | 37.24              |
| 1987 | 10.66           | 29.70           | 40.36              |
| 1988 | 18.33           | 12.56           | 30.89              |
| 1989 | 17.88           | 18.24           | 36.12              |
| 1990 | 14.92           | 25.77           | 40.69              |

FUENTE: Bolsa Mexicana de Valores, *El proceso de globalización... op. cit.*, p. 93.

volumen intermediado en los mercados de valores en México. En el año de 1990, cuando el mercado accionario se había recuperado del *crack* de 1987 y estaba en plena expansión, los instrumentos para financiar al sector público representaron 92.5% de las operaciones totales en el mercado y los Cetes 86.55%. Las emisoras que cotizaban en el mercado eran tan sólo 199.<sup>20</sup>

La presencia de las casas de bolsa en el manejo de la deuda interna pública no es un resultado del mercado. Desde el gobierno

<sup>20</sup> Bolsa Mexicana de Valores, *El proceso de globalización... op. cit.*, pp. 77 y 89. Por lo que se refiere a las emisoras, lo pequeño del mercado se establece con más fuerza si lo comparamos con los principales mercados del mundo. Las emisoras en Estados Unidos son 9 141, en Inglaterra son 2 559 y en Japón 1 752. (*Ibid.*, p. 89.)



se realizan cambios jurídicos que permiten que esta situación se origine. A la reorganización de los mercados financieros de 1983 a 1984, cuando se venden los activos no bancarios de las instituciones de crédito nacionalizadas y se establece la indemnización resultado de la expropiación, le siguen modificaciones en diversas leyes sobre la materia. En 1985, el primero de enero, entra en vigor la nueva Ley Orgánica del Banco de México. También se promulgan nuevas leyes para el servicio público de banca y crédito, de sociedades de inversión y de las organizaciones auxiliares de crédito y se modifican la del mercado de valores, la de seguros y la de instituciones de fianzas. Uno de los cambios que acompañan a la nueva legislación es en materia de financiamiento interno del sector público. Como se ha destacado en otros estudios, del financiamiento directo a través del encaje legal por la vía de bonos de deuda pública, se pasa al financiamiento en mercados abiertos en cuya colocación primaria intervinieron única y exclusivamente las casas de bolsa.<sup>21</sup> Éstas presentan las posturas de las propias sociedades nacionales de crédito.

Ajuste y racionalización de las inversiones, junto a saneamiento financiero, son datos que caracterizaban a las grandes empresas en estos años. Pero también una modificación de la gestión estatal de la economía en la que el componente financiero cobra importancia. Hemos destacado el papel del gobierno para resolver el problema de la deuda externa de las empresas, pero también lo tuvo en el terreno de la modificación de los circuitos financieros internos. Así, en 1985 se produce un incremento en las tasas de interés, como también en los Cetes en circulación. Estos últimos son los valores que registran el mayor crecimiento en términos reales

<sup>21</sup> Véase Enrique Quintana y Celso Garrido, "Relaciones financieras, grupos económicos y disputa de poder", en Ricardo Pozas y Matilde Luna (coordinadores), *Las empresas y los empresarios en el México contemporáneo*, México, Grijalbo, 1991, pp. 116-117. En otro estudio, refiriéndose al mismo periodo, Clemente Ruiz sostiene que "en general, los cambios realizados a las leyes financieras a lo largo de estos años, han delineado una estructura financiera imbuida en la lógica de mercado, tanto en lo que se refiere a la operación de las instituciones como en la operación del mercado cambiario. Es en estos términos en que debe ser evaluado el desempeño del sistema financiero, y no como si se tratase en verdad de una estructura nacionalizada o controlada en sus cambios" ("Moneda y crédito", *op. cit.*, p. 254).



entre el conjunto.<sup>22</sup> Este incremento continuará en los años siguientes, constituyéndose en un componente clave en la dinámica del conjunto de los mercados financieros.

Al final de 1984, los Cetes en circulación alcanzaban la cifra de 700 000 millones de pesos; unos meses después —al final del primer trimestre de 1985— eran 1.1 billones de pesos y en el segundo trimestre del año aumentaron casi medio billón de pesos. Para finales de año, la cifra era de cerca de tres billones de pesos. Por lo que respecta a las tasas de interés, pasaron de alrededor de 48 a 72% y luego a 75% al final del año.<sup>23</sup> Pero además, crecieron los diferenciales de estas tasas con las pagadas en la banca comercial, la tenencia de los Cetes en sectores no financieros y se acortaron los plazos de emisión de estos títulos.<sup>24</sup>

El mecanismo de financiamiento del gasto público en mercados abiertos permitía el desarrollo de los nuevos intermediarios financieros y que las tesorerías de algunos consorcios privados lograran colocar recursos con atractivos rendimientos. Es bajo estas condiciones en los mercados financieros que se avanza hacia el auge bursátil primero y luego el crack de octubre de 1987. El mercado accionario dio claros síntomas al alza desde el segundo trimestre de 1985, e incluso el rendimiento accionario en términos reales fue muy superior al de los Cetes.<sup>25</sup>

En el año de 1985, el incremento en los precios continuó mostrando sensibles diferencias. El índice de precios externos en moneda nacional aumentó 63.4%, mientras el de los bienes y

<sup>22</sup> "Los valores cuyo saldo en circulación registró el mayor crecimiento en términos reales fueron los de renta fija de corto plazo. Así, el saldo en circulación de Cetes aumentó 85.8%, el de aceptaciones bancarias 70.8%, y el de papel comercial 51.1% [...] el saldo de los valores en renta variable creció 34.1%" (Banco de México, *Informe Anual 1985*, p. 145).

<sup>23</sup> Véase Banco de México, *Informe Anual 1985*, pp. 147-148 y Enrique Quintana y Celso Garrido, "Relaciones financieras, grupos económicos y...", *op. cit.*, p. 117.

<sup>24</sup> "...el margen entre el rendimiento ofrecido por los Cetes y las tasas bancarias continuó ampliándose, de tal manera que el diferencial promedio respecto al pagaré de un mes, por ejemplo, llegó en junio a 7.1 puntos porcentuales, y el diferencial en relación con los pagarés de 3 meses llegó a 7 puntos." (Banco de México, *Informe Anual 1985*, p. 147.)

<sup>25</sup> "Como resultado del crecimiento en el índice de precios de las acciones, el rendimiento accionario fue 9.1% en términos reales en promedio en el año. Esta cifra se compara favorablemente con el rendimiento de 3.5% de los Cetes." (*Ibid.*, p. 151.)



servicios del sector público lo hizo en 51%. Para las empresas que debían considerar la cuestión de colocaciones financieras o el funcionamiento mismo de la compañía, los diferenciales con las tasas de Cetes y otros instrumentos del mercado de dinero eran del orden de 10 a 15 puntos. Sin embargo, para las grandes tesorerías que contaban con liquidez, resultado de los términos en que se pagó la nacionalización bancaria o de los recursos que debían entregarse para pagar en pesos la deuda garantizada por Ficorca, el asunto se presenta de otra forma. De hecho, para estas firmas, que podían mantener colocaciones financieras, el nivel tan alto de la tasa de interés era un medio para acrecentar ganancias. El hecho es relevante por el nivel de concentración que en la década y hasta el momento tiene la deuda pública interna. Los grandes tenedores de Cetes son pocos.

Bonos de indemnización bancaria, Ficorca, compra-venta de empresas, niveles de la tasa de interés, incremento de la deuda pública interna en negociaciones de mercado abierto, constituyen un conjunto de medidas que permiten el desarrollo de las instituciones financieras, en particular de las instituciones privadas, las casas de bolsa. En el frente cambiario también prospera un medio para que se den ganancias financieras, o por lo menos para que cuantiosos recursos se pongan a salvo del proceso de devaluación de nuestra moneda frente al dólar, que se presenta con gran fuerza en 1982, pero que continúa hasta meses después del *crack* de 1987.

Como se señaló desde páginas previas, la fuga de capital en el periodo de 1976 a 1982 está vinculada al endeudamiento externo. En algún sentido son estos créditos los que proveen las divisas para que la salida de capitales sea posible. Pero además, los capitales que logran salir aumentan su poder de compra en el territorio nacional en el momento en que decidan regresar. Es un dato más del sentido del ajuste y del estímulo que más allá del discurso reciben las ganancias financieras. Se trata de un hecho significativo porque la racionalización de las inversiones, que prospera entre 1982 y 1988, es el antecedente de un amplio proceso de modificación en la estructura de la propiedad. Contar con activos financieros en dólares en gran cuantía y adquiridos antes de las sucesivas devaluaciones de los años ochenta, dota a varios grupos de mayores recursos para participar en diversas operaciones de compra de empresas que cobraron significación desde



finales de la administración de Miguel de la Madrid, y que desde nuestra óptica son parte del proceso de avance hacia el Norte de un reducido número de grupos financieros, pero también de un cambio en la estructura de estos grupos que implica tender nuevas relaciones de compromisos para el ejercicio del poder en el país.

Un dato que merece destacarse como componente de este último proceso, es que se acepta una más amplia presencia de capitales externos en el país, de manera preferente procedentes de Norteamérica. Por ello, uno de los componentes en el cambio en la estructura de la propiedad, es el traslado de activos a manos de corporaciones extranjeras. Un medio a través del cual se realizó este proceso, y que fue a la vez parte de la reestructuración de la deuda externa pública, son las operaciones swaps de canje de deuda por inversión. El signo principal de estas transacciones es que las demandan empresas que están operando en el país. Hasta noviembre de 1987 se autorizaron 250 operaciones por un monto de 3 200 millones de dólares, de los cuales 3 000 millones fueron efectivamente ejercidos. En 1988 se continuaron realizando transacciones hasta por 1 000 millones de dólares. Sin embargo, el programa fue suspendido, reiniciándose hasta 1990 como parte de los acuerdos vinculados a la renegociación con los bancos comerciales de la deuda exterior de 1989. Entre las empresas que participan en estas operaciones destacan varias de la industria automotriz, como Volkswagen, Nissan, Chrysler, Ford y General Motors. También lo hacen Honda y Daimler-Benz. Otras firmas que realizan por esta vía las inversiones que tenían previstas en nuestro territorio son Eastman Kodak y Sony. Otra rama en la que hay varias operaciones es servicios, principalmente turismo. Entre las empresas implicadas están American Express y Club Mediterráneo.<sup>26</sup>

<sup>26</sup> Las cifras sobre el monto total de las operaciones de canje de deuda pública por inversión son difíciles de establecer. En un suplemento de la revista *Euromoney* de enero de 1988, el director de financiamiento externo de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público dice que de enero de 1987 a septiembre del mismo año se autorizaron operaciones hasta por un valor de 1 322 millones de dólares. En 1988 el programa continuó operando pero fue suspendido. En el *World Investment Report 1994* de UNCTAD da la cifra de 1 361 millones de dólares para el periodo de 1988 a 1992 (p. 85). En el texto de Gurriá se informa del resultado de las dos subastas del programa swaps de 1990, estableciendo que el valor original de la deuda subastada fue de 3 500 millones de dólares, lo que implicó recursos por 1 685 millones de dólares.



La presencia de capitales externos con inversiones en turismo es un hecho que continúa cobrando significación, e incluso diversos consorcios del país avanzan a una asociación mayor con firmas en este frente, además de adquirir los hoteles que estaban en manos de empresas estatales. Comienzan a actuar en el país las firmas Ramada Inn, Radison, Melia, entre otras. En el caso de la industria automotriz también destaca el incremento de las inversiones de Mercedes Benz, que controla la antigua Famsa y está desempeñando un activo papel en la fabricación de autobuses de pasajeros. Así, conforme avanza la reestructuración del capital y el proceso de reforma económica, varios grupos venden activos y aceptan nuevos socios; pero también alcanzan cuantiosas ganancias por sus colocaciones financieras. Aún más, en el ámbito de las instituciones financieras crece la fuerza de las casas de bolsa y sus dueños comienzan a tener un nuevo papel. Finalmente, el avance del ajuste y la racionalización implica igualmente un incremento de la presencia de capitales del exterior en la economía del país.

#### 4.3. LA QUÍMICA FINANCIERA Y LA INTEGRACIÓN AL NORTE

De enero de 1989 a septiembre del mismo año, el índice de precios y cotizaciones en la bolsa de valores aumentó 100%. Sin embargo, como antecedente no existió ningún proceso importante de inversiones. Por el contrario, fueron otros movimientos los que generaron esta situación: ventas de paraestatales, continuación en el proceso de compras y cambios en la propiedad del capital entre diversos grupos y consorcios y por último, la cuestión del aumento de la inversión privada en la banca, años antes nacionalizada. Los hechos avanzaron con gran celeridad, la desarticulación del sector estatal tanto en la industria como en los servicios financieros se dio plenamente, y con esto los mercados bursátiles encontraron un medio para crecer, como también las colocaciones de recursos del extranjero en la bolsa. Con todo esto, el perfil de los principales grupos financieros siguió modificándose; pero también diversos procesos macroeconómicos, entre ellos el de las decisiones de inversión. Establezcamos algunos elementos del proceso.



Como se destacó, desde la segunda parte de los años setenta se ha dado una gran cantidad de compras y ventas de empresas, que modificaron profundamente la estructura del capital, realizando en parte la tarea de centralización del capital que es condición para establecer cualquier salida de la crisis. Sin embargo, debemos precisar que la centralización asume también diversos derroteros. De 1990 en adelante se han efectuado las mayores adquisiciones de empresas en territorio nacional, pero también se han producido nuevas ventas de activos, reestructuración de grupos, incluso de reciente creación, y una sostenida presencia de algunos capitales fuera del país.

Entre los históricamente conocidos grupos de Monterrey se dan hechos como los siguientes. Visa está entre los compradores de uno de los principales bancos del país, Bancomer. Pero también ha concentrado nuevamente sus actividades industriales. Visa vendió su división de aguas minerales a la transnacional europea Cadbury-Schweppes. Pero también, como mencionamos páginas antes, aceptó asociarse a Coca Cola en refrescos y con Labbatt en cerveza. Posteriormente, el paquete de acciones en poder de la firma canadiense Labbatt buscó ser adquirido por Quilmes Industrial, la más importante cervecera de América del Sur, cuya controladora está domiciliada en Luxemburgo y que cuenta con capital de Heineken. Así, la adquisición de activos financieros se vincula a un traslado de otros activos industriales a empresas transnacionales.

Por lo que concierne a Vitro, creció su presencia en la industria del vidrio, en particular en Norteamérica con la compra de Anchor Glass. Anchor Glass Containers Corporation aparece en las listas de las 500 de *Expansión* ocupando el sitio seis por sus ventas, con un pasivo total externo equivalente a 81.4% de sus activos.<sup>27</sup> Como en el caso de otras adquisiciones de esta época, están altamente apalancadas e implicaron posteriormente nuevas ventas.

<sup>27</sup> Véase "Las 500 empresas más importantes de México", *Expansión*, vol. xxiv, núm. 597, agosto, 1992, pp. 310 a 312. Por cierto que el nivel de endeudamiento de Anchor Glass influye decisivamente en el que tiene el grupo Vitro al final del ejercicio de 1991: representa prácticamente 50% de sus activos, mientras que tan sólo los de Anchor Glass no equivalen a 25%. (Véase también "Los grupos más importantes de México", *Expansión*, vol. xxiv, núm. 598, septiembre, 1992, pp. 124-125.)



Además, los principales accionistas del grupo, con intereses en Operadora de Bolsa, participaron por medio de esta casa de bolsa en la compra de Serfin. Cydsa también realizó cambios en su estructura desde 1989, en particular la venta de empresas y la adquisición de otras que le permitieron una mayor integración vertical para concentrarse en la fabricación de productos de consumo derivados de la petroquímica. Otra corporación del Norte que ha cambiado de manos es Gamesa, cuyo accionista principal actualmente es Pepsico.

Otro grupo que modificó su estructura fue Desc, en el que los recursos se concentraron en dos áreas: autopartes y petroquímica, contando con empresas clave —alguna de ellas incluso controladora— como Spicer, IRSA y Novum. Desc mantuvo también sus inversiones en bienes raíces y la firma DM Nacional, pero además constituyó su ramo financiero al asociarse con Invermexico, que adquirió el grupo Somex. La Corporación Industrial San Luis también vendió diversos activos, varios de los cuales fueron compras recientes y actualmente se concentra en minería y autopartes.<sup>28</sup>

Las compras de ciertos activos, para nuevamente realizar ventas parciales de éstos o de otros con los que cuenta el consorcio, han estado presentes en el caso de algunos grupos vinculados al turismo y la hotelería. Por ejemplo, en 1993 existió una reestructuración de la cadena Real Turismo, separándose los intereses del grupo Xabre (Hermanos Brener) y de los Hermanos Cosío, antiguos accionistas de Banamex. La cadena Camino Real fue posteriormente vendida. El grupo Xabre participó en la compra de Mexicana de Aviación, junto con el denominado grupo Falcon. Luego han sucedido diversos cambios tanto en Mexicana como en Aero-méxico, la otra línea aérea privatizada. Así, estamos frente a un

<sup>28</sup> De acuerdo con la información de la revista *Expansión*, para el cierre del año de 1991 la Corporación San Luis no contaba con inversiones en el comercio vía Woolworth como en el pasado, tampoco en restaurantes ni hoteles, en donde tuvo a las firmas Cía. Operadora La Joya de Acapulco, Hoteles la Mansión e Impulsora Turística San Luis. (Véase *Expansión*, "Los grupos más importantes de México", vol. xxiv, núm. 598, septiembre, 1992, p. 146 y el vol. xxi, núm. 523, agosto, 1989, pp. 54-55.)



desplazamiento constante de ciertos capitales de una actividad a otra sin que necesariamente medien inversiones que permitan ampliar la capacidad de producción. Desde nuestra perspectiva, este proceso se profundizará en lo inmediato, pudiendo ser un medio para captar recursos financieros del exterior que no necesariamente impliquen un aumento de los activos productivos.

Igualmente el dato de la localización de activos en territorio de los Estados Unidos se torna cada vez más significativo. No se trata únicamente de colocación de recursos en el sistema bancario financiero que opera en ese país, fenómeno que situamos desde años antes relacionado con la fuga de capitales presente desde principios de la década de los ochenta. Ni tan sólo de inversiones en bienes raíces, sino de la compra de empresas de la industria o de inversiones en hotelería y otros rubros vinculados al turismo. Junto a la compra de Anchor Glass por Vitro, están las varias cementeras del sur de los Estados Unidos que adquiere Cemex, la recuperación de la cadena Univisión por Televisa, la compra por inversionistas del sudeste, ligados a BCH, de la división de frutas de Del Monte Internacional, la operación de algunos hoteles en la frontera del Río Bravo y en California por el grupo Posadas, las inversiones en proyectos turísticos como marinas y las inversiones del grupo Maseca, tanto para producir tortilla como pan en territorio norteamericano. Como en el caso de varias adquisiciones de hoteles, alguna de estas compras puede implicar nuevas ventas en lo inmediato. Además, varios grupos realizan operaciones semejantes en otros países, por ejemplo la compra de dos importantes cementeras españolas por parte de Cemex o las varias de compañías de televisión ubicadas en América Latina efectuadas por Televisa. Los grupos están transformándose para hacer frente a una dura competencia. Además de que otros factores están presentes, como los mismos orígenes de cuantiosas fortunas.

La lógica de la apertura, vinculada al TLCAN, implica que no existan prácticamente espacios protegidos. Así, en territorio nacional grandes consorcios llevan adelante sus batallas para controlar espacios de mercado. Es el caso de las cadenas de tiendas de autoservicio y los grandes almacenes. Los más importantes grupos del país han debido realizar asociaciones con capitales del exterior cuya continuidad no está garantizada. Las asociaciones comprometen a las empresas de mayor peso en algunos países



desarrollados y su presencia en México es parte de la disputa internacional que sostienen.<sup>29</sup> Otro frente en que se prevé un escenario semejante son las comunicaciones, incluyendo en este campo a la televisión.

Un ejemplo destacado de un grupo que cobró fuerza en los primeros años de la década de los noventa bajo este esquema de crecimiento fue Sidek, cuyo origen es el capital que controlaba la Siderúrgica de Guadalajara. El consorcio llega a organizarse a través de una controladora que contó con tres grandes divisiones, cada una de ellas con su respectiva controladora. Mediante Simec amplió su presencia en hierro y acero, y por medio de Situr tuvo una acción importante en hotelería, desarrollo de marinas, astilleros y en la industria de la construcción. En varios de los megaproyectos turísticos creados en el gobierno de Salinas de Gortari realizó inversiones. Las relaciones que entabló con capitales extranjeros fueron sumamente amplias, entre otras con instituciones financieras como Chemical Bank, Midland Bank y Bank of America. En hotelería y turismo se vinculó con Marina Venture International, Club Corporation of American, Diamond Resorts y Robison Clubs. En la construcción se asoció con la firma europea Trafalgar House y, como acontece con los grupos más activos en inversiones y adquisiciones, colocan acciones en el mercado norteamericano. No obstante su desarrollo, a principios de 1995

<sup>29</sup> En el renglón de las tiendas departamentales y de autoservicio la centralización creció, pero también en la modalidad de vínculos con capitales extranjeros, principalmente americanos. Gigante compró Blanco y antes Aurrerá —realmente la controladora Cifra— a Paris Londres. Los tres mayores grupos por sus ventas entre las tiendas de autoservicio —Aurrerá, Gigante y Comercial Mexicana— realizan acuerdos diversos que incluyen la formación de empresas para la comercialización en territorio mexicano con grandes cadenas comerciales extranjeras. Comercial Mexicana fue la primera cadena en establecer una asociación con una cadena norteamericana, en este caso se trató de Price Club. Sin embargo, la asociación ha sido recientemente disuelta. Cifra —que cuenta con una comercializadora para los Estados Unidos— se asoció con Wall Mart Store. El proyecto ha ido creciendo con los años, constituyéndose actualmente en una controladora cuya dirección recae en la firma americana. Cifra sólo conserva la dirección de los negocios en España. Finalmente, Gigante se asoció con Flemming Co. y posteriormente estableció un *joint-venture* con Carrefour —el gigante francés de los hipermercados— para establecer en el país hipermercados, que también fue disuelto.



la situación de la firma se torna sumamente difícil. Los cambios macroeconómicos de finales de 1994 y principios de 1995 le han afectado y ha debido realizar negociaciones para hacer frente a sus compromisos financieros. Hoy, como se destaca más adelante, es uno de los grupos con activos en manos del Fobaproa.

El escenario de modificación en la estructura del capital y el traslado de activos no se completa sin considerar la privatización bancaria y la de la empresa más importante en el movimiento de la bolsa de valores, Telmex.

Teléfonos de México fue adquirido por el grupo Carso en asociación con la firma norteamericana South Western Bell International y la francesa France Cables et Radio. De las empresas privatizadas en la administración de Salinas de Gortari fue la más importante, en la que se contó con participación de capital extranjero.<sup>30</sup> El grupo Carso amplió con esta compra significativamente su dimensión e importancia, precisamente en una rama que ofrecía amplias posibilidades de crecimiento y que se mantenía protegida por un cierto periodo de la entrada de otros competidores. Posteriormente, el grupo continuó avanzando en su proceso de integración con la compra a la firma italiana Pirelli del paquete de control de Condumex. Es también controlador del grupo minero Frisco —que años después de la nacionalización tenía entre sus principales accionistas a Espinosa Iglesias—, mediante el cual compró varias empresas mineras privatizadas durante 1989.<sup>31</sup> Otras empresas del grupo hacia el comienzo de la administración de Zedillo eran la cadena de tiendas Sanborn's, Fábricas de Papel Loreto y Peña Pobre, Industrias Nacobre, Porcelanite, Corporación Industrial Llantera y los intereses que mantiene en el recientemente creado Grupo Financiero Inbursa.

<sup>30</sup> La participación de South Western Bell y de France Cable et Radio es de 10% en acciones "AA" y de 23% en acciones "L". La empresa privatizada que le sigue en importancia y que cuenta con participación de capital extranjero fue Compañía Mexicana de Aviación, en la que participan Chase Manhattan Bank, DBL Americas Development y G. O. Ltd., con 49%. (Véase Jacques Rogozinski, *La privatización de empresas paraestatales*, México, FCE, 1993, pp. 124-125.)

<sup>31</sup> Nos referimos a Minera Lampazos, Química Fluor y Minera Real de los Ángeles. (Véase Jacques Rogozinski, *op. cit.*, p. 170.)



En Cigatam —una de las dos firmas de la industria del tabaco en el país— tuvo el control accionario hasta época reciente. El antecedente en los años setenta, de la cabeza más visible del grupo, Carlos Slim, fue Inversora Bursátil, una casa de bolsa. Actualmente el grupo ofrece servicios financieros a los usuarios de Telmex, así como seguros con cargo a Seguros Inbursa y cobrados en el recibo telefónico. Por supuesto que los cajeros Inbursa están en los Sanborns. Pero como la competencia es y será con los gigantes de las telecomunicaciones, el grupo ha establecido una alianza, vía una sociedad específica con Televisa, a través de la división de Cablevisión. Los competidores futuros serán los grandes bancos del país asociados con empresas extranjeras de telecomunicaciones, y el grupo Alfa, asociado a uno de los gigantes de Norteamérica, AT&T.

En la privatización de la banca también existieron las nuevas fortunas o en su caso las fortunas resguardadas al cobijo de cuantiosas ganancias financieras. Una parte importante de los que en ese momento fueron nuevos dueños provenían de las casas de bolsa. La capacidad financiera adquirida no se puede desligar del tipo de política económica llevada adelante en los años ochenta, después de la nacionalización de la banca, que precisamente impulsó a las casas de bolsa. Son fortunas que crecieron con la deuda pública interna, el auge bursátil y otras colocaciones financieras y que hacia principios de los años noventa permitieron a sus poseedores la adquisición de activos, de manera destacada aquellos que formaban parte del sector público. Pero en este caso, el proceso ha continuado con gran celeridad y diversas operaciones de cambio de propiedad se han efectuado. En varias de ellas el signo son las fusiones, como está aconteciendo en otros países, en primer lugar los Estados Unidos.<sup>32</sup> Algunas de las más recientes operaciones de compra-venta incluyen a bancos del exterior, lo

<sup>32</sup> En agosto de 1995 dos de los más importantes bancos en Estados Unidos anunciaron su fusión: Chemical Bank y Chase Manhattan Bank. El banco fusionante es el Chase Manhattan. Antes, en junio, First Union adquirió First Fidelity; y en julio, First Chicago y NBD Bancorp anunciaron otra alianza. Más recientemente se fusionaron Travelers Group y Citibank; Nations Bank y Barnett Banks, por mencionar las más importantes.



que sin duda acelerará la presencia de capitales extranjeros en este sector. En síntesis, se trata de un proceso abierto en el que la determinante externa es prácticamente definitiva. El resultado de la química financiera es la integración al Norte y las decisiones de inversión se toman considerando factores allende el espacio del país. Así, la desintegración en los mercados y la fragmentación del país deviene un *hecho natural*.







## Los grandes empresarios y la “modernización” de la economía

**L**A APERTURA DE LA ECONOMÍA, LAS MODIFICACIONES en la gestión de las finanzas públicas, los cambios en la deuda pública, las transformaciones en las regulaciones monetarias y del crédito y las privatizaciones de empresas públicas, son datos del proceso de traslado en la propiedad de gran cantidad de activos, pero también en los tipos de asociación entre capitales y en la composición de ciertas inversiones.

Así, destaca que reforma económica, apertura, ampliación de la competencia y grandes empresas no son excluyentes. Como se insistirá en el capítulo sexto, la política económica ejecutada por el gobierno, en particular en los años del régimen de Carlos Salinas de Gortari, tenía entre sus fines la creación y desarrollo de grandes grupos financieros e industriales. La legislación sobre competencia implica la aceptación de los consorcios y en cierta forma busca establecer algunas reglas para que las grandes empresas actúen. Las reformas en materia de banca y crédito también permitieron, o impulsaron, la constitución de grandes conglomerados financieros con capacidad de actuar en todos los ámbitos



del sistema de crédito. En estos terrenos el gobierno de Zedillo ha tenido una firme continuidad, incluso observable en la organización del sistema privado de pensiones de los trabajadores.

Las empresas públicas fueron vendidas como parte de la misma estrategia que buscó fortalecer a grandes grupos empresariales. Por ejemplo, la privatización de Teléfonos de México no implicó su segmentación ni tampoco se colocó el paquete de control de la firma en el mercado bursátil. Hoy, la competencia en este sector incluye a otros gigantes como Alestra, al que se asocia AT&T de Estados Unidos y Bancomer; y Avantel, constituida por MCI y Banamex. En el resto del sector de los medios de comunicación nuevas empresas se han creado, pero también las fusiones y adquisiciones están a la orden del día. En la producción y distribución de cerveza sobreviven dos firmas: Cuauhtémoc-Moctezuma (Femsa) y Modelo; ambas asociadas o vinculadas con grandes firmas internacionales.

Los nuevos gigantes están en cemento, vidrio, química e industria agroalimentaria. Otros no tan nuevos perviven en minería y en el comercio de autoservicio. En turismo, las grandes firmas se hacen presentes, lo mismo a partir de capitales del país que de compañías transnacionales. En la banca y los servicios financieros, a la privatización ha seguido un proceso de compras y adquisiciones que en ningún sentido es contrario a los procesos de centralización en la propiedad del capital. En comercio, los activos cambian de mano y algunas pocas firmas alcanzan cada vez un mayor peso en los mercados y cierta diversificación que implica una importancia económica superior. Sin duda, como en otros casos, se modifican las relaciones de fuerza y el poder relativo en los mercados, pero la realidad de las grandes firmas persiste y se profundiza.

Los cambios en las corporaciones no son sólo un hecho financiero. Con la reforma económica, la estructura productiva presenta cambios, por ello la continuidad del ajuste no ha significado inmovilidad en la estructura de la producción. En las páginas siguientes se abordan algunos de los cambios en la estructura productiva. Posteriormente se analiza el propio curso de la reestructuración reciente entre las grandes empresas. Identificar al grupo de grandes corporaciones no implica desentrañar sus referentes y preferencias políticas. En este texto se trabaja con la



tesis de que los organismos empresariales formalmente existentes no son la expresión directa de las grandes corporaciones. Una excepción es la Asociación de Banqueros que, sin embargo, representa a un sector en el que también se incluyen algunas firmas que no necesariamente están entre las mayores, no obstante lo reducido del número de instituciones financieras. Otro es el caso del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios, en el que está un pequeño grupo de grandes empresarios, pero que no constituye representación formal alguna y que no se desempeña abiertamente en política.

El hecho es que el sector de grandes empresarios y financieros no tiene una expresión única. Su modo de hacer política comprende todo un tejido de relaciones —incluso personales— con diversos sectores del aparato estatal. Pero también la acción directa de las propias empresas, varias de ellas creadoras de imagen, es parte de su quehacer político. En todo caso, la consideración de las distintas opiniones de algunos grandes inversionistas es significativa a propósito del proyecto de transformación de este grupo social. Sus relaciones con el Estado y la gestión pública incluyen un amplio tejido que es complemento de un sistema clientelar que no termina de desmontarse.<sup>1</sup>

### 5.1. LAS CORPORACIONES Y LOS CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA

La política de estabilización ejecutada desde el gobierno de Miguel de la Madrid tiene sin duda quiebres. No se ha tratado de la simple aplicación de un conjunto de instrumentos de política económica coherentes entre sí. Como destacamos en otros apartados, la política económica es escenario del conflicto de intereses, no obstante que exista una conducción altamente centralizada del proceso. Esto no significa que no existan resultados y modificaciones, que entre

<sup>1</sup> Véase Gregorio Vidal, *Crisis, monopolios y sistema político en México*, op. cit., en particular capítulos 3 y 4; y José Carlos Valenzuela y Gregorio Vidal (coordinadores), *Cambio estructural y bloque de poder*, México, Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, 1991, Serie Iztapalapa Texto y Contexto.



CUADRO 5.1. Producto interno bruto: gran división  
(Distribución porcentual)

|                                    | 1980 | 1981 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 <sup>p</sup> | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998* |
|------------------------------------|------|------|------|------|------|-------------------|------|------|------|------|-------|
| Agropecuario, silvicultura y pesca | 6.4  | 6.4  | 6.1  | 6.0  | 5.7  | 5.8               | 5.6  | 6.0  | 5.9  | 5.6  | 5.1   |
| Industria <sup>1/</sup>            | 25.4 | 25.5 | 25.1 | 24.9 | 25.1 | 24.7              | 24.8 | 24.3 | 25.5 | 26.0 | 26.2  |
| Comercio <sup>2/</sup>             | 62.0 | 62.0 | 63.1 | 63.5 | 63.6 | 64.2              | 64.5 | 64.3 | 63.0 | 62.8 | 63.2  |

<sup>p</sup> Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica.

\* Al segundo trimestre.

<sup>1/</sup> Incluye minería, construcción, manufacturera, electricidad, agua y gas.

<sup>2/</sup> Incluye comercio, restaurantes, hoteles, transporte, almacenaje, comunicaciones, servicios financieros y servicios comunales.

FUENTE: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales.



otras cosas, son productos del conflicto social. Actualmente la propia estructura productiva presenta resultados que dan cuenta de estos procesos.

Si consideramos que el límite del anterior modo de crecimiento se sitúa hacia principios de los años ochenta, el análisis más general del producto interno bruto (PIB) no permite establecer considerables diferencias. La distribución del PIB en el periodo de 1980 a 1998, como se observa en el cuadro 5.1., considerando los mayores agregados, es prácticamente la misma. La transformación, resultado de la política económica instrumentada desde la época del gobierno de Miguel de la Madrid, no se observa en este plano. Incluso en lo que toca al sector comercio, el peso de comercio, restaurantes y hoteles por un lado, y por el otro de transporte, almacenamiento y comunicaciones es casi el mismo.<sup>2</sup> Sin embargo, al revisar el comportamiento del PIB industrial se revelan otros hechos.

Según los datos del cuadro 5.2., en el PIB industrial crece la contribución de la industria manufacturera, de manera más importante si comparamos 1998 con 1981. El año en que el PIB manufacturero tiene un peso mayor es 1997 y los datos al segundo trimestre de 1998 permiten considerar que aumentará en 1998. La disminución en el ritmo de crecimiento que se observa desde 1993 y la contracción de 1995 no implican que se restablezca la distribución de principios de los años ochenta. La construcción es la actividad que registra una baja relativa mayor en el conjunto del producto industrial, además de una gran variación en varios de los años del periodo. Sin duda, la contracción en la demanda, la concentración del ingreso y la caída en los salarios son datos a considerar para explicar este cambio; pero también el freno en la formación de capital y la paralización en muy diversos campos de la obra pública. Así, esta primera aproximación permite establecer que no estamos frente a un virtuoso crecimiento de las manufac-

<sup>2</sup> Comercio, restaurantes y hoteles representan 21.6% y 19.2% en 1980 y 1996 respectivamente. Mientras, transporte, almacenamiento y comunicaciones 8.5% y 9.7% en los mismos años, respectivamente. (INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales*, Producto Interno Bruto trimestral, serie empalmada 1980-1996 e Información en línea.)



CUADRO 5.2. *Composición del PIB industrial*  
(Distribución porcentual)

|                               | 1980  | 1981  | 1990  | 1991  | 1992  | 1993 <sup>p</sup> | 1994  | 1995  | 1996  | 1997  | 1998* |
|-------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Construcción<br>electricidad, | 21.1  | 22.1  | 16.8  | 17.0  | 17.4  | 17.9              | 18.5  | 15.4  | 15.3  | 15.4  | 14.7  |
| Gas y agua                    | 4.2   | 4.3   | 6.0   | 5.9   | 5.8   | 5.9               | 5.9   | 6.6   | 6.2   | 6.0   | 5.8   |
| Minería                       | 5.1   | 5.4   | 5.4   | 5.3   | 5.2   | 5.2               | 5.1   | 5.4   | 5.3   | 5.1   | 5.0   |
| Industria<br>manufacturera    | 69.7  | 68.2  | 71.8  | 71.8  | 71.7  | 71.0              | 70.5  | 72.7  | 73.2  | 73.5  | 74.5  |
| Total                         | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0             | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

<sup>p</sup> Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica.

\* Al segundo trimestre

FUENTE: INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales*.



turas que incluso permitiera una mayor penetración en mercados externos, sumada a una ampliación del mercado interno.

El sentido del proceso se comprende mejor si se considera la propia evolución de las manufacturas. Comparando —como se hace en el cuadro 5.3.— el producto manufacturero en los años 1970, 1981 y 1992, los tres años en que concluye un periodo de crecimiento, observamos una disminución en el peso de las industrias manufactureras tradicionales, principalmente en el caso de textiles, prendas de vestir y zapatos. Con relación al año 1970, el incremento mayor es en productos metálicos, maquinaria y equipo; en esta actividad destaca el crecimiento de la industria automotriz y no así el de la producción de bienes de capital. También crece la contribución de lo que podemos denominar industria química y la de la industria del vidrio, cemento y de productos con base en minerales no metálicos.

Todo indica que existe un proceso de modificación en la estructura industrial, en la que la conexión entre producción de bienes de consumo duradero y de bienes de capital no se realiza en el país. El crecimiento en la fabricación de artículos ampliamente utilizados en la industria de la construcción busca satisfacer una demanda en mercados externos, como acontece también en el caso de los automóviles. Profundizando un poco más en la estructura del producto manufacturero se observa —cuadro 5.4.— que la cerveza mantiene su peso específico, mientras que aumenta el del vidrio. En ambas clases industriales son unas cuantas firmas las que controlan la producción e incursionan de manera creciente, aunque no necesariamente con igual éxito, en mercados externos.

La fabricación y el ensamblado de automóviles, igualmente en manos de unas cuantas firmas, duplican su participación en el producto manufacturero. Las empresas de autopartes, gran parte de las cuales están en manos de capitales nacionales, aumentan su contribución en el producto de manera mucho más limitada. Podemos agregar el caso del cemento, cuyo peso relativo en el producto se duplicó. En esta actividad está a la cabeza una empresa altamente exportadora que tiene compañías operando desde otros territorios, compitiendo principalmente con otra firma que cuenta con participación en su capital de otra gran productora en el ámbito internacional. Por el contrario, comparando los años noventa con el inicio de la década de los ochenta, la fabricación de prendas de



CUADRO 5.3. Participación en el PIB de la industria manufacturera (Base 1993=100)  
(Distribución porcentual)

|                                | 1970  | 1980  | 1981  | 1989  | 1990  | 1991  | 1992  | 1993  | 1994  | 1995  | 1996  | 1997  | 1998  | 1999  | 2000  |
|--------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Alimentos, bebidas y tabaco    | 27.9  | 25.1  | 24.6  | 26.6  | 26.0  | 26.0  | 26.0  | 27.0  | 26.8  | 28.2  | 26.3  | 24.7  | 24.5  | 24.4  | 23.6  |
| Textiles y ropa                | 14.8  | 11.5  | 11.4  | 9.5   | 9.4   | 9.3   | 8.9   | 8.8   | 8.5   | 8.4   | 8.7   | 8.8   | 8.5   | 8.4   | 8.3   |
| Industria de la madera         | 3.4   | 4.5   | 4.2   | 3.7   | 3.4   | 3.4   | 3.3   | 3.2   | 3.2   | 3.1   | 3.0   | 2.9   | 2.8   | 2.7   | 2.6   |
| Papel, imprenta y editoriales  | 5.4   | 4.8   | 4.8   | 5.2   | 5.2   | 5.3   | 5.2   | 5.2   | 5.1   | 5.0   | 4.5   | 4.6   | 4.5   | 4.6   | 4.4   |
| Sustancias químicas.           |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| caucho y plástico              | 17.5  | 14.3  | 14.7  | 17.3  | 16.9  | 16.5  | 16.1  | 15.9  | 15.8  | 16.5  | 15.9  | 15.4  | 15.2  | 15.0  | 14.4  |
| Vidrio, cemento y productos a  |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| base de minerales no metálicos | 5.8   | 7.8   | 7.5   | 7.6   | 7.6   | 7.6   | 7.7   | 8.0   | 8.0   | 7.5   | 7.3   | 7.0   | 6.9   | 6.7   | 6.6   |
| Industrias metálicas básicas   | 5.6   | 4.8   | 4.7   | 4.7   | 4.7   | 4.4   | 4.2   | 4.4   | 4.5   | 4.9   | 5.3   | 5.3   | 5.2   | 5.0   | 4.8   |
| Productos metálicos.           |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| maquinaria y equipo            | 17.9  | 24.7  | 25.3  | 22.9  | 23.9  | 24.9  | 25.4  | 24.6  | 25.2  | 23.8  | 26.2  | 28.4  | 29.5  | 30.2  | 32.2  |
| Otras industrias               |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| manufactureras                 | 1.7   | 2.7   | 2.9   | 2.6   | 2.8   | 2.7   | 3.0   | 3.0   | 2.9   | 2.8   | 2.9   | 2.9   | 2.9   | 2.9   | 3.1   |
| Total                          | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

FUENTE: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales, varios años y página electrónica, noviembre del 2001.



vestir pierde importancia, como también la de maquinaria y equipo no eléctrico.

En síntesis, se puede establecer que varias actividades industriales que están alcanzando un peso mayor en el producto industrial tienen como núcleo grandes corporaciones, tanto de capital nacional como extranjero. Al momento de analizar el comportamiento de algunas de estas firmas destacan procesos de inversión o de adquisición de activos en cemento, cerveza, vidrio, automóviles y química, que no existen en las ramas industriales más tradicionales. Las nuevas inversiones que están realizando las firmas de estas ramas les deben permitir competir con otras que operan desde algunas de las economías desarrolladas. En otros casos, es el propio territorio nacional en el que se realiza la competencia o ambas disputan mercados externos sin los que no resulta viable la operación de la compañía. Por ello varias de las firmas han desplazado capitales al exterior para adquirir activos o se han asociado con empresas transnacionales.

En la cerveza, las dos empresas que controlan la producción nacional han celebrado convenios o han aceptado participación de importantes firmas productoras de cerveza en el mercado internacional. En cemento, como se destacó líneas antes, entre las acciones más importantes de Cemex ha estado la compra de activos en el exterior. En vidrio, en la producción de envases también se realizaron importantes inversiones en el exterior a cargo de la empresa líder, sin embargo, el resultado no ha sido positivo para la propia corporación. En la industria química se han realizado diversas operaciones de venta de activos, además de los cambios legales que han permitido reducir el denominado sector de petroquímica básica, hasta hace poco en manos del Estado. Se trata de una rama en la que las operaciones de compra-venta de activos han proliferado en las más diversas economías.

En la industria automotriz terminal, las nuevas inversiones son parte de la reestructuración que llevan adelante las empresas americanas, y la disputa de éstas con las firmas japonesas y los contados productores europeos, precisamente en territorio norteamericano. Por ejemplo, General Motors ha desplazado inversiones de Europa hacia México y los autos que se están produciendo tienen por destino principal los Estados Unidos. Del total de las exportaciones de la industria automotriz más de 90% tiene por destino los Estados



CUADRO 5.4. Participación en el PIB manufacturero (Base 1993-100)  
(Distribución porcentual)

|                                  | 1970 | 1980 | 1981 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 |
|----------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Cerveza y malta                  | 2.36 | 2.11 | 2.12 | 1.82 | 1.89 | 1.87 | 1.84 | 1.90 | 2.01 | 2.00 | 2.08 | 1.98 | 1.95 | 1.96 | 2.10 |
| Prendas de vestir                | 5.32 | 4.47 | 4.41 | 3.41 | 3.28 | 3.39 | 3.44 | 3.42 | 3.36 | 3.31 | 3.26 | 3.44 | 3.38 | 3.29 | 3.49 |
| Vidrio                           | 1.16 | 1.48 | 1.26 | 1.51 | 1.54 | 1.55 | 1.64 | 1.61 | 1.60 | 1.58 | 1.70 | 1.67 | 1.63 | 1.65 | 1.59 |
| Cemento                          | 0.91 | 1.19 | 1.24 | 1.98 | 1.86 | 1.77 | 1.78 | 1.84 | 1.90 | 2.02 | 1.74 | 1.76 | 1.67 | 1.60 | 1.64 |
| Automóviles                      | 2.49 | 3.73 | 4.24 | 3.07 | 3.62 | 4.29 | 5.26 | 5.73 | 5.56 | 5.39 | 4.66 | 5.93 | 6.25 | 6.34 | 6.97 |
| Autopartes                       | 2.2  | 2.68 | 2.86 | 5.57 | 5.79 | 5.83 | 5.88 | 6.08 | 5.38 | 5.62 | 5.32 | 5.77 | 5.96 | 6.17 | 6.75 |
| Productos farmacéuticos          | 2.86 | 1.98 | 2.02 | 2.91 | 3.14 | 2.98 | 2.91 | 2.77 | 2.79 | 2.56 | 3.05 | 2.90 | 2.95 | 2.95 | 2.93 |
| Otros productos químicos         | 1.72 | 2.19 | 2.26 | 1.84 | 1.85 | 1.88 | 1.96 | 1.90 | 1.91 | 1.90 | 1.79 | 1.77 | 1.78 | 1.87 | 1.99 |
| Maquinaria y equipo no eléctrico | 2.58 | 3.76 | 3.78 | 2.54 | 2.31 | 2.17 | 2.37 | 2.39 | 2.22 | 2.26 | 2.16 | 2.16 | 2.37 | 2.35 | 2.26 |

FUENTE: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, varios años y página electrónica, noviembre del 2001.



Unidos. Sin embargo, las inversiones realizadas y el propio aumento de las exportaciones no permitieron que las empresas de la rama mantuvieran su condición crecientemente superavitaria en materia de comercio exterior en el periodo de 1987 a 1993. La situación se modifica únicamente ante una gran contracción del mercado interno, como la de 1995.

Para Cemex, como para Vitro, la competencia en el mercado internacional se sucede también en territorio mexicano. Para estas empresas su permanencia está vinculada a una mayor penetración allende las fronteras nacionales, pero esto se logra con deslocalización de inversiones, quedando nuevamente pendiente la cuestión de contribuir a un alto superávit comercial.

El desarrollo de esta lógica económica parece poner de relieve más que la cuestión de las exportaciones, la de las divisas. El punto se vuelve crucial al considerar los mecanismos de financiamiento de estas firmas, el nivel de endeudamiento de algunas de ellas y las condiciones estructurales del mercado de dinero y de capital. Estas corporaciones financian inversiones y adquisiciones colocando documentos en los mercados internacionales. Los niveles en que se han estado fijando las tasas de interés en México en los últimos años y la propia conformación de los mercados financieros, no les permiten realizar estas colocaciones en documentos denominados en pesos. Por ello, si las exportaciones son importantes, también lo es contar con certidumbre relativa sobre la evolución del tipo de cambio. Así, los cambios que se han destacado en el terreno de la estructura productiva que permiten identificar un conjunto de grandes corporaciones, cuyo peso en algunas ramas ha aumentado, vinculándose al crecimiento de las exportaciones, debe considerar el límite que implica que el financiamiento de esa misma lógica económica incluye el uso creciente de fondos externos. Sin esto las propias corporaciones no tienen forma de mantenerse frente a otros competidores. Incluso aquellas firmas filiales de compañías extranjeras particularmente activas en el campo exportador, por la propia composición de su producción y el tipo de demanda interna que tienen, no han logrado una contribución sistemática y creciente, con divisas provenientes de las exportaciones, al financiamiento de la actividad económica. La continuidad de este esquema significa que se agrega una fuerza más al proceso de cambio acelerado en



la propiedad de los activos. Si en los últimos años han proliferado las operaciones de compra-venta de empresas y activos, en el periodo siguiente el proceso se mantendrá modificando el perfil de las corporaciones, pero también de los grandes empresarios. Identificar a los capitanes y establecer su proyecto tiene esta otra dificultad que se agrega a la de por sí propia de un sistema político con formas relativamente privadas de conducción de gran parte de los asuntos públicos.

## 5.2. EL CAMINO DE LAS CORPORACIONES.

### INCERTIDUMBRE Y CAMBIOS EN LA PROPIEDAD DE LOS ACTIVOS

En el año 1989 Vitro realiza la adquisición hostil de Anchor Glass por 900 millones de dólares. El hecho fue ampliamente destacado, insistiendo en que era el camino para que las firmas con origen en México fueran competitivas en el mundo de la globalización. Vitro compró una firma productora de envases de vidrio en un mercado en el que la sustitución del vidrio por el plástico continuó avanzando. Años después, con la privatización de la banca, el grupo alcanzó a controlar 20% del capital de Serfin. Este banco era, al momento de la nacionalización, el tercero en el país después de Banamex y Bancomer. Actualmente, el grupo vendió Anchor Glass y diluyó su participación en Serfin, concentrándose en la industria del vidrio en México. Los resultados financieros del grupo indicaban que era necesario realizar estas operaciones. Durante el primer semestre de 1996, la empresa eleva sus exportaciones en 7.3%, sin embargo sus pérdidas netas fueron superiores a los 700 millones de pesos.

Una firma más que recorre un camino semejante es Synkro, empresa química-textil con gran importancia en el rubro de medias y calcetines. Compró en 1994 la firma Kayser-Roth Corp, con lo que se convirtió en la segunda productora en el mundo en su rubro. Sin embargo, la adquisición se financió contrayendo deuda. Para el segundo semestre de 1996, la firma discutía con sus acreedores el porcentaje de acciones que permanecerían en manos de los dueños originales. Además del canje de deuda por acciones, la firma necesitaba inyección de recursos para seguir operando.



Otros ejemplos pueden mencionarse, de forma tal que no se trata de excepciones. La apertura de la economía y el tipo de reforma que se impulsa implican la necesidad de la competencia por parte de las firmas con origen en México, en mercados internacionales. El propio territorio del país forma parte de ese espacio internacional que desde la puesta en marcha del TLCAN tiene por límites el río Suchiate y el mar Caribe, por un lado, y el mar de Beaufort y la bahía de Hudson, por el otro. Como se destacó desde páginas previas, la deslocalización de inversiones, la generación endógena de divisas y la acción en mercados en los que el territorio de México es uno de los datos, son acciones necesarias para que un sector importante de las grandes empresas mantenga sus condiciones de rentabilidad. Se trata de hechos consustanciales a la lógica económica que se busca impulsar. Los participantes en el juego son nuevos y viejos y no en todos los casos han debido replegarse o aceptar la pérdida de control de las firmas.

Jorge Martínez Güitrón, cabeza del grupo Sidek, declaró en mayo de 1994, a propósito del futuro de los capitales con origen en Guadalajara, después de la salida del gobernador Cosío Vidaurri: "en 1994 estaremos creciendo a mayor ritmo que el resto del país y en 1995 podríamos ver muy buenas sorpresas para poder recuperar el terreno que habíamos perdido".<sup>3</sup> Las sorpresas se presentaron: el 15 de febrero de 1995 el índice de la Bolsa Mexicana de Valores cayó 6.41%. La razón: Sidek no había cubierto el vencimiento de pagos de papel comercial por un monto de 19.5 millones de dólares.<sup>4</sup> Después de este incidente, Sidek ha estado realizando un complejo proceso de negociaciones con sus acreedores, que hasta finales de 1996 eran 17 instituciones del país, 5 bancos de los Estados Unidos y tenedores de bonos. Para ese momento la deuda era de 2 300 millones de dólares. Después

<sup>3</sup> *Expansión*, vol. xxvi, núm. 641, México, mayo, 1994, p. 83.

<sup>4</sup> Véase *Expansión*, vol. xxvii, núm. 661, México, marzo, 1995. En el mismo número de la revista se destaca que la crisis de liquidez y suspensión de pagos de Sidek no se presentaba desde 1982, cuando el grupo Alfa se declaró en suspensión de pagos. En aquella ocasión, como se destaca en el texto, existió un crédito de Banobras para que el grupo Alfa enfrentara su falta de liquidez.



siguieron otras discusiones para nuevas reestructuraciones de sus deudas con los acreedores encabezados por Lehman y Banamex.

La situación de Carso ha sido diferente, pero también cambiante. Para cuando el grupo, a cuya cabeza está Carlos Slim Helú, participó y ganó la privatización de Telmex, había una importante historia. Antes Slim Helú se había separado de Hernández y Harp Helú y había fundado la casa de Bolsa Inversora Bursátil (Inbursa). Después de la nacionalización bancaria había adquirido el control del grupo de empresas Frisco. A principios de los ochenta, Carso era accionista mayoritario en Cigatam, pero también tenía 40% de La Moderna. Vendió esta participación al grupo que encabeza Alfonso Romo (grupo Pulsar). Parte de sus acciones en Cigatam también fueron vendidas al capital extranjero, lo que también pasó con una parte de las acciones de La Moderna cuando estaban en manos de Pulsar.

Al momento de participar en la privatización de Telmex, Carso tenía intereses en Condumex, Euzkadi, Llantera Mexicana, Grupo Aluminio, Porcelanite, Loreto y Peña Pobre y Sanborn's. Además ya contaba con la Casa de Bolsa Inbursa, Seguros Inbursa y posteriormente Banco Inbursa. En los dos últimos años, el grupo ha estado muy activo realizando nuevas inversiones y una reestructuración operativa y de organización: inversiones en la Cadena Hotelera Calinda, que adquirió de Real Turismo en 1990; inversiones en Aluminio de Veracruz; compra de Corporación Moctezuma, empresa dueña de cementos de Veracruz y de Latinoamericana de Concreto (Lacosa). Inbursa adquirió 12% del capital del grupo Gigante; pero también 49% de Cablevisión y 40% de Telered-Medcom. Sin embargo, la Comisión de Competencia impidió que el grupo ampliara su participación en Grupo Medcom y Grupo Acir, ambos de medios de comunicación, por lo que el consorcio decidió vender las participaciones. Por el contrario profundiza su presencia en el sector del comercio logrando el control de Sears Roebuck de México. Más recientemente Carso adquirió una parte de la deuda de Televisa; pero también canjeó el total de sus acciones de Corporación Industrial Llantera con Continental General Tire, subsidiaria norteamericana de la firma alemana Continental AG. Carso participa en adelante con 19.4% del capital de Continental General Tire, que es la nueva dueña de Corporación Industrial Llantera.



En síntesis, múltiples inversiones en firmas que están operando, sin que necesariamente se mantenga el control de las mismas, pero contando con un brazo financiero propio, que está desde el origen del grupo. Inversiones que consideran las tendencias en los procesos de fusiones, pero que también logran beneficiarse de situaciones de excepción, como la generada después de la privatización de Telmex, al no existir otras firmas con las que se compita. En el desarrollo del grupo Carso los vínculos con capitales externos no han estado ausentes. En Telmex los socios extranjeros de Carso son South Western Bell y France Cables et Radio.

Así, Carso y Cemex continúan su expansión, y las disputas con capitales del exterior están en su orden del día. Pero para otros grupos el tiempo del traslado en la propiedad de los activos llegó. Bell Atlantic asumió el control del grupo Iusacell. Anheuser-Busch anunció a finales de 1996 su decisión de aumentar hasta 35.12% su participación accionaria en Grupo Modelo; por el momento no ejercerá su opción de aumentar hasta en 23.25% su participación en Diblo, principal subsidiaria del grupo Modelo. La Moderna vendió a finales de 1996 a Monsanto su filial estadounidense Asgrow, productora de semillas de maíz y soya. El grupo Archer Daniel Midland tiene en el bolsillo 22% de las acciones del grupo Maseca. Así mismo, Nestlé adquirió La Azteca.

Otras firmas anuncian ventas, como ICA, que vendió los activos de la división turismo para concentrarse en la construcción; Televisa, que vendió Productos de Leche Coronado al grupo Bimbo y puso en venta Skytel y Panamsat. Entre las ventas y cambios en la propiedad están algunas firmas que se privatizaron en el sexenio de Salinas. Son los casos de las aerolíneas Aeroméxico y Mexicana, ahora nuevamente con relaciones, una vez que los compradores iniciales y los que recompraron Mexicana han salido.

A finales de 1992 y principios de 1993, las privatizaciones de la banca y de algunas grandes empresas estatales se habían consumado. En la banca, entre los ganadores existieron pocos antiguos banqueros. Tan sólo Garza Laguera, Sada Treviño, Legorreta Chauvet y del Valle Ruiz. Otros nombres quedaron fuera, como Espinosa Iglesias, Deutz, Vallina, Vega Iñiguez, Longoria, Aboumrad y Abedrop Dávila. Entre los nuevos estaban: Gómez Flores, Cabal Peniche, Alcántara Rojas, Gómez y Gómez, Hernández Ramírez, Harp Helú, González Barrera y Madariaga Lomelí.



Con un peso menor, pero como triunfadores de la privatización bancaria también estaban Ballesteros Franco, Autrey Maza, Molina Sobrino y Martínez Gutiérrez. Sin embargo, el tiempo de muchos de los nuevos banqueros y de varios de los antiguos fue muy corto. Como se ha destacado, varios de ellos vendieron activos, aceptaron nuevos socios y aun dejaron los bancos apenas comprados. Tan sólo dos años después el escenario era muy diferente.

Los desplazamientos en la propiedad del capital no sólo se han producido en la banca. Otras empresas privatizadas han cambiado de manos, pero también compañías que recién habían adquirido algunos de los grupos que hemos estado considerando o firmas que les pertenecían desde muchos años atrás. Los nuevos controladores son en muchos casos, firmas con matrices allende el Bravo o en la península Ibérica. Varios de los enlistados como ganadores en el párrafo anterior, controlaban activos industriales o del comercio y los servicios, y ahora son socios de capitales del exterior. El camino de la apertura y la competencia global parece aceptar a muy pocos participantes.

Hoy en vidrio, cerveza, refrescos y bebidas y alimentos, varias grandes corporaciones que tenían años de desarrollo, han debido aceptar nuevos socios o controladores de los grupos, de manera que las firmas transnacionales amplían sus posiciones en el control de activos locales como también sucede en la banca, en las compañías de seguros y en las telecomunicaciones; son las reglas de la competencia global. Los términos en que se resolvió la nacionalización, el crecimiento de las casas de bolsa, las renegociaciones vinculadas al Ficorca, las ganancias financieras y la propia privatización no fueron suficientes para muchos grandes empresarios. Éstos deben aceptar tener grandes fortunas, pero no el control de las firmas. Se han convertido en socios de los capitales del exterior con mucho menor capacidad para proponer alternativas incluyentes para otros grupos sociales en la medida en que esta modalidad de crecimiento permanezca. Las excepciones son contadas y para ellas el camino de la deslocalización de las inversiones y las colocaciones financieras en el exterior es imprescindible. No basta con aumentar la capacidad exportadora, es necesario contar con acceso directo a divisas a partir de inversiones localizadas en el exterior, preferentemente en regiones en las que priva una moneda fuerte. Como ejemplo está Cemex.



Hasta este momento se han planteado algunos de los elementos que han permitido que ciertas fracciones del capital se fortalezcan en el ámbito de nuestro territorio. Las condiciones macroeconómicas en que ese fortalecimiento se ha dado incluyen un relativo estancamiento del producto y una debilidad mayor en la inversión, tal como lo analizamos en el segundo capítulo. También existe un deterioro en los salarios y, como veremos en el siguiente capítulo, un menor bienestar social generalizado. El signo que ha dominado la inversión es la racionalización. Para sobrevivir, los consorcios deben estar en capacidad de competir con las más importantes firmas, por lo menos aquellas de la región en formación en el propio territorio nacional. Esta es una realidad por la modalidad de apertura que se ha adoptado, aun cuando la empresa no pretenda ir hacia los mercados internacionales. El proceso está implicando una drástica modificación de la toma de decisiones en materia de inversión. Un aspecto más del mismo concierne al modo en que las propias inversiones se han estado financiando.

Las empresas más importantes del país están financiando sus adquisiciones, inversiones y reestructuraciones con recursos captados en los mercados internacionales, principalmente en el mercado norteamericano. Colocación de acciones directamente o por vía de ADR's, colocación de bonos y otras modalidades de titulación. Las condiciones de los mercados del país, por los niveles de las tasas de interés y la propia composición de los mercados no han permitido que exista una fuente interna importante de financiamiento. La situación de la economía desde diciembre de 1994 en nada modifica esta tendencia, por el contrario, la acelera. Esto significa ampliar los medios para que el circuito del dólar tenga más peso.

Además, un número creciente de grandes empresas está operando a partir de las condiciones que se observan en el mercado americano o, en todo caso, considerando ventas que finalmente se relacionan con el comportamiento de ese mercado. Las inversiones en hotelería, centros vacacionales y de diversión están pensadas para captar corrientes internacionales de turismo principalmente provenientes del Norte y sólo teniendo éxito en este empeño es que son verdaderamente rentables. En otras ramas como la automotriz la situación es semejante y la caída en la demanda interna, resultado de la devaluación de 1994 y del riguroso



programa de ajuste que le sigue, acentuó el hecho. Las ensambladoras tienen vinculado su crecimiento al de las exportaciones, como también la industria de autopartes. En la minería el elemento clave, por las condiciones de la apertura, son los precios internacionales. Incluso para firmas exitosas como Cemex, como se destacó previamente, los mercados internacionales son la clave. Compiten en ellos con sus empresas que operan más allá de nuestras fronteras.

En conjunto, todo esto significa que las decisiones de inversión de las corporaciones que actúan en el territorio de México se están tomando en función del comportamiento que existe en mercados externos. Incluso algunos proveedores de empresas transnacionales actúan considerando esta situación; finalmente gran parte de sus ventas se incorporan a productos cuyo destino son los mercados externos. Otras corporaciones del país están actuando directamente en el extranjero y sus estados financieros están seriamente vinculados al modo en que se comporten las inversiones en el exterior.

Esta situación se corresponde en el plano macroeconómico con un mecanismo de constitución del proceso de inversiones que no puede operar sin el componente del ingreso masivo de capitales. En este hecho encontramos una razón más, desde el lado de las fuerzas del capital que impulsan este proyecto, para llevar adelante el proceso de privatizaciones que, por ejemplo, prevé las empresas petroquímicas y la electricidad. Sin duda, los dueños tendrán por lo menos socios extranjeros.

La situación de la balanza de pagos desde 1990 —véase cuadro 5.5.— permite comprender el proceso macroeconómico y su vulnerabilidad endógena. Un déficit en cuenta corriente creciente que tiene un motor importante en el déficit comercial y que resulta el complemento de un superávit en la cuenta de capital en el que el renglón del endeudamiento de las empresas privadas es altamente significativo. No obstante que en los años previos se estimularon las exportaciones manufactureras, el hecho es que el crecimiento del país fue únicamente financiable con fondos del exterior.

El viejo problema de los años sesenta y setenta, incapacidad endógena para financiar el crecimiento, reaparece con nuevos componentes. Un peso mayor y no necesariamente decreciente de las importaciones de artículos de consumo, por las mismas



CUADRO 5.5. Balanza de pagos: principales indicadores  
(Miles de millones de dólares)

|                               | 1990   | 1991    | 1992    | 1993    | 1994    | 1995   | 1996    | 1997    | 1998*  |
|-------------------------------|--------|---------|---------|---------|---------|--------|---------|---------|--------|
| <b>Cuenta de Capital</b>      |        |         |         |         |         |        |         |         |        |
| Pasivos                       | 16.997 | 25.507  | 20.867  | 36.085  | 20.254  | 22.763 | 10.410  | 8.695   | 8.567  |
| Préstamos y depósitos Privado | 10.993 | 7.992   | -1.567  | 2.777   | 1.100   | 22.952 | -12.194 | -8.820  | 0.732  |
| Inversión extranjera Directa  | 0.397  | 2.381   | 2.129   | 2.832   | 1.193   | 3.149  | 1.968   | 2.702   | 1.057  |
| De cartera                    | 6.004  | 17.515  | 22.434  | 33.308  | 19.155  | -0.188 | 22.604  | 17.515  | 7.835  |
| Saldo en la cuenta de capital | 2.633  | 4.761   | 4.393   | 4.389   | 10.973  | 9.526  | 9.185   | 12.477  | 5.280  |
|                               | 3.370  | 12.753  | 18.041  | 28.919  | 8.182   | -9.715 | 13.418  | 5.037   | 2.555  |
|                               | 8.297  | 24.507  | 26.419  | 32.482  | 14.584  | 15.406 | 4.069   | 15.411  | 7.125  |
| <b>Cuenta Corriente</b>       |        |         |         |         |         |        |         |         |        |
| Exportación                   | 40.711 | 42.688  | 46.196  | 51.886  | 60.882  | 79.542 | 96.000  | 110.431 | 58.112 |
| Importación                   | 41.593 | 49.967  | 62.129  | 65.367  | 79.346  | 72.453 | 89.469  | 109.808 | 61.003 |
| Saldo comercial**             | -0.882 | -7.279  | -15.934 | -13.481 | -18.464 | 7.088  | 6.531   | 0.624   | -2.891 |
| Saldo en la cuenta corriente  | -7.451 | -14.647 | -24.438 | -23.399 | -29.662 | -1.577 | -2.330  | -7.448  | -6.968 |

\* Al segundo trimestre.

\*\* Incluye maquila.

FUENTE: Banco de México, Indicadores económicos e Información en línea, octubre de 1998.



condiciones de la apertura; una incapacidad, incluso de las industrias más dinámicas en el frente exportador, para aportar montos importantes de divisas para financiar el crecimiento, una vez que se han deducido sus propias importaciones; y un desplazamiento creciente de la inversión extranjera a las colocaciones en los mercados bursátiles y de la deuda pública, con lo que el círculo de la financiarización de la economía encuentra otro resorte. La modificación que se produce en 1995 sólo es explicable por la drástica contracción en la economía, pero además no ha anulado la necesidad de contar con capitales del exterior para la propia continuidad del proyecto, como se puede establecer al analizar la situación de la balanza en 1997 y los resultados de 1998.

En conjunto, las inversiones dependen de esta dinámica y por tanto, se está gestando un nuevo mecanismo para financiar la acumulación, cuyo centro está más allá del territorio nacional. La reestructuración de los grupos empresariales es una fuerza más de este proceso. Dicho con otras palabras, las ganancias financieras de los años previos han estado financiando el proceso de integración con la economía norteamericana, pero la continuidad de este proceso significa que se mantendrá la compra-venta de empresas, con entradas y salidas considerables de capital. El manejo de la tasa de interés dependerá más de esta masa de recursos financieros que rápidamente pueden desplazarse hacia fuera, con lo que la "financiarización" y la especulación no se suprimen. Frente a esta lógica el avance sobre el sistema de pagos es cuestión de tiempo. En este escenario inestable el problema es cómo los consorcios y grupos financieros que están el frente del proceso económico y que no tienen garantizada su permanencia, logran ampliar la esfera de su dominación y generar modos de legitimación y de consenso activo.

El crecimiento de grandes inversionistas en la condición de socios de capitalistas del exterior o simplemente de rentistas, limita las posibilidades de construir una propuesta para un amplio conjunto de fuerzas sociales y le da fuerza a un proyecto basado en el dominio de la financiarización de la economía. Cuando muchas firmas son colocadas en una condición de balances inviables de forma reiterada y los conductores del proceso sostienen que las reformas son correctas y que el único camino posible es que hemos llegado a la arriesgada situación que Keynes anticipa como una



limitación para el desarrollo del capital, "los especuladores pueden no hacer daño cuando sólo son burbujas en una corriente firme de espíritu de empresa; pero la situación es seria cuando la empresa se convierte en burbuja dentro de una vorágine de especulación."<sup>5</sup>

<sup>5</sup> John M. Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, PCE, 1965, p. 145.







## Crisis, economía y poder

COMO SE HA PLANTEADO DESDE EL PRIMER CAPÍTULO de este libro, el proceso de transformación que vive México en los últimos cuatro o cinco lustros ocupa un lugar en la historia semejante a las transformaciones que se dieron de los años veinte a cuarenta del siglo actual y de los años setenta a noventa del siglo pasado. En la década de los veinte, México estaba aún profundamente convulsionado por los procesos finales de la Revolución. Por dar un ejemplo, el movimiento cristero se presentó en esa década como la propia gestación del Partido Revolucionario Institucional. Estos hechos nacionales no implicaron que el país no conociera la fuerza de la depresión en los años treinta, cuando en la economía nacional un grupo importante de empresas fue obligado a cerrar. Hoy, como en las dos crisis anteriores a las que se ha aludido, la transformación es mucho más que económica. Implica el lugar que ocupan los países en el conjunto de las relaciones internacionales, pero también las estructuras sociales y demográficas que pueden caracterizar el periodo inmediato posterior de existencia de este territorio.

Las grandes crisis —como se ha insistido en capítulos previos— son comparables por el lugar que ocupan en la historia. Sin embargo, es necesario establecer la legalidad —vale decir el modo en



que se desarrollan— que les es propia. Tal tarea implica considerar el conjunto de los elementos sociales, tal cual se dan en cada una de las formaciones que viven estas crisis. Precisamente en las páginas siguientes abordaremos algunos aspectos destacados de las transformaciones demográficas, sociales y políticas en México. Éstas constituyen un componente relevante de la destrucción y rearticulación del bloque en el poder, que a lo largo de la crisis se está procesando y son una suerte de reverso de la medalla del proceso que los grandes capitales están teniendo.

### 6.1. EL DESARROLLO DE LA CRISIS Y LAS TRANSFORMACIONES EN LA ESTRUCTURA SOCIAL

En los más de veinte años que tiene el proceso de reforma y crisis del país, junto a los cambios en la estructura del capital se ha producido una vasta transformación de todo el tejido social. De alguna forma en los años noventa se está ante una nueva situación económica y demográfica. El proceso de reproducción transcurre en un nuevo escenario geosocial, que incluye en su formación un significativo proceso migratorio que por sí solo ha modificado la estructura y composición de las clases sociales y con ello, partes fundamentales de la red de compromisos y relaciones de fuerza que le dieron contenido al bloque de poder.

Según el XI Censo de Población de 1990, del total de la población alrededor de 15 millones —cerca de 20%— había cambiado su residencia en los últimos años.<sup>1</sup> Y estamos seguros de que los cambios económicos en los noventa han hecho crecer significativamente esta cifra, aun sin considerar la migración temporal y constante, como la que realizan muchos mexicanos hacia los Estados Unidos.

<sup>1</sup> El Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) preguntó expresamente el lugar de residencia del encuestado en 1985. Es a partir de esta información que se establece el número de migrantes que se han producido en este periodo. Ahora bien, la dinámica de crecimiento de la población en años previos en ciertos lugares del país, como las propias condiciones económicas, permiten considerar que, sin duda, el número de emigrantes desde principios de los años setenta es mucho mayor. Por ejemplo, se estima que existen alrededor de 16 millones de mexicanos en Estados Unidos que no desean naturalizarse norteamericanos.



Los datos revelan que el foco de atracción de la migración no es directamente el Distrito Federal y tampoco un grupo de ciudades medias altamente industrializadas. La constante continúa siendo la cuantiosa migración hacia los Estados Unidos, que por ejemplo, explica la mayor parte de los emigrantes en Zacatecas. De acuerdo con el censo de 1990, los emigrantes de Zacatecas en el periodo considerado suman 526 380, que representan 41.6% del total de residentes en la entidad. Por ejemplo, existen poblaciones en la denominada Zona de los cañones en las que con la adolescencia los hombres comienzan los intentos de llegar a laborar al otro lado. Así, son pueblos habitados en su mayoría por niños, mujeres y ancianos, mientras que en Chicago o en diversas poblaciones de California trabajan los jóvenes.

El efecto económico de los emigrantes es diverso, pero sin duda explica las condiciones de sobrevivencia de amplios sectores de la población, sobre todo en regiones de Guanajuato, Michoacán, Jalisco y Zacatecas. Los datos del cuadro 6.1., que en su mayoría se refieren a grupos de mexicanos que viven en los Estados Unidos, permiten establecer algunos parámetros del efecto de estos recursos en la dimensión de la demanda agregada en territorio mexicano. Son cifras que equivalen a una muy alta proporción de la IED y que como aceptó el propio banco central, están subestimadas. Según diversas fuentes, se considera que el ingreso de remesas familiares en el país puede ser hasta el doble de lo que se registra en las cuentas de la balanza comercial. Como es claro, se trata de una migración económica, propia de un país que según el Consejo Nacional de Población (Conapo) tenía en 1990 a 63.22% de la población ocupada con un ingreso menor a los dos salarios mínimos y con 57% de las viviendas en condiciones de hacinamiento.<sup>2</sup>

Es el propio proceso de la crisis el que genera el más amplio proceso migratorio. Como en el caso de los *espaldas mojadas*, la determinante norteamericana explica aspectos sobresalientes del proceso. Ciudades del norte del país crecen vinculadas a la maquila, pero también a la prostitución, a la vida nocturna y a las drogas. Sin embargo, el dato más relevante de la migración interna acontece

<sup>2</sup> Consejo Nacional de Población (Conapo). *Sistema automatizado de información sobre la marginación en México, 1990.*



CUADRO 6.1. *Inversión extranjera directa y remesas familiares (1)*  
(Millones de dólares)

| Año  | Remesas familiares<br>(1) | IED<br>(2) | 1/2<br>(3) |
|------|---------------------------|------------|------------|
| 1990 | 2 000                     | 2 633      | 76.0%      |
| 1991 | 1 877                     | 4 761      | 39.4%      |
| 1992 | 2 756                     | 4 393      | 62.7%      |
| 1993 | 3 327                     | 4 389      | 75.8%      |
| 1994 | 3 705                     | 10 973     | 33.8%      |
| 1995 | 3 673                     | 9 526      | 38.6%      |
| 1996 | 4 224                     | 9 185      | 46.0%      |
| 1997 | 4 865                     | 12 477     | 39.0%      |

(1) En los años de 1990 y 1991 incluye giros telegráficos, *money orders* y cheques personales que remiten mexicanos que viven en el extranjero a sus familiares. A partir de 1992 se incorporan envíos en efectivo, en especie y en giros bancarios según lo establece la metodología del Banco de México (Banco de México, *Informe Anual 1993*, México, 1994, p. 223).

FUENTE: Banco de México, *Informes Anuales, anexos sobre balanza de pagos*.

en el centro del país. Por efecto de la migración, el Estado de México pasa a ser la entidad federativa más poblada. En 1990 vive en ese lugar 12.1% de los mexicanos, cifra superior al 10.1% que vive en el Distrito Federal.<sup>3</sup> Por cierto, como veremos más adelante, la distribución de la población en el Estado de México es todo menos homogénea. Tampoco es directamente la capital del estado el sitio que atrae más migración. Por el contrario, lo que se da es un desplazamiento a la zona metropolitana de la ciudad de México, vinculado sin duda a falta de tierra urbana, pero también a condiciones económicas cada vez más gravosas para los nuevos

<sup>3</sup> Según datos del Censo de Población de 1950, el Estado de México era superado por el número de habitantes por las siguientes entidades federativas: Distrito Federal (11.8%), Veracruz (7.9%), Jalisco (6.8%), Puebla (6.3%), Michoacán (5.5%) y Oaxaca (5.5%). El Estado de México tenía el 5.4% de la población del país. (Véase INEGI, *Censo General de Población y Vivienda 1990, Perfil Sociodemográfico*, México, p. 4.)



migrantes y para antiguos pobladores del Distrito Federal, que deben desplazarse hacia las afueras de la zona metropolitana de la ciudad de México.

La migración y las tasas diferenciadas de natalidad modifican el asentamiento de la población en el país, pero la alta concentración en un reducido número de entidades federativas, municipios y zonas metropolitanas se mantiene. En 1970 62.6% de la población vive en 10 estados del país; mientras que en 1990 es 62.2%, prácticamente lo mismo. La mayor tasa de crecimiento de la población en las dos décadas de 1970 a 1990 se da en Quintana Roo, con 8.9%, seguida por el Estado de México, con 4.8%. En el caso de Quintana Roo son los desarrollos turísticos y la migración hacia ellos, de manera destacada Cancún y el corredor turístico del Caribe, lo que explica el incremento de la población. Nuevamente existe el fenómeno de la migración por razones económicas, pero también el destino de los emigrantes son zonas con escaso desarrollo de servicios urbanos y con mercados en los que la determinante externa es creciente. Así, las condiciones de vida son sumamente difíciles para una amplia masa de los migrantes.<sup>4</sup>

La dinámica migratoria y el crecimiento de la población implicaron que la concentración en localidades de entre 100 000 y 499 000 y de más de 500 000 habitantes aumentara. En 1970 existían tan sólo cuatro localidades de más de 500 000 habitantes; mientras que en 1990 eran 21. Las localidades con un tamaño entre 100 y 499 000 sumaban 77. En conjunto representan 44.4% de la población. Sin embargo, al lado de la concentración subsiste y se multiplican las localidades con menos de 2 500 habitantes que en conjunto representan 28.7% de la población. Se trata de localidades rurales en las que las condiciones de vida son sumamente difíciles. Concentración y dispersión caracterizan la dinámica demográfica de los últimos años. Pero en el caso de la concentración, ésta se da reproduciendo condiciones difíciles de vida. El signo de muchas aglomeraciones urbanas es la economía informal, el subempleo,

<sup>4</sup> La población de Quintana Roo en 1970 era de apenas 88 000 habitantes, mientras que en 1990 alcanza la cifra de 493 000 habitantes. Los inmigrantes a la zona de 1985 en adelante son —según el censo de 1990— 273 500 habitantes, es decir, 55% del total. (INEGI, *XI Censo General...*, op. cit., pp. 4 y 16.)



la carencia de servicios urbanos, que se mantienen y aun crecen, no obstante que los años pasan.

Además, el grupo de las localidades con mayor número de habitantes debe ser redefinido en función de la constitución de las zonas metropolitanas que son también un signo característico del proceso de transformación social de los últimos años. Las tres mayores zonas metropolitanas del país —ciudad de México, Guadalajara y Monterrey— concentran en 1990 24.8% de la población nacional. Entre los municipios conurbados varios han multiplicado en los últimos años el tamaño de su población. Por tanto, además de la cuestión de la carencia de servicios públicos, los habitantes de estos espacios son en un importante número, emigrantes. El pasado campesino es inmediato, revelando una de las formas en que la crisis ha estado trabajando en lo que concierne a las redefiniciones de la estructura social. Así, en las más importantes zonas metropolitanas contingentes importantes de población iniciaron su existencia en medios rurales, desplazando a los antiguos moradores (campesinos), pero sin encontrar, al producirse el desplazamiento, espacio en la economía formal. Quizás las ocupaciones formales, pero no así los regímenes de trabajo, sean más comunes en los emigrantes de más allá del río Bravo.

Otras aglomeraciones urbanas gestadas en los últimos años tienen una pauta semejante de crecimiento, por ejemplo en Torreón-GomezPalacio-Lerdo o Minatitlán-Cosoleacaque-Coatzacoalcos.

Situación semejante existe en algunas ciudades de la frontera con los Estados Unidos, destacando Tijuana, Cd. Juárez y Reynosa. La atracción —como se admitió líneas antes— es la industria maquiladora, pero también el juego, la prostitución, la droga y la *industria* del traspaso ilegal a los Estados Unidos, con lo que la determinación externa, ahora desde el lado de los trabajadores, vuelve a presentarse.

El énfasis en la migración campo-ciudad y el mantenimiento de una vasta población en el campo que vive en pequeñas localidades como un fenómeno relevante en el curso de la crisis no procede de su novedad. De alguna manera el crecimiento de la ciudad de México en los años de 1940 a 1970 implicó una pauta semejante. Sin embargo, fue un periodo caracterizado por el crecimiento económico de largo plazo, un proceso de inversión sostenido, una mejora relativa en los salarios. Los datos son radicalmente



diferentes desde los años setenta. Como se destacó en el capítulo segundo, la presencia de la crisis agrícola se establece desde finales de los años sesenta. En los setenta la participación del mundo del trabajo en el ingreso alcanza un límite —hacia 1976—, produciéndose posteriormente un estancamiento y una tendencia a la baja que se ha recrudecido en los últimos años.<sup>5</sup> De esta manera, las condiciones en que se está desarrollando la crisis están produciendo una segmentación mayor del tejido social. La desarticulación en los mercados, que significa que algunos segmentos de la población vivan en el mundo de la economía informal, cuenta con otro elemento al considerar esta profunda dispersión en el mundo agrícola. Uno puede plantear que para estos núcleos de población la referencia nacional está en el pasado o en la televisión mexicana. Son estos elementos los que establecen la relevancia del proceso que se está señalando. La dimensión del mismo implica aspectos de los modos de vida y de todo el tejido social, como también del régimen político y de las formas de construir el consenso-relaciones de poder.

Los datos del cuadro 6.2, permiten establecer claramente la correlación entre altas poblaciones rurales y emigración en los últimos años. El censo discriminó entre el lugar de residencia en 1985 y el del año del levantamiento.<sup>6</sup> De los estados con una alta población y una alta población agrícola el único que no tiene una significativa emigración es Chiapas. La excepción a este comportamiento es el Distrito Federal, que fue la entidad con mayor emigración, más de tres millones según el dato censal. Esta inmigración sin duda explica el crecimiento sin precedente de la población en el Estado de México. Como lo destacamos líneas arriba, en el año de 1990 esta última entidad federativa es la de mayor población en el país.

En 1970 la situación era diferente, y como sucedía desde muchos años antes, la entidad con más población era el Distrito Federal, seguido por Veracruz y el propio Estado de México.<sup>7</sup> Sin embargo,

<sup>5</sup> Véase en el capítulo segundo las gráficas 2.7, y 2.10.

<sup>6</sup> Véase nota 1 de este capítulo.

<sup>7</sup> En 1970, la diferencia entre el Distrito Federal y el Estado de México es de 3 millones de habitantes, el equivalente a 78.9% de la población de ese estado de la república. (INEGI, *XI Censo General...*, op. cit., p. 4.)



CUADRO 6.2. Migración y distribución de la población 1990

| Entidad          | Población total | Residentes en la entidad | Inmigrantes | Emigrantes | Saldo neto | Población urbana | Población rural |
|------------------|-----------------|--------------------------|-------------|------------|------------|------------------|-----------------|
| Distrito Federal | 8 235 744       | 8 132 733                | 1 988 841   | 3 148 776  | -1 159 935 | 8 213 843        | 21 901          |
| México           | 9 815 795       | 9 738 448                | 3 883 387   | 574 694    | 3 308 693  | 8 285 207        | 1 530 588       |
| Guanajuato       | 3 982 593       | 3 917 974                | 301 308     | 702 486    | -401 178   | 2 525 533        | 1 457 060       |
| Guerrero         | 2 620 637       | 2 580 357                | 128 000     | 520 755    | -392 755   | 1 369 536        | 1 251 101       |
| Hidalgo          | 4 888 366       | 1 868 617                | 184 386     | 520 671    | -336 285   | 845 718          | 4 042 648       |
| Michoacán        | 3 548 199       | 3 482 936                | 268 627     | 866 331    | -597 704   | 2 186 354        | 1 361 845       |
| Oaxaca           | 3 019 560       | 3 002 660                | 167 865     | 696 724    | -528 859   | 1 191 303        | 1 828 257       |
| Puebla           | 4 126 101       | 4 098 079                | 349 927     | 734 739    | -384 812   | 2 652 779        | 1 473 322       |
| San Luis Potosí  | 2 003 187       | 1 984 973                | 185 999     | 539 674    | -353 675   | 1 105 023        | 898 164         |
| Veracruz         | 6 228 239       | 6 180 801                | 583 196     | 873 351    | -290 155   | 3 501 726        | 2 726 513       |
| Zacatecas        | 1 276 323       | 1 263 537                | 99 861      | 526 380    | -426 519   | 586 317          | 690 006         |

FUENTE: Elaborado a partir de datos de INEGI, XI Censo General de Población y Vivienda, 1990, México, 1993.



no ha sido un crecimiento que implique al conjunto del estado, por lo menos con la misma significación. Líneas antes expusimos la presencia de tres grandes zonas metropolitanas, la de la ciudad de México incluye a más de 10 municipios del Estado de México. En conjunto estos municipios concentran 66% de la población de esa entidad y algunos de éstos se encuentran entre las mayores ciudades del país.<sup>8</sup> La emigración del Distrito Federal hacia el Estado de México es así uno de los movimientos más importantes. Las características dominantes de los asentamientos surgidos en los municipios conurbados permiten establecer que gran parte de esta migración es por motivos económicos, por un deterioro en los ingresos.

El censo de 1990 permite establecer que no vivían en el Estado de México en 1985, el equivalente a 39.9% de su población. En un estudio sobre el crecimiento y la distribución territorial de la Zona Metropolitana de la ciudad de México (ZMCM) se establece que los municipios conurbados del Estado de México concentraban 9.3% de los habitantes de la zona en 1950, mientras en 1990 concentran 45.5%. En el mismo texto y con base en estadísticas sobre migraciones del Conapo, se señala que

los radios de procedencia de los inmigrantes a la ZMCM se encuentran, sobre todo, en distancias que van desde 50 hasta 750 kilómetros, concentrándose la mayor frecuencia en el rango de 100 a 200 kilómetros. Además, 78.6 % del total de los inmigrantes provino de localidades rurales con menos de 15 000 habitantes y el 21.4% restante provino de centros urbanos.<sup>9</sup>

<sup>8</sup> Son los casos de Ciudad Nezahualcoyotl, 1 256 000 habitantes; Ecatepec, 1 218 000 habitantes; Naucalpan, 786 000 habitantes; y Tlalnepantla, 702 000 habitantes (*Sistema Automatizado de Información sobre la Marginación en México, 1990*, Consejo Nacional de Población).

<sup>9</sup> Véase Adolfo Sánchez Almanza, "Crecimiento y distribución de la población en la ZMCM", en varios autores, *Zona Metropolitana de la Ciudad de México*, México, IIEC-UNAM y Departamento del Distrito Federal, 1993, pp. 119 y 122. En el mismo texto se aportan los siguientes datos: "Los municipios del estado de México no conurbados a la zona metropolitana aportaron 13.4% del total de las personas que llegaron a la metrópoli; Michoacán y Puebla contribuyeron con 9.8% cada uno del total; les siguieron Guanajuato (9.5%), Oaxaca (9.2%), Hidalgo (9.1%), Veracruz (7.8%) y Guerrero (4.6%). Estas ocho entidades generaron 73.2% del total de la inmigración a la ZMCM" (p. 121).



Los datos del cuadro 6.3. acerca de los indicadores de marginalidad en México en la ZMCM dan más elementos sobre las condiciones, particularmente precarias, en que vive una gran cantidad de habitantes de esta región. La transformación económica está lejos de representar mejores condiciones de vida para gran parte de esta población. Los resultados electorales de 1988 en el estado, fuertemente adversos al PRI, así como el énfasis puesto en la aplicación del Programa de Solidaridad en algunos municipios de la zona, ponen de manifiesto el alcance de la transformación social y lo endeble de los mecanismos de relación con el aparato estatal de los habitantes de esas zonas y de diversas organizaciones sociales que ellos han desarrollado. Aún más, las últimas elecciones municipales y las federales de 1997, en las que obtienen significativos triunfos el PAN y el PRD, son otra muestra de que en los nuevos asentamientos urbanos las antiguas formas de clientelismo no se han podido consolidar. La oposición obtiene sus triunfos en toda el área conurbada de la ciudad de México. En conjunto, estos hechos permiten avanzar nuestra hipótesis de que la migración tan significativa en condiciones de crecimiento casi nulo y una menor participación del trabajo en la renta nacional resquebraja fuertemente todo el sistema de dominación. En los años cincuenta y sesenta las direcciones sindicales y los organismos relacionados con el campesinado tenían como uno de los mecanismos para ejercer su control una mejora relativa en las condiciones de vida. Clientelismo, que involucraba agencias gubernamentales, era un aspecto del sistema de dominación. Los agrupamientos sociales, en los que existía además cierta estabilidad, los reconocían. Hoy estos hechos han sido suprimidos y no ha alcanzado a montarse una nueva red, que además contaría eventualmente con muy pocos recursos para operar. El hecho es relevante por estarse dando una profunda transformación en la estructura del capital y en las relaciones de fuerza que caracterizaban a la sociedad mexicana. Los interlocutores comienzan a desaparecer y la propia base económica de la hegemonía se diluye.

El análisis del grado de marginación permite también establecer alguno de los contenidos profundos del proceso de transformación que la crisis está marcando en las últimas dos décadas. En 1970 el Estado de México estaba entre los diez con menor grado de marginación. Después de 20 años, en los que han mediado transfor-



maciones sociales como las señaladas previamente, esta entidad federativa deja de pertenecer a ese grupo. Por el contrario, en 1970 Veracruz no era parte del grupo de las diez entidades con mayor grado de marginación. En 1990 ocupa el quinto sitio, tan sólo superado por tres estados sureños —Chiapas, Oaxaca y Guerrero— y el estado de Hidalgo.

La transformación económica que en los años setenta incluyó el vasto proceso de desarrollo de la industria petrolera, como de los propios centros de la industria petroquímica en el sur de Veracruz, no generó una mejora relativa en las condiciones de vida de sus habitantes y por el contrario, se multiplicaron la marginación y la pobreza. Tampoco las privatizaciones de los ochenta y la exclusión sistemática de la petroquímica del sector controlado por el Estado tuvieron ese efecto. Conforme la crisis y la reforma económica avanzaron, la marginación aumentó tanto en Veracruz como también en el Estado de México. En el ámbito nacional retenemos un indicador del grado de marginación que se mencionó páginas atrás: casi dos tercios de la población recibe, según el estudio de Conapo que se ha citado, un ingreso de cuando mucho dos salarios mínimos.

En el documento en que se explica cómo se construyó el índice de marginación en México se sostiene que

el cálculo del valor monetario de dicha canasta —los autores se refieren a la canasta que permite cubrir las necesidades sociales básicas congruentes con los hábitos de consumo y el grado de desarrollo alcanzado por el país— a precios de la primera quincena de marzo de 1990 —fecha en que se levantó el Censo— dejó ver que ingresos monetarios de hasta dos salarios mínimos son insuficientes para cubrir las necesidades básicas de los hogares.<sup>10</sup>

Otros datos de la fotografía que este estudio proporciona sobre la pobreza en México son que del total de la población mayor de 15 años 12.4% es analfabeta y 29.3% tiene la primaria incompleta. En 1996, según datos de la encuesta de ingresos y gastos de los hogares, 10.7% de los mayores de 12 años es analfabeto y 21.2% no tiene completa la primaria; al mismo tiempo que 29% de la población es menor de doce años. Por las características de los

<sup>10</sup> Consejo Nacional de Población, *Indicadores socioeconómicos e índice de marginación municipal 1990*. México, 1993, p. 24.



CUADRO 6.3. Zona metropolitana de la ciudad de México: indicadores de marginalidad, 1990  
(Total y porcentajes)

| Localidad            | Total     | Con menos de<br>dos sal. min. | Mayor de 15<br>analfabetos | Mayor de 15<br>sin primaria | Población                      |                                  |                               | Viviendas con<br>hacinamiento |
|----------------------|-----------|-------------------------------|----------------------------|-----------------------------|--------------------------------|----------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
|                      |           |                               |                            |                             | Ocupantes sin<br>agua entubada | Ocupantes sin<br>drenaje ni exc. | Ocupantes con<br>hacinamiento |                               |
| Distrito Federal     | 8 235 744 | 60.5                          | 4.0                        | 16.8                        | 3.3                            | 1.8                              | 45.6                          |                               |
| Nezahualcoyotl       | 1 256 115 | 60.7                          | 5.4                        | 22.7                        | 2.3                            | 0.4                              | 60.2                          |                               |
| Ecatepec             | 1 218 135 | 67.1                          | 5.2                        | 22.3                        | 10.9                           | 2.9                              | 58.4                          |                               |
| Naucalpan            | 786 551   | 62.2                          | 5.5                        | 20.8                        | 1.4                            | 2.0                              | 49.9                          |                               |
| Tlalnepantla         | 702 807   | 60.2                          | 5.0                        | 19.0                        | 1.9                            | 1.9                              | 48.5                          |                               |
| Cuautitlán Izcalli   | 326 750   | 43.7                          | 3.7                        | 16.1                        | 3.1                            | 3.3                              | 40.3                          |                               |
| Atizapán de Zaragoza | 315 192   | 56.9                          | 5.4                        | 18.9                        | 14.6                           | 5.4                              | 46.2                          |                               |
| Chalco               | 282 940   | 71.0                          | 10.7                       | 37.7                        | 70.2                           | 14.0                             | 76.3                          |                               |
| Chimalhuacán         | 242 317   | 69.5                          | 9.4                        | 36.5                        | 14.7                           | 9.6                              | 78.4                          |                               |
| Tultitlán            | 246 464   | 62.2                          | 4.8                        | 19.7                        | 12.2                           | 5.3                              | 49.4                          |                               |
| Nicolás Romero       | 184 134   | 63.4                          | 8.9                        | 29.9                        | 15.9                           | 14.5                             | 66.0                          |                               |
| Coacalco             | 152 082   | 51.1                          | 2.2                        | 11.4                        | 2.3                            | 0.8                              | 32.0                          |                               |
| Texcoco              | 140 368   | 58.1                          | 6.6                        | 23.8                        | 7.9                            | 16.5                             | 55.4                          |                               |
| Ixtapaluca           | 137 357   | 64.7                          | 8.5                        | 31.1                        | 28.7                           | 10.1                             | 69.5                          |                               |
| Huixquilucan         | 131 926   | 54.4                          | 6.9                        | 24.9                        | 10.0                           | 13.3                             | 52.5                          |                               |
| Tecamac              | 123 218   | 58.6                          | 6.4                        | 25.7                        | 11.2                           | 8.1                              | 58.8                          |                               |
| Chicoloapan          | 57 306    | 65.2                          | 8.1                        | 31.3                        | 4.6                            | 6.3                              | 70.8                          |                               |

continúa...



(continuación)

CUADRO 6.3. Zona metropolitana de la ciudad de México: indicadores de marginalidad, 1990  
(Total y porcentajes)

| Localidad   | Total      | Población                  |                         |                          |                             |  |           |
|-------------|------------|----------------------------|-------------------------|--------------------------|-----------------------------|--|-----------|
|             |            | Con menos de dos sal. min. | Mayor de 15 analfabetos | Mayor de 15 sin primaria | Ocupantes sin agua entubada | Ocupantes sin drenaje ni exc. hacinamiento | Viviendas |
| Cuautitlán  | 48 858     | 63.7                       | 5.3                     | 21.2                     | 2.8                         | 3.6  | 52.2      |
| Tepotzotlán | 39 647     | 60.0                       | 9.0                     | 30.5                     | 11.4                        | 19.6                                       | 61.2      |
| Chiconcuac  | 14 179     | 61.9                       | 6.2                     | 25.5                     | 4.6                         | 7.5  | 66.5      |
| Chiautla    | 14 764     | 67.6                       | 6.3                     | 30.0                     | 8.9                         | 18.6                                       | 67.8      |
| Tezoyuca    | 12 416     | 66.9                       | 5.1                     | 24.2                     | 14.1                        | 12.0                                       | 68.1      |
| Total:      | 14 669 270 |                            |                         |                          |                             |  |           |

FUENTE: Elaborado a partir de datos del Consejo Nacional de Población, Sistema Automatizado de Información sobre la marginación en México. 1



mercados laborales, estos hechos marginan actualmente a un importante grupo de mexicanos y de no modificarse rápidamente las circunstancias socioeconómicas marginarán incluso a un grupo mayor, dado el cuantioso número de mexicanos entre cero y doce años. Según el Conapo, "las deficiencias educativas terminan expresándose como remuneraciones reales insuficientes y como privación del disfrute de los bienes culturales y exclusión de los sistemas modernos de información."<sup>11</sup> Finalmente, según el estudio de Conapo, la dispersión de la población en localidades pequeñas es otro indicador de marginación. Esta exclusión social —que se vincula con el difícil o nulo acceso a diversos bienes que pueden ser definidos como ingreso o salario social, hasta hace años fundamentalmente a cargo del gasto público: agua potable entubada, drenaje, energía eléctrica, educación— se observa en localidades de menos de 5 000 habitantes en las que habita 34.4% de la población.<sup>12</sup>

La fotografía sobre la situación de la pobreza en 1990 revela —como se está insistiendo desde líneas atrás— uno de los contenidos profundos del *trabajo de crisis*, que si bien ha sido compatible con el pago de la deuda externa y el fortalecimiento de un reducido grupo de grandes consorcios cuyas ganancias tienen un alto contenido financiero, también es parte del proceso por el cual se han desarticulado el tejido social y las relaciones de compromiso entre las clases y grupos sociales que le daban consistencia y perdurabilidad al régimen político en México. Movilidad social

<sup>11</sup> Conapo, *Indicadores socioeconómicos...*, op. cit., p. 25.

<sup>12</sup> En 1990, 28.7% de la población vivía en localidades de hasta 2 499 habitantes. Según el criterio del censo, esta cifra era equivalente a la población rural, precisamente porque el criterio para definir localidad rural es de hasta 2 499 habitantes (INEGI, *XI Censo General de Población y Vivienda 1990, Perfil Sociodemográfico*, op. cit., pp. 8 y 10). Según el Conapo, la población que radica en localidades pequeñas y dispersas está expuesta a padecer con mayor frecuencia la privación de las condiciones materiales mínimas de bienestar. Con la finalidad de recoger esta dimensión de la exclusión social, hemos construido el indicador porcentaje de población que vive en localidades de menos de 5 000 habitantes (Consejo Nacional de Población, *Indicadores socioeconómicos...*, op. cit., p. 26). En nuestra consideración, dada la modificación social y económica del país y el propio desarrollo de las actividades agropecuarias, es factible que un número importante de localidades de hasta cinco mil habitantes sea propiamente rural.



ascendente, mejora en las condiciones de vida de sectores crecientes de la población, ampliación de la educación, ampliación de los servicios públicos de salud y seguridad social, son procesos que le daban contenido al compromiso social, son procesos que relaciones entre las clases en el México posterior a la Segunda Guerra Mundial y hasta finales de los sesenta o principios de los setenta.

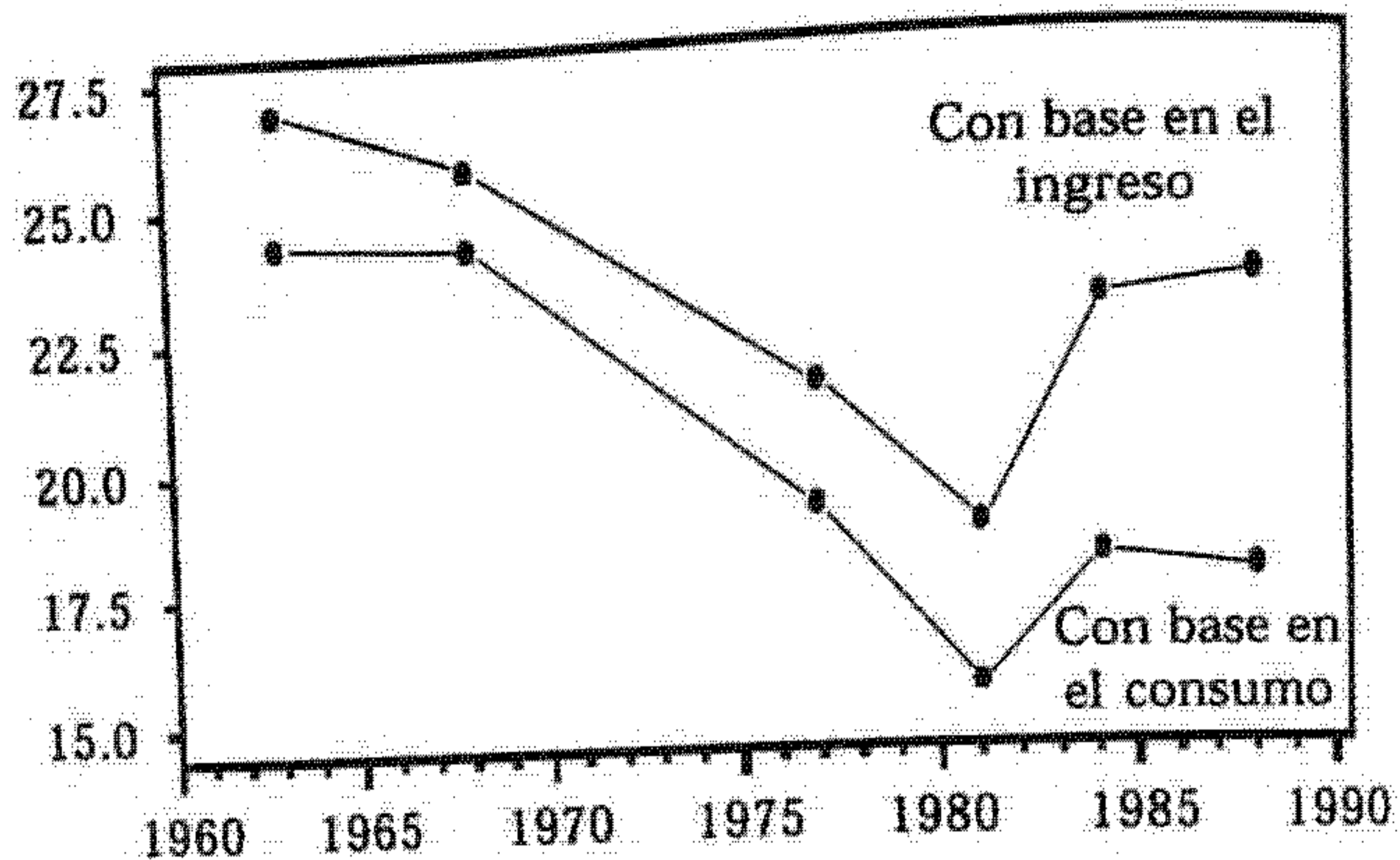
Las gráficas 6.1. y 6.2., en las que la pobreza y la pobreza extrema están calculadas con el método de líneas de pobreza, permiten observar a lo largo del periodo en que concluye la anterior fase de reproducción ampliada de largo plazo —década de los sesenta— y el de la misma crisis la evolución de ese indicador. En la primera fase de la crisis, cuando aún se mantiene el crecimiento de la economía fundado en la ampliación de la capacidad de producción, la pobreza y la pobreza extrema disminuyen. Sin embargo, desde que el auge petrolero llega a su fin y se ensayan los primeros programas de austeridad, en la década de los ochenta, se gesta una nueva tendencia: ampliación de la pobreza, marginación y fragmentación social. Las proyecciones del Conapo indican que en el periodo de 1988 a 1995 se incorporaron a la fuerza de trabajo cerca de 9.2 millones de personas. El comportamiento de la economía en este periodo difícilmente permitió que se incorporaran a los mercados laborales formales. Ello significa, como se destaca en el estudio de Hernández Laos, que "a los 6 millones de personas activas que se incorporaron entre 1982 y 1988 al mercado de trabajo en ocupaciones informales, se añadirán estos 9 millones [quizás debamos decir se han añadido] En tales condiciones, para 1995 cerca de 40% de los 38.9 millones que conformarán la población económicamente activa (PEA) en ese año estarán desempleados o subocupados en actividades de muy baja productividad, lo que agudizará de manera dramática la pobreza en el país."<sup>13</sup>

Así, la dimensión y composición del empleo y del sector informal son también datos que revelan el sentido que tiene el proceso de reestructuración en curso. En 1993, después de que durante la

<sup>13</sup> Enrique Hernández Laos, *Crecimiento económico y pobreza en México*, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades, UNAM, 1992, p. 178.



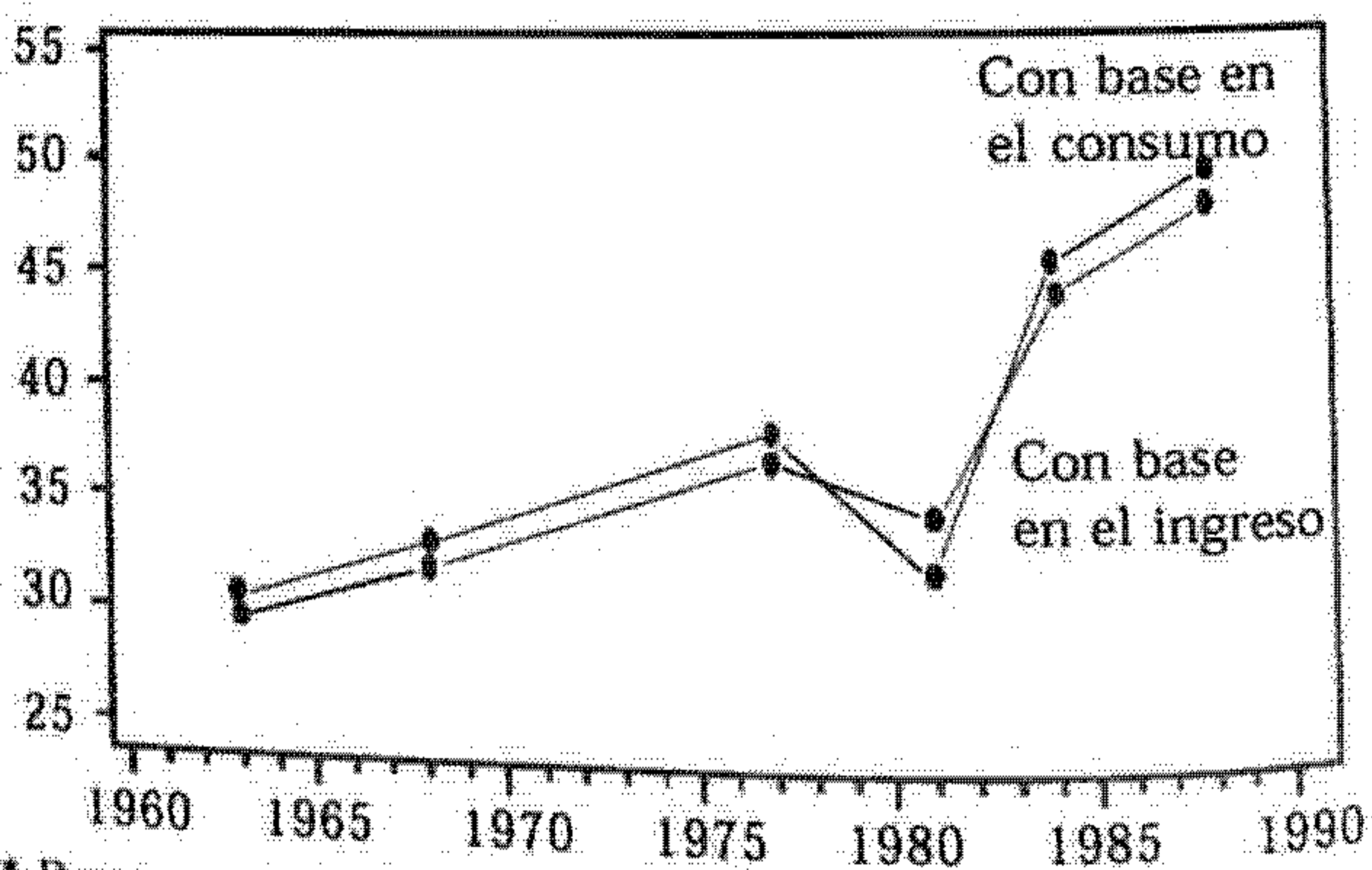
GRÁFICA 6.1. Incidencia absoluta de la pobreza extrema\*  
(Millones de personas)



\* Personas cuyo consumo o ingreso no cubre el costo monetario de la Canasta Submínima.

FUENTE: Hernández Laos, *op. cit.*, p. 111.

GRÁFICA 6.2. Tendencias de la pobreza absoluta, 1963-1988\*  
(Millones de personas)



\* Personas cuyo consumo o ingreso no alcanza a cubrir el costo monetario de la Canasta Normativa de Satisfacciones Esenciales.

FUENTE: Hernández Laos, *op. cit.*, p. 110.



administración de Carlos Salinas de Gortari habían transcurrido varios años en que la economía había registrado un ligero crecimiento, del total de la PEA tan sólo 46.5% se ocupó en la que, según el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), se califica como economía formal. El número de puestos de trabajo en el sector formal disminuyó 2.3%, mientras que un año antes lo hizo en 1.1 por ciento, de acuerdo con los reportes del IMSS. En la industria manufacturera se produjo una fuerte baja en el número de empleados, del orden de 14.9%, cuando el año previo la disminución fue de 3.7%. Esto significa que según cifras del IMSS, la población ocupada en la manufactura en ese año era apenas equivalente a 11.4% de la ocupada y registrada. Incluso sectores en que no se habían producido disminuciones en el empleo durante el régimen de Salinas de Gortari disminuyeron durante 1993, como en el caso del comercio, cuya baja fue del orden de 6.6%.<sup>14</sup> En la explicación de estas bajas se encuentra tanto el cierre de empresas como el desplazamiento de trabajo por efecto de las inversiones de racionalización. Sin duda, medidos por el nivel de ocupación formal de la fuerza de trabajo, los saldos del proceso no son favorables.

Bajo esta situación se presenta la devaluación de finales de 1994. Para el mundo del trabajo significa un nuevo ajuste a la baja en términos reales del salario, pero también un incremento del desempleo abierto. El número de desempleados producto del nuevo ajuste, se estimó por las autoridades de la Secretaría del Trabajo en 1 250 000 trabajadores. Comparando la situación de los trabajadores de México con la de los de Estados Unidos en términos del salario, el sentido diferenciado en que la crisis ha sido soportada por ambos contingentes es claro. La gráfica 6.3. revela una clara tendencia, que los acontecimientos que estamos destacando de 1991 a 1998 confirman y acentúan, por lo menos en lo que concierne a México.

Otras cifras que dan cuenta del deterioro en las condiciones de vida de amplios segmentos de la población y de la concentración de la riqueza se han aportado en años recientes. El menor peso de las remuneraciones en el producto y en el ingreso, como lo desta-



camos en capítulos previos, y la mayor concentración del ingreso medida con el coeficiente de Gini. En el año de 1977, cuando la participación del salario en el ingreso había alcanzado su máximo histórico,<sup>15</sup> la distribución del ingreso medida en términos del coeficiente de Gini era de 0.462.<sup>16</sup> Esta cifra prácticamente se mantiene igual en 1984. Sin embargo, otros procesos estaban en curso. Un deterioro general en los salarios reales, pero también un incremento de los ingresos provenientes de la renta empresarial, renta de la propiedad y transferencias de dinero, lo que se define como ingresos mixtos. En 1984 10% de los hogares más ricos tuvo ingresos mixtos equivalentes a 124% de los de 1977; mientras, en 40% de hogares más pobres, los ingresos mixtos representaron 94.5% de los alcanzados en 1977.<sup>17</sup> Los datos obtenidos de las encuestas de ingreso-gasto de las familias de 1963 y 1968, contrastados con los de 1977 y 1984 indican una mejora en la distribución del ingreso, pero también, una vez que se avanza en la crisis, una reducción generalizada de los ingresos reales vía remuneraciones salariales y una concentración e incremento de otras modalidades de ingreso en el sector más rico de la población. La información proporcionada por el INEGI en la encuesta de ingresos y gastos de los hogares de 1996, indica que la concentración del ingreso ha aumentado comparada con el año de 1977. Según la Encuesta de Ingresos y Gastos de los Hogares, el coeficiente de Gini con base en el ingreso monetario es de 0.4889.<sup>18</sup> Así, la mayor concentración en el ingreso se corresponde con una menor participación de los salarios en el producto nacional.

<sup>15</sup> En el periodo de 1970 a 1976, la participación relativa del trabajo en el PIB aumentó al pasar de 36 a 40.5% (Ifigenia Martínez, *Algunos efectos de la crisis en la distribución del ingreso en México*, Diana, 1992, p.122). Según esta misma fuente, que se basa en información de la serie de Estadísticas Históricas de México del INEGI, para el año de 1985 el trabajo representa 28.9% del PIB. Las otras cifras comparables que manejamos en el texto indican que las remuneraciones representan en 1985 33.7% del ingreso, con una tendencia a disminuir en los años siguientes.

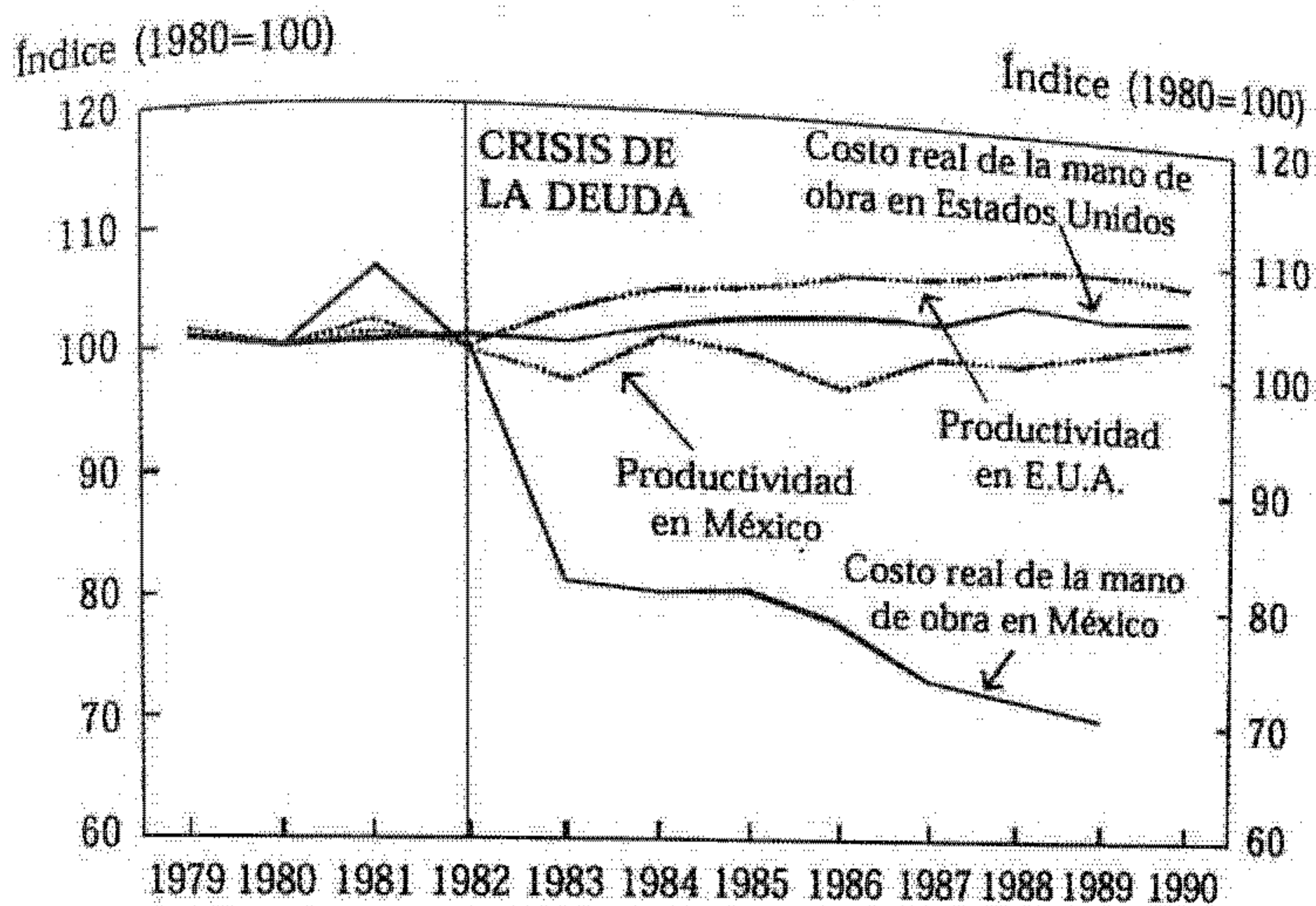
<sup>16</sup> E. Hernández Laos, *op. cit.*, p. 90.

<sup>17</sup> *Ibid.*, pp. 88-93. El autor establece que las remuneraciones salariales representaban en 1984 90.4% de las recibidas en 1977 en 40% de los hogares más pobres; mientras que en 50% de los hogares —grupo intermedio— representaban 69.3%.

<sup>18</sup> INEGI, *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares 1996*, México, 1998, p. 75.



GRÁFICA 6.3. Ajuste de los salarios reales en México y Estados Unidos



FUENTE: *Estudios Económicos de la OCDE, México 1991/1992*, p. 62.

Consideremos algunos datos al respecto: según la información de INEGI, con base en el año de 1980, en 1976 los salarios representaban 40% del producto. Años después, cuando el auge petrolero llega a su fin, representan 36%, para seguir descendiendo durante la década de 1980. En 1992 —considerando 1980 como año base— representan alrededor de 25% del producto.<sup>19</sup> Con los datos del INEGI del nuevo sistema de cuentas nacionales, con base en 1993, la remuneración de asalariados es casi 46% del producto en 1976, 36% en 1983 y 32% en 1990. Después, en algunos años del gobierno de Salinas de Gortari, hay un alza alcanzando 36% en 1994, para

<sup>19</sup> Como destacamos desde la nota 14, según las fuentes varía la participación del trabajo en el producto o en el ingreso. Los datos mencionados en el texto proceden de la fuente con que elaboramos la gráfica 2.7. Las cifras que se consignan en el *Quinto Informe de gobierno de Salinas de Gortari* son otras, pero también reflejan en conjunto una baja en la participación de las remuneraciones en el ingreso.



descender a 32% en 1996. Ambas series ponen de manifiesto la tendencia a la baja en la participación del salario en el producto desde 1976. Aún más, los resultados previstos para 1998 y las expectativas económicas para 1999 agravarán la situación.

En el debate sobre la dimensión de la pobreza y de la pobreza extrema se ha intentado sostener la hipótesis de que durante el régimen de Salinas por lo menos la pobreza extrema disminuyó y también se produjo una recuperación en el poder adquisitivo de un cierto grupo de trabajadores. Además de ser parte de la disputa ideológica entre los defensores del tipo de reforma económica en curso y sus críticos, sin ninguna duda significativa como en toda época de ruptura, el hecho revelaría que la estrategia económica implantada contiene endógenamente elementos que permiten construir nuevas relaciones de compromiso entre diversos grupos sociales —incluidos en estos segmentos a los de abajo, asalariados, campesinos, indígenas—. Esto significaría que económicamente la reforma es incluyente más allá del grupo de los grandes consorcios y los inversionistas financieros. Es este aspecto del debate el que nos interesa considerar.

A principios de 1993, el INEGI dio a conocer cifras como las siguientes: "El salario real en la industria manufacturera ha crecido 28% entre 1988 y 1992; y en el sector servicios en más de 34%."<sup>20</sup> En el *Informe Anual 1992* del Banco de México, se sostiene que

durante 1992 continuó el proceso de recuperación del poder adquisitivo de las percepciones del personal ocupado en la industria manufacturera del país. Con base en la información que se compila mediante la Nueva Encuesta Industrial Mensual, se ha estimado que el promedio de las percepciones medias en términos reales aumentó en relación con el promedio correspondiente a 1991. Este crecimiento es el resultante de los incrementos que en el mismo lapso experimentaron también en términos reales los niveles de los salarios (5.3%), de los sueldos (9.7%) y de las prestaciones medias (11.2%).<sup>21</sup>

Sin entrar a discutir lo que estos promedios significan, es legítimo suponer que no necesariamente todos los trabajadores de

<sup>20</sup> Ernesto Ayala, *La evolución de los salarios y el empleo en el periodo de la modernización económica de México*, México, Departamento de Economía, UAM-I, mimeo, 1993, p. 2.

<sup>21</sup> Banco de México, *Informe Anual 1992*, México, 1993, p. 161.



las manufacturas mejoraron sus ingresos y mucho menos que existió alguna mejora por lo que aconteció en la manufactura en otras ramas de la actividad económica.<sup>22</sup> En el informe del Banco de México, citado líneas antes, se sostiene que "los salarios mínimos, que no sufrieron variación nominal durante 1992 (al haber sido ratificados el primero de enero los que se habían fijado en noviembre de 1991), cayeron en términos reales 4.6% respecto a su promedio vigente en 1991."<sup>23</sup> La inflación oficialmente existente en los años siguientes siempre fue superior a los aumentos otorgados al mínimo. Los datos agregados sobre distribución del ingreso y composición de la fuerza de trabajo deben sumarse para completar un panorama en el que el proceso de centralización del capital y ampliación de las ganancias financieras, particularmente intenso en estos años, se finca en la ampliación de la pobreza.

Sin embargo, las cifras que se presentan sobre la evolución de los salarios manufactureros no permiten negar la realidad de la pobreza y la pobreza extrema en la que vive una mayoría creciente de los mexicanos. Los asalariados de la manufactura —sobre todo si prescindimos de los trabajadores de la maquila— son una minoría en el mundo del trabajo. En el estudio de la OCDE sobre México se establece que en 1990 el empleo que genera la agricultura, ganadería, pesca y silvicultura representa 25.6% del total, mientras que la manufactura genera únicamente 11.1%. En la construcción se crea 10.7% del total de los empleos.<sup>24</sup>

Junto a la pobreza absoluta aparece una creciente pobreza relativa y su contraparte, un proceso de concentración de la riqueza. Según información del INEGI, a finales de 1992 del total de la población activa que recibía ingresos, a 42% le correspondía 11.2% del ingreso, mientras que a 5.6%, que se encuentra en la cúspide de la pirámide, le corresponde 34%. Si consideramos a los cuatro grupos de menores ingresos, que representan 56% de la población con ingresos, reciben tan sólo 19.6% de las percepciones. Dicho grupo tiene un ingreso promedio mensual de 117.79 dólares

<sup>22</sup> Por cierto que en el texto de Ernesto Ayala se discute la cuestión de la naturaleza y alcance de los promedios aportados como indicadores de la recuperación de los salarios manufactureros. Véase en particular las páginas 4-7.

<sup>23</sup> Banco de México, *op. cit.*, p. 162.

<sup>24</sup> OCDE, *Estudios Económicos de la OCDE: México*, París, OCDE, 1992, p. 20.



al tipo de cambio de 3.1188 por dólar, precisamente en un país en el que uno de cada tres habitantes —37.9% de la población— tiene entre cero y catorce años, por lo que debe vivir de los ingresos que otros obtengan.<sup>25</sup>

Según los datos de la encuesta de 1996, del total de población que recibe ingresos, a 46% le corresponde 13.2%; mientras que a 5.4% le corresponde 31.8%. Si bien comparando 1992 con 1996 no hay una mayor concentración del ingreso en la cúspide, lo cierto es que la base se ensancha más, 75.5% de los mexicanos reciben 36.5% del total de los ingresos corrientes monetarios. El ingreso promedio simple de este sector de la población, a un tipo de cambio de 7.82 pesos por dólar, es equivalente a 101.6 dólares mensuales.<sup>26</sup> Los datos del INEGI indican que para 75% de la población sus ingresos son cuando mucho equivalentes a 3 salarios mínimos. El deterioro del salario y la propia modificación de la gestión del Estado en la economía indican que la capacidad de compra de estos salarios mínimos es menor a la de dos salarios de 1990. El salario mínimo en 1996 ha disminuido su poder adquisitivo en casi 30% con relación a 1990.

Utilizando el texto de Hernández Laos y estimaciones propias con base en las Encuestas Nacionales de Ingresos y Gastos de los Hogares (EINGH) de 1989 y 1992 del INEGI, Boltvinik concluye que de 1989 a 1992 la proporción de personas pobres ha aumentado, alcanzando 66%. Una lectura diferente del proceso de reforma económica y transformación social sólo se puede hacer con elementos estadísticamente mal fundados. Comparando la información sobre el ingreso de los deciles 5, 6 y 7 en las encuestas EINGH de 1989 y 1992, el ingreso monetario disminuye, mientras que el no monetario aumenta significativamente, "30.8%, 22.4% y 41.9%" en cada decil respectivamente.<sup>27</sup> Esto es así por la forma en que se imputa un ingreso como renta al ser la familia propietaria de la vivienda y al ingreso proveniente vía regalos. Corrigiendo estos

<sup>25</sup> Con base en datos del INEGI, *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 1992*, México, 1993, pp. 3 y 110.

<sup>26</sup> Con base en datos del INEGI, *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 1996*, México, 1998, pp. 228-229. El tipo de cambio es el utilizado para solventar obligaciones en moneda extranjera en promedio en el cuarto trimestre de 1996.

<sup>27</sup> Julio Boltvinik, "Modelo económico pauperizante", *La Jornada*, 17 febrero, 1995.



hechos observamos que la pobreza aumentó de 64 a 66% en el periodo citado. En otro texto Boltvinik sostiene que

a diferencia de los demás rubros de ingresos, el de alquiler imputado de la vivienda propia está constituido por un cálculo virtual de los "servicios prestados" por la vivienda a sus moradores. Si entre un año y otro hay un aumento en los precios relativos de la vivienda, las familias que siguen viviendo en la misma casa (la inmensa mayoría en periodos cortos) aparecerán con ingresos mayores simplemente por efecto del cambio en los precios relativos.<sup>28</sup>

El hecho debe destacarse, sobre todo si se contrasta con la condición de marginación y pobreza que revelan un amplio número de las viviendas de los mexicanos. Como lo señalamos desde antes, más de la mitad de los mexicanos vive en condiciones de hacinamiento y por lo menos una quinta parte en viviendas sin drenaje ni agua entubada. Boltvinik continúa argumentando que

evidentemente algo de este tipo está ocurriendo entre 1989 y 1992, cuando el ingreso captado por la EINGH en alquiler imputado aumenta 32.3% (24.2% en términos per cápita). Ese efecto desaparecería totalmente si los datos de 1992 fuesen deflactados para expresarlos en pesos de 1989 usando índices de precios específicos, en cuyo caso el cambio restante, si lo hubiera, expresaría algo cercano a la mejoría en el stock de vivienda.<sup>29</sup>

En la encuesta de 1996 nuevamente para aquellos que declaran habitar en casa propia o prestada se imputa de la misma forma el alquiler como un ingreso. El punto es relevante puesto que en los grupos de hogares con un ingreso corriente total de cero hasta tres salarios mínimos, 33.4% de los hogares, 75% es propietario de su vivienda y 4% declara vivir en una vivienda prestada.<sup>30</sup>

Según los datos del INEGI, el tamaño promedio del hogar en 1996 es de 4.52 miembros y tan sólo 5.9% de los hogares es uniper-

<sup>28</sup> "La pobreza en México 1984-1992 según INEGI-CEPAL", *Economía Informa*, núm. 237, México, Facultad de Economía, UNAM, abril 1995, p. 17. El autor agrega que "muchos hogares pueden dejar de ser pobres por este solo efecto, aunque sus condiciones de vida no se hayan modificado en lo más mínimo".

<sup>29</sup> *Ibid.*, p. 17.

<sup>30</sup> Véase INEGI, *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 1996...*, op. cit., p. 197.



sonal. Esto significa que la gran mayoría de los hogares que tienen hasta tres salarios mínimos de ingresos tienen un tamaño entre cuatro y cinco miembros. El número de hogares con un ingreso monetario de hasta tres salarios mínimos es casi diez y medio millones, 51.7% del total. Además, la población con una edad de hasta catorce años suma 33.5 millones, la que puede ser definida como población dependiente. Esto permite estimar que alrededor de 45 millones de mexicanos vive a partir de un ingreso que en el mejor de los casos es de 2/3 de un salario mínimo. El grupo de hogares con ingresos de entre tres y seis salarios mínimos suman casi 5 800 000, presumiblemente alrededor de 20 a 25 millones de mexicanos, la mayoría viviendo con ingresos monetarios que en promedio para cada uno de ellos alcanzaría cuando mucho el monto de un salario mínimo. Los hogares con ingresos monetarios de ocho o más salarios mínimos son 13% del total y perciben 45% del ingreso.<sup>31</sup>

Los argumentos establecidos permiten sostener que hasta 1996 y con relación a la situación prevaleciente en los setenta, los niveles de pobreza y pobreza extrema entre la población se han incrementado. El comportamiento del producto, del PIB per cápita, del salario y del empleo en los años inmediatos siguientes ponen de manifiesto que la situación ha empeorado y que no mejorará en 1999. El salario mínimo ha tenido una pérdida de su poder adquisitivo de 72% desde 1976 hasta finales de 1998, y las negociaciones en curso para 1999 permiten establecer que la caída continuará en 1999 y, como se destacó antes, tres cuartas partes de los ocupados tienen ingresos cuando mucho, de tres salarios mínimos. Pero además, si el fenómeno establecido por Hernández Laos en términos de la dinámica de la población y de la distribución del ingreso se mantiene hasta

<sup>31</sup> Existen diversos estudios que permiten concluir que las familias de menores ingresos son de un tamaño promedio mayor. Los fenómenos de familias ampliadas o compuestas también son más extendidos en estos casos, por lo que hogares unipersonales son excepcionales. Además sólo 18% de los hogares cuenta con más de dos fuentes de ingreso y los perceptores de hasta dos salarios mínimos representan 48.2% del total, y con ingresos de entre dos y tres salarios mínimos está otro 17%. Este 67% de población con ingresos puede ser la fuente de ingresos de un porcentaje equivalente de la población que, en el mejor de los casos, vive con dos tercios del salario mínimo.



nuestros días, junto al incremento de la pobreza existe una baja, en términos relativos, mayor en los niveles de ingreso de los estratos medios de la población.<sup>32</sup> Son hechos destacables frente al intenso proceso migratorio y la pérdida de eficacia de los medios para ascender social y distributivamente. Las viejas clases medias ilustradas, vinculadas a mejora en los niveles de educación, a la ampliación del aparato estatal y de las profesiones liberales, están desarticulándose y redefiniéndose. Frente a ellas aparece el éxito de la actividad comercial pura. Núcleos poblacionales que se han multiplicado en los últimos años son una prueba. Turismo y comercio en el ámbito legal; juego, prostitución y drogas en otro terreno lo nutren. Es en este campo que debemos situar la significación de la transformación social, como un dato de la crisis de largo plazo, pero también como una condicionante para construir una nueva red de relaciones de fuerza y de compromiso entre las clases, grupos y categorías sociales.

## 6.2. TRANSFORMACIÓN DE LA ECONOMÍA Y RUPTURA DEL BLOQUE EN EL PODER

El empobrecimiento de amplias capas de la población, el mantenimiento de segmentos de la sociedad que viven en pequeñas comunidades principalmente agrícolas, la fragmentación social en medio de un vasto proceso migratorio y la constitución de grandes núcleos urbanos en los que la referencia campesina es inmediata como también la continuidad en la marginación, son todos procesos no considerados como propios de la estrategia de reforma económica que se impulsa en los últimos diez o doce años. Sin embargo, constituyen datos clave del cambio en la estructura social y dan contenido al proceso de ruptura en las relaciones de poder-compromiso que habían caracterizado a la sociedad mexicana desde 25 ó 30 años antes de iniciada la crisis.

Durante los setenta, el proceso de crisis avanzó y las diferencias que existieron entre ciertos grupos de empresarios y el gobierno

<sup>32</sup> Enrique Hernández Laos, *Crecimiento económico y pobreza...*, op. cit., p. 117.



en una parte del régimen de Echeverría quedaron atrás, y con el auge petrolero, como se ha insistido en capítulos previos, aspectos del modo de reproducción se acentuaron, como también elementos que estaban en la base del consenso pasivo propio del régimen político del país. Por citar algunos ejemplos, financiamiento de la inversión con recursos públicos, mantenimiento del gasto público en bienes salario, manejo de los recursos estatales hacia el campo con fines clientelares y finalmente, ampliación o reforzamiento de instituciones estatales constituidas en el periodo de crecimiento de largo plazo, incluso acentuando sus funciones de cooptación y clientelismo. En junio de 1985, en una gira realizada por el presidente Miguel de la Madrid a Europa, se reitera todavía la necesidad de ampliar las inversiones públicas en proyectos industriales. Se anuncian coinversiones con Siemens y Mannesmann y el convenio entre Dina y Daimler Benz. Los acuerdos alcanzados en esa gira ratifican la decisión del gobierno de México de mantener su participación en la industria automotriz y en la fabricación de bienes de capital. No existe hasta ese momento una práctica de desmantelamiento del sector público, tan sólo, como se destacó en capítulos previos, una drástica contracción de la inversión por el esfuerzo para el pago de la deuda externa. Incluso, el gobierno de Miguel de la Madrid había presentado en febrero de 1983 una iniciativa ante el legislativo para reformar los Artículos 25 y 28 de la Constitución, según la cual se precisaban las áreas en las cuales el Estado actuaría de manera exclusiva.<sup>33</sup>

No obstante, conforme la crisis económica avanza, se transita a su segunda fase y el programa de ajuste no permite restablecer las condiciones del crecimiento; los hechos cambian y comienza a gestarse desde los círculos del poder una crítica del modelo de desarrollo previo. Con gran celeridad el país se incorpora al GATT y a fines de 1985 comienza la venta y cierre de empresas estatales. En esta primera fase, que concluye cuando inicia el régimen de Salinas de Gortari, destaca la venta de empresas con participación

<sup>33</sup> En el Título 4 del Artículo 28 de la Constitución se establece que las áreas estratégicas, por tanto reservadas al Estado, son: acuñación de moneda, correos, telégrafos, radiotelegrafía y comunicación vía satélite, emisión de billetes por medio de un solo banco, petróleo y demás hidrocarburos, petroquímica básica, minerales radiactivos y generación de energía nuclear, electricidad y ferrocarriles.



minoritaria por parte del Estado y el cierre de fideicomisos públicos. Sin embargo, es claro que durante el régimen de Miguel de la Madrid se afianza la doctrina de la austeridad, como también un grupo de interés asentado en diversas secretarías gubernamentales, que plantea la sanción —creciente— al modo en que se ha dado la intervención del Estado en la economía. No obstante, es necesario reconocer que también en la estructura del capital estaban produciéndose cambios, que se han documentado y analizado en capítulos previos. Así, la ruptura se manifiesta firmemente en el gobierno de Salinas. Como se destacó anteriormente, a cargo del propio presidente y como un aspecto fundamental de la estrategia económica y política, se efectuó la crítica del Estado propietario, del proteccionismo económico. Se sostuvo que la economía y la sociedad mexicana se modernizarían con el retiro del Estado de la economía, al alcanzar un superávit fiscal y lograr que exclusivamente el mercado dictara las reglas de la eficacia económica, incluyendo lo externo o lo internacional en la noción de mercado y por tanto del óptimo económico.

Durante el gobierno de Salinas se modificó la acción del Estado en la economía, como también la relación con el exterior. Apertura indiscriminada en actividades que estaban en manos de mexicanos, privatización de empresas públicas y la negociación del TLCAN con Estados Unidos y Canadá son hechos sobresalientes. Si bien es cierto que varias de estas medidas arrancaron desde el gobierno de Miguel de la Madrid, también lo es, como lo revelan los hechos destacados en el párrafo previo a propósito de los convenios para realizar coinversiones con capital extranjero europeo, que la estrategia económica de reforma tal como la conocemos en los últimos años no se aplicaba plenamente en ese gobierno. Por tanto, no es exacto sostener que "desde 1983 México ha realizado un proceso profundo y global de estabilización y cambio estructural",<sup>34</sup> como lo afirma Pedro Aspe.

Inmediatamente después de la denominada crisis de la deuda se construyó una explicación oficial según la cual el principal causante de los problemas económicos era el excesivo gasto público. Del mismo se originaba la inflación y un crecimiento sobre

<sup>34</sup>Pedro Aspe, *El camino mexicano de la transformación económica*, México, FCE, 1993, p. 53.



bases artificiales, de tal suerte que comenzó a aplicarse un programa de austeridad con el que se generó un amplio periodo de recesión económica durante el cual no se podía erradicar la inflación. Pero también existió una particular forma de resolver la cuestión de la expropiación bancaria en la que los intereses de los ex dueños de los bancos no fueron afectados más, procediéndose a la negociación y el retorno a manos privadas de los activos no bancarios que en principio habían sido expropiados. Igualmente se diseñó un mecanismo de renegociación de la deuda de las corporaciones que les dio fortaleza financiera. El *trabajo de crisis* prosperó a favor de ciertas fracciones del capital, destacando el fortalecimiento de los que operaban desde las instituciones financieras y algunos grupos que se fortalecieron con el auge petrolero. Después, sí se aplicaron con mayor contundencia los elementos de la austeridad y el cambio estructural.

En la actualidad, a pesar del desplome en el inicio del régimen de Ernesto Zedillo y la continuidad en la fragilidad y vulnerabilidad de la economía, se insiste en consolidar y fortalecer, por los mismos medios empleados previamente, los denominados avances en la estabilización. Desde hace largo tiempo se sostiene: "El esfuerzo de estabilización, fundado en la solidez de las finanzas públicas y en la concertación, estará apoyado por una política monetaria adecuada."<sup>35</sup>

Los resultados de este proyecto en materia de inversión, empleo, salario y distribución del ingreso se analizan en otras partes de este trabajo. Líneas antes se han destacado algunos componentes nunca declarados del proceso de transformación social. Sin embargo, lo que en este momento nos interesa poner de relieve es cómo se concibe la transformación entre las empresas, los diversos sectores del capital, en la estrategia económica.

No con el mismo énfasis propagandístico como otros aspectos —v. gr. la apertura económica y los nuevos términos de relación con la economía internacional—, la presencia de grandes grupos financieros y empresariales no fue un resultado ajeno a los propósitos de la estrategia del gobierno salinista. En su quinto informe de gobierno Salinas de Gortari, cuando está tratando el tema del

<sup>35</sup> Presidencia de la República, *Criterios generales de política económica para 1990*.



avance en la justicia y el logro de una mejor distribución del ingreso, afirma que "sin duda, la estabilidad económica, la desregulación y las privatizaciones han permitido la creación de grandes grupos financieros y empresariales". Sin estos grupos, agrega Salinas, "difícilmente podríamos acometer los retos de la globalización y la competitividad, y quedaríamos fuera de los mercados mundiales."<sup>36</sup> Se agregan otros argumentos en los que nuevamente el signo clave son los procesos de apertura económica, que permiten la competencia en territorio nacional de grandes empresas de otras naciones. La contraparte, lo que ha evitado que continúe la concentración del ingreso según esta lectura, han sido "las medidas para combatir la inflación, con la promoción de empleos y el apoyo a la pequeña y mediana empresa, con la profunda transformación educativa en marcha y con el Programa Nacional de Solidaridad".<sup>37</sup>

A estas alturas del proceso de transformación y con los argumentos establecidos en la propia propuesta de reforma económica nos preguntamos: ¿convergen desarrollo del capital, principalmente del gran capital y desarrollo de los trabajadores del campo y la ciudad, de los pequeños y medianos campesinos, de los ejidatarios, de los trabajadores por cuenta propia, de los pequeños y medianos empresarios; en fin, de la amplia mayoría de la población? ¿Por lo menos el desarrollo del gran capital incluye a segmentos de los grupos sociales medios y de asalariados, o al conjunto de los empresarios? O, por el contrario, cuestionamos nuevamente, ¿estamos frente a un modo de crecimiento que permite la expansión de un reducido grupo de grandes corporaciones, sin que a la vez exista mejora en las condiciones de vida de la mayoría de la población? Aún más, interrogamos nuevamente ¿la reforma económica permite endógenamente la reproducción y consolidación de un amplio sector de grandes empresas o, por el contrario, las corporaciones encuentran límites, e importantes grandes inversionistas deben aceptar la condición de rentistas o socios en empresas en las que las decisiones son tomadas por otros? Las interrogantes conciernen al modo económico de reproducción

<sup>36</sup> Carlos Salinas de Gortari, *Quinto informe de gobierno*, suplemento de *La Jornada*, p. X.

<sup>37</sup> *Ibid.*



y a la posibilidad de crear nuevas relaciones de compromiso entre diversos grupos sociales que le den continuidad a largo plazo a la estrategia económica adoptada.

Los datos y el contenido del proceso de reforma económica y transformación social que se han expuesto no dejan lugar a dudas; hasta el momento el desarrollo reciente del capital, el fortalecimiento de ciertos grupos financieros y el tipo de integración que se está dando con la economía norteamericana, no permiten la mejoría en las condiciones de vida de la población. Por el contrario, parece que la gran contracción en el ingreso de los trabajadores, campesinos y pequeños propietarios hizo viable este proceso de centralización y crecimiento de ciertos consorcios y grupos financieros; pero también impulsa una mayor presencia de transnacionales.

Además, el tipo de crecimiento que se ha estado propiciando es por sí mismo capaz de fragmentar la estructura social e incapaz de garantizar la permanencia y el desarrollo en el largo plazo de diversos sectores sociales. El crecimiento se ha expresado en: a) centros turísticos internacionales como los de Cancún, Huatulco, Ixtapa, Nuevo Vallarta, nuevas zonas en Acapulco y diversos puntos de la Baja California; b) incremento de las exportaciones automotrices, principalmente al mercado norteamericano; c) ampliación de las inversiones en maquiladoras; d) desarrollo de las telecomunicaciones y otros servicios semejantes para conectar en primer sitio a las propias corporaciones con los mercados internacionales de capital; e) aumento en las exportaciones en la nueva petroquímica secundaria con un papel más destacado del capital extranjero; f) construcción industrial para servicios y residencial, que se asocia a los desarrollos antes señalados; g) negocios que en el terreno de los servicios y comercio en escala media y pequeña surgen para cubrir las necesidades de los grupos implicados en las áreas antes destacadas y que tengan efectivo acceso a cuantiosos recursos financieros; h) ampliación e internacionalización de los mercados de capital como un aspecto de la apertura plena en este espacio de la economía. El sello distintivo de estas actividades es la determinación externa. La ampliación de los mercados en el país y de la propia capacidad de producción no son elementos concurrentes con su propia viabilidad económica. Sectores sociales que han logrado participar de esta modalidad



de crecimiento enfrentan de forma recurrente el problema de la contracción de los mercados, de la modificación súbita de las normas de inversión y de consumo y de la permanencia del ajuste como una condición del operar de la economía, por lo que son obligados a mudar de actividades, aceptar márgenes decrecientes de ganancia y la propia quiebra de las empresas recién constituidas.

En los años de 1950 a 1970, antes del inicio de la crisis, el crecimiento económico era un dato clave para la solidez del grupo dirigente y el mantenimiento de todo el tejido social, con lo que se establecían condiciones para dar continuidad al régimen político. Como en otras sociedades en las que las formas democráticas no estaban plenamente desarrolladas, las relaciones entre el Estado y las clases sociales estaban mediadas por el clientelismo, la corrupción y el corporativismo. El crecimiento económico y la mejora relativa en las condiciones de vida de diversos sectores de la población eran una fuerza activa en el mantenimiento de la red de compromisos sociales que le daban estabilidad al régimen político.<sup>38</sup> Podemos afirmar que la hegemonía, en tanto primitivamente desarrollada, tenía un fuerte componente económico. La reforma económica presente en la segunda fase de la crisis ha destruido este proceso sin generar endógenamente elementos que lo sustituyan.<sup>39</sup>

<sup>38</sup> "Entre el consenso y la fuerza está la corrupción-fraude (que es característica de ciertas situaciones de ejercicio difícil de la función hegemónica, presentando demasiados peligros el empleo de la fuerza) la cual tiende a enervar y paralizar a las fuerzas antagónicas atrayendo a sus dirigentes, tanto en forma encubierta como abierta, cuando existe un peligro inmediato, llevando así la confusión y el desorden a las filas enemigas." (Antonio Gramsci, "Notas sobre la vida nacional francesa", *Notas sobre Maquiavelo...*, pp. 135-136.)

<sup>39</sup> "Una tesis atribuía virtudes descomunales a la creación [...] de métodos para resolver pacífica y ordenadamente las pugnas y litigios entre élites, la ausencia de divergencias violentas entre los de arriba requería una atenuación de la violencia y el descontento entre los de abajo. Exigía mejoras constantes, aunque paulatinas y modestas, de la suerte de las vastas masas empobrecidas del país. Ambas condiciones se cumplieron durante los años del verdadero 'milagro mexicano', e incluso a lo largo del interminable ocaso del mismo: hasta principios del decenio de los ochenta" (Jorge G. Castañeda, *Sorpresas te da la vida*, México, Aguilar, 1994, p. 158).



### 6.3. LOS CONFLICTOS POLÍTICOS Y EL DESARROLLO DE LA CRISIS

La actual es una época o momento de ruptura en la que ha sido violentado el conjunto de relaciones entre las clases y los grupos sociales y de éstos con el Estado. Incluso con el avance de la crisis algunas instituciones y procesos que expresaban el compromiso entre diversas fuerzas sociales para dar estabilidad al régimen político han sido destruidos. No obstante, el resultado no es el establecimiento de las condiciones para la forja de un nuevo tejido social y de las relaciones de fuerza incluyentes, aun en el ámbito de la existencia económica de las clases y grupos sociales. Por tanto, el problema no se reduce a una disputa en el grupo de los que dominan y dirigen la sociedad. Habrá y hay cambios entre lo que podemos llamar bloque en el poder, pero también entre los que apoyaban al bloque, los que compartían beneficios y aun entre los que sin estar incluidos en el ejercicio del poder participaban del propio desarrollo económico. Asistimos a la formación de un nuevo bloque histórico, de una unidad distinta, específica entre la economía, la política y la cultura.<sup>40</sup>

En el campo de la economía aparecen o se multiplican diversos actores sociales; por citar tan sólo uno, la denominada economía informal y los millones que en ella laboran, consumen, se reproducen e imaginan su existencia. Por tanto, como se ha destacado en capítulos previos, se modifica la situación de los asalariados, nuevas categorías ocupacionales crecen y cobran significación. Los

<sup>40</sup> " La estructura y las superestructuras forman un 'bloque histórico', o sea, que el conjunto complejo, contradictorio y discordante de las superestructuras es el reflejo del conjunto de las relaciones sociales de producción. De ello surge: sólo un sistema totalitario de ideologías que refleja racionalmente la contradicción de la estructura..." (Antonio Gramsci, "El materialismo histórico y la filosofía de Benedetto Croce", *Cuadernos de la Cárcel*, núm. 3, México, Juan Pablos Editor, 1975, p. 48). En otro texto Gramsci plantea: "¿En qué sentido se puede identificar la política con la historia y, por consiguiente, toda la vida con la política? ¿Cómo puede concebirse por ello a todo sistema de las superestructuras como distinciones de la política y cómo se justifica la introducción del concepto de distinción en una filosofía de la praxis? ¿Pero puede hablarse de dialéctica de los distintos? ¿Cómo puede entenderse el concepto de círculo entre grados de la superestructura? Concepto de bloque histórico, es decir, unidad entre la naturaleza y el espíritu (estructura y superestructura), unidad de los contrarios y de los distintos." ("Notas sobre Maquiavelo, sobre política y sobre el Estado moderno", *Cuadernos de la Cárcel*, núm. 1, México, Juan Pablos Editor, 1975, p. 34.)



empleados de las maquiladoras, los de los servicios turísticos, los de las áreas de comunicaciones. Las nuevas clases medias se están gestando en el terreno de los servicios, del comercio de alimentos preparados, de la venta de artículos, espacios, momentos para el esparcimiento. Aun cuando en muchos casos su existencia es efímera, una devaluación y el recrudecimiento posterior de la política de ajuste pueden significar un cambio en la condición de su existencia económica. Las nuevas empresas alimentan una creciente alta burocracia, sin duda distinta de la burocracia estatal que no tiene un futuro tan promisorio. La crítica a la ineficacia de las empresas públicas promovida por el propio gobierno desde principios de los ochenta, más la amplia corrupción, ha llevado al descrédito social a las labores realizadas en el sector público.

Entre los campesinos pobres las migraciones continúan, como el esfuerzo por cruzar al otro lado del Bravo. Grupos de asalariados han sido lanzados a la condición de miembros de la economía informal, por lo menos el estancamiento relativo en los ocupados entre 1980 y 1988 y el recrudecimiento reciente del desempleo, así permiten afirmarlo.<sup>41</sup> Suerte semejante tienen diversos grupos de campesinos y aun segmentos de las antiguas clases medias de profesiones liberales. Medicina, abogacía, ingeniería no son garantía de ascenso social, ni siquiera de ocupación formal. Las condiciones de vida de los que reciben hasta uno, dos o tres salarios mínimos —la mayoría de la población— son sustancialmente diferentes a las de 10 ó 12 años antes, no sólo por la caída en el poder adquisitivo de los ingresos que directamente reciben, sino también por el recorte sustancial en el llamado gasto social del

<sup>41</sup> El PIB per cápita disminuyó, la población empleada se mantuvo estancada y el salario mínimo cayó en todos los años del periodo 1982 a 1988. En 1981 la PEA empleada era de 20.2 millones, sobre un total de 20.7 millones. En 1988 la PEA ocupada es de 20.3 millones de un total de 26.5 millones. Las remuneraciones de los asalariados en la distribución del ingreso pasaron de ser 37.5% en 1981 a 28.4% en 1986. Lo acontecido en los años siguientes con la masa salarial y el empleo, seguramente acentuó este hecho. La masa de salarios más el gasto social gubernamental también disminuyó. En 1981-1982 fue de 44.3%, mientras en 1987-1988 fue de 32.4%. (Véase Rolando Cordera C. y Enrique González T., "Las perspectivas de la economía mexicana", *Investigación Económica*, núm. 188, México, Facultad de Economía, UNAM, abril-junio, 1989, pp. 70 a 89.)



gobierno. Los obreros de las empresas estatales disminuyen crecientemente, aun en el caso de aquellas pocas compañías que mantienen esta condición.

Entre el gran capital también prosperan cambios de gran alcance, como en lo que concierne a sus relaciones con el capital extranjero. Como lo destacamos en capítulos previos, consorcios como Desc, Vitro, Visa, Alfa, San Luis, Carso y Xabre no existían en 1970. Cemex, Peñoles, Modelo, Cifra (Aurrerá), Minera México, GIS, La Moderna, ICA y Televisa eran a principios de la década de los setenta algo muy diferente de lo que hoy son. Estos y otros grupos continúan transformándose, mudando de actividad en algunos casos, conociendo drásticos procesos de traslado de activos, aceptando relaciones de compromiso con el capital extranjero y actuando ellos mismos desde el exterior como medios para adaptarse a los cambios en la economía y al avance en el proceso de reforma que desde el gobierno se impulsa. Incluso, en el grupo de los más exitosos inversionistas, los nuevos banqueros, se están dando cambios a gran celeridad. Las protecciones negociadas en el TLCAN han sido reconsideradas y las fusiones y el traslado de activos a socios extranjeros son una realidad.

Junto a estos cambios se han dado otros entre los capitales medianos y pequeños que operan en las industrias tradicionales. Notas publicadas en los diarios desde principios de la década de los ochenta, pero más frecuentemente durante el gobierno de Salinas de Gortari, informaban sobre la difícil situación de los fabricantes de ropa, de calzado, de muebles y de juguetes. Los datos analizados en el capítulo cinco permiten afirmar que estos sectores de la industria están en declive. Muchos de los empresarios de estas ramas han sido desplazados por la competencia externa y actualmente engrosan las filas del comercio de importación. Otros se han asociado con las firmas extranjeras y hoy distribuyen sus productos. Algunos más han colocado sus capitales en negocios franquiciados. La apertura de medianos y pequeños negocios de venta de artículos importados en las más diversas ciudades de todo el territorio nacional es otro dato en la estructura social, en la que nuevamente la sobrevivencia está en demasía asociada a la cotización del peso ante el dólar. En los años más recientes, después de la devaluación de 1994, muchos pequeños y medianos propietarios fueron colocados en una situación de quiebra. La crisis



bancaria es ante todo un dato que afecta a muchos pequeños propietarios y familias de ingresos medios.

Las relaciones entre todos estos grupos es un asunto no resuelto. Su pervivencia económica también. Cuáles de ellos están considerados en la propuesta de crecimiento de los grupos que encabezan y controlan la sociedad mexicana es igualmente un asunto a establecer. Incluso, como se ha adelantado, por lo que concierne a los segmentos de empresarios, incluidos los medianos y pequeños, su permanencia como tal no está garantizada. No nos referimos a los casos concretos, sino a los segmentos como tales. Hasta el momento lo inherente al proceso de crecimiento económico ha sido la ampliación de la pobreza y de la marginación social. La economía ofrece actualmente una sociedad profundamente fragmentada.

El momento de ruptura y construcción en el que los hechos hegemónicos proceden de la economía es, si esta lectura es correcta, particularmente difícil. Gramsci afirmaba:

Si es verdad que ningún tipo de Estado puede dejar de atravesar una fase de primitivismo económico-corporativo, de esto se deduce que el contenido de la hegemonía política del nuevo grupo social que ha fundado el nuevo tipo de Estado debe ser fundamentalmente de orden económico. Se trata de reorganizar la estructura y las reales relaciones entre los hombres y el mundo económico o de la producción. Los elementos de superestructura no pueden menos que ser escasos y su carácter será de previsión y de lucha, pero con elementos de plan aún escasos. El plan cultural será sobre todo negativo, de crítica del pasado, tenderá a hacer olvidar y a destruir.<sup>42</sup>

La crítica del pasado inmediato se ejerce en la actualidad desde el Ejecutivo como un elemento de gran significación. Como se destacó, está presente en lo que Salinas denominó reforma del Estado, en la postulación de la contraposición en nuestro tiempo entre un Estado crecientemente propietario y un Estado más justo. Es también la crítica a los proteccionismos. Hoy se ataca a todos los *populismos*, y las propuestas distintas de organización de la economía son calificadas como tales. En el documento que envió el Ejecutivo al Congreso para proceder a la reprivatización de la banca se le llama estatización a la nacionalización de 1982; mientras

<sup>42</sup> "Notas sobre Maquiavelo...", *op. cit.*, p. 166.



que a la reprivatización se le denominó simplemente régimen de banca mixta. Ante la crisis monetaria y financiera internacional se insiste en mantener el rumbo y se reivindica la apertura irrestricta de los mercados, en particular de los mercados de capital, como lo único correcto. No hay que ceder ante las tentaciones del intervencionismo estatal. Es una crítica que encuentra otros difusores como los medios masivos de comunicación, principalmente la televisión. Hasta el momento se han identificado los hechos económicos a criticar, pero no sucede igual en el terreno de la política y de la cultura. Aquí, a la crítica le falta fuerza. Si, la reforma económica ha permitido un replanteo de las relaciones de fuerza entre los diferentes segmentos del capital. Los impulsores de esa reforma desde el Estado se han apoyado en la red de relaciones políticas preexistente. La transformación no se ha dado y diversos elementos indican que la propia continuidad económica del proyecto la impide. Por ello las dificultades para transitar al momento político de constitución de los compromisos que le den otros caminos al proyecto de transformación.

Son tiempos de formación de una nueva hegemonía, en los que la correspondencia entre el proyecto económico estatalmente impulsado y el de representantes y miembros del gran capital es perfectamente nítida. Por lo menos así lo revelan los hechos económicos, las fuerzas que el propio Ejecutivo Federal reconoce como organizadoras e impulsoras del crecimiento económico. Pero nada más: otras correspondencias no existen. Sin embargo, esta verdad no se asume en el discurso. Como sostiene Lorenzo Meyer, el poder se resiste a anunciar su verdadero plan.<sup>43</sup>

<sup>43</sup> "Desde el principio, aquellos que hoy controlan al gobierno y al Estado tenían muy claro su proyecto macropolítico —su gran propuesta para el futuro— pero se niegan a llamarlo por su nombre". El mismo Lorenzo Meyer sostiene líneas más adelante: "Ocultar deliberadamente a los interesados los propósitos de largo plazo del poder, es en sí mismo un indicador dramático de lo lejos que aún estamos de la modernidad buscada, de lo distante que aún nos encontramos de la democracia pretendida" (*Excelstor*, 3 de julio de 1990).



## 6.4. ECONOMÍA Y POLÍTICA

La crisis ha sido el escenario en el que la disputa y destrucción de las anteriores relaciones de poder se ha producido. No existían caminos predeterminados o vías únicas. La lectura de diversos hechos económicos permite considerar globalmente este curso. Al inicio de la década de los setenta la crisis está entre nosotros. Son los años en que se aprueba la ley que regulaba la acción de la inversión extranjera directa en nuestro país, ley tan desacreditada posteriormente y actualmente puesta en el olvido oficial. Es el momento en que falla un intento de reforma fiscal que pretende dotar de mejores condiciones financieras al sector público. Es también cuando se afectan algunas propiedades en el campo que concitan la animadversión de diversos sectores del capital. Años en que crecen el gasto público —como proporción del PIB— y la inversión pública —con relación a la inversión total—. En 1973 existe el fenómeno de fuga de capitales y en 1976 se firma la primera carta de intención de las muchas pactadas con el FMI en los últimos años.

En fin, sin duda existen otros hechos para documentar la reacción negativa de gran parte de la cabeza del capital para aceptar las propuestas reestructuradoras de quienes tenían a su cargo las tareas de gobierno y, en tanto tal, jugaban un papel clave en el mantenimiento del bloque en el poder y de las relaciones de éste con las clases apoyos, y aun con aquellas que tenían años de simples espectadores. Incluso tampoco prosperan los intentos de modificar la relación entre Ejecutivo y direcciones sindicales, lo que no obsta para que se maneje una política de recuperación del salario real por la vía de aumentos de emergencia. Los sectores que protestan frente a las propuestas del Ejecutivo Federal no se ubican sólo entre las filas de los grandes empresarios, también hay reacciones en contra de empresarios medianos, principalmente vinculados a actividades agropecuarias, y comerciantes. Frente a estas situaciones crece el conflicto entre las clases, por lo menos en el campo de la economía, hasta llegar al punto culminante de la devaluación de 1976. La devaluación, como se señaló anteriormente, fue un punto de quiebre. La sociedad reconoció que la estabilidad macroeconómica había dejado de existir. La fuga de capitales fue importante, revelando las discrepancias entre los



empresarios, comerciantes y grandes inversionistas frente a los procesos de cambio y ruptura que se estaban dando.

En esos años, de manera probablemente imperceptible a la mayoría, los grandes capitales habían iniciado su mutación. La construcción de nuevos grupos industriales, comerciales y de los servicios organizados desde compañías tenedoras de acciones y sociedades de inversión es uno de los signos clave de la misma. Como también la génesis de la banca múltiple, ambas favorecidas por modificaciones realizadas a propuesta y en el curso del gobierno de Luis Echeverría. Los vínculos entre unos y otros crecen y se multiplican sin reducirse al terreno de la propiedad accionaria, pues incluyen los mecanismos del crédito y la acción de unos y otros en todo el campo de las colocaciones financieras. Este proceso continuará en lo que resta de la década de los setenta, destacando en él la labor de centralización de los capitales que algunas grandes fortunas llevan adelante.

En la parte final de la década de los setenta no se corrigen rutas. Por el contrario, se usan los recursos extraordinarios —en el sentido de no previstos— que se generan con la venta del petróleo al extranjero para apoyar un crecimiento económico que es, en lo esencial, prolongación del seguido hasta años antes. Lo nuevo es por añadidura a lo preexistente, por ejemplo, la acción estatal en la economía. El otro dato importante es que dicho crecimiento contribuye a impulsar la centralización de capitales a la vez que implica deterioro en las condiciones de vida de otros grupos sociales. Es la época en que los incrementos en los salarios se sitúan, por primera vez después de un largo periodo, por abajo de los aumentos en los precios y en general, es el lapso en que todos aquellos que obtienen ingresos fijos a lo largo de un año conocen el efecto redistribuidor adverso de la inflación.<sup>44</sup>

Bajo estas condiciones, en medio de una inflación creciente, una fuga de capitales que parece no conocer límites, sin posibilidad de hacer frente a los compromisos en materia de deuda externa, careciendo de divisas, cuando todos los mexicanos que contaban con un peso buscaban afanosamente convertirlo a centavos de dólar, sin que muchos creyeran en el gobierno ni en sus propuestas,

<sup>44</sup> Véase nuestro texto intitulado "Los hechos" en el libro *La inflación en México*, varios autores, México, 1984, pp. 27-63.

se pro  
banca  
serio  
clave  
banca  
excep  
presio  
la tar  
se ana  
dueño  
no el  
guber  
ir en c  
que h  
que se  
diente  
Esto e  
seno  
esta si  
y pue  
fracci  
riorm  
trucci  
para a  
Ma  
Migu  
desar  
conso  
que la  
capita  
el cerc  
tradic  
comp  
campe  
de gas

<sup>45</sup> El  
clave de  
y sistem



se produce el cambio en la presidencia del país, la nacionalización bancaria y su inmediata corrección. En ese momento existe un serio resquebrajamiento de la base económica de la hegemonía, bancaria es una medida que se ubica y explica por este contexto excepcional. Sin embargo, las decisiones sobre la sucesión presidencial estaban previamente tomadas. El nuevo gobierno tuvo la tarea de darle contenido a la medida expropiatoria que, como se analizó, fue en la dirección de tender puentes con los antiguos dueños de la banca. Los ex banqueros perdieron los bancos, pero no el capital.<sup>45</sup> Además, merece considerarse que las decisiones gubernamentales, aun las tomadas en el núcleo del poder, pueden ir en determinado momento contra el interés directo de la fracción que hegemoniza el bloque histórico, pues dicho interés no tiene que ser asumido por las otras fracciones siempre como correspondiente con lo que garantiza la permanencia del mismo bloque. Esto es particularmente relevante en el momento de la crisis en el seno de ese bloque. Desde principios de los años setenta se vive esta situación, por lo que las luchas en el seno del Estado aumentan y pueden ser percibidas como luchas entre el Ejecutivo y diversas fracciones del capital, e incluso se suceden medidas que posteriormente serán corregidas, replanteadas como parte de la destrucción, primero de un bloque histórico y después como medios para avanzar en la gestación de uno nuevo.

Más tarde, una vez instaurado en los hechos el equipo de Miguel de la Madrid, continúa el trabajo de transformación y desarrollo de partes de las grandes empresas, de algunos consorcios y fortunas. El nuevo gobierno aplica una política en la que las condiciones económicas para la reproducción de esos capitales están plenamente salvaguardadas, a la vez que se acentúa el cerco sobre otras fracciones del capital, algunos sectores medios tradicionales —ahí está el ejemplo del magisterio, incluido su componente universitario—, amplias capas obreras y grupos campesinos. Avanza la caída del salario, se retrocede en materia de gasto público en el sector de seguridad social y lo que es más

<sup>45</sup> El análisis de la nacionalización y de lo que en su oportunidad llamamos momento clave de la crisis política, lo realizamos en el capítulo cuatro del libro *Crisis, monopolios y sistema político en México...* op. cit.



importante, los desplazamientos entre la burocracia gobernante se acentúan, fortaleciéndose el grupo que muchos denominan tecnócratas (el gabinete económico). Por tanto, el gabinete económico obedece a una línea cada vez más monolítica. Son los años en que la química financiera rinde sus frutos y se suceden rápidamente la creación de Ficorca, la emisión y negociación de los bonos de indemnización bancaria, la venta de activos no bancarios de las sociedades de crédito expropiadas meses antes, el pleno financiamiento del déficit financiero en mercados abiertos, el auge y crack bursátil, el mantenimiento de la fuga de capitales. Algunos datos de finales de la década de los ochenta permiten observar el alcance de los hechos. La deuda privada externa de aproximadamente 23 000 millones de dólares se reduce drásticamente, resolviéndose el problema creado en la parte final del auge petrolero. Las inversiones de mexicanos en los mercados financieros de los Estados Unidos se multiplicaron y posteriormente comenzaron las colocaciones en el exterior de acciones de grupos y consorcios con origen en nuestro país. La deuda pública interna creció constituyendo un medio para que ciertos capitales lograran una alta rentabilidad y se alcanzó la que se postuló como la reestructuración final de la deuda pública externa con la banca privada transnacional. Entre 30 y 50 grandes inversionistas —incluyendo tesorerías de corporaciones y banca de inversión— controlaban aproximadamente 70% de los Cetes en poder del público, con cuentas en promedio superiores al billón de viejos pesos. En poco más de 9 500 cuentas (0.03% de los clientes) en la banca que inmediatamente se privatizaría, se encontraban invertidos capitales por un monto de 77.5 billones de viejos pesos, que representan 51% de los recursos depositados en estas instituciones. Sin duda son datos reveladores de una altísima concentración económica. En los años siguientes el proceso continuó con el crack bursátil y el aumento posterior que tuvieron esos mercados. Las privatizaciones también fueron una fuerza positiva en los mercados de capital. México se volvió atractivo para los flujos financieros internacionales, con notables diferencias con el resto de América Latina. Las privatizaciones dieron continuidad al proceso de reestructuración en las grandes fortunas.

La concentración es una fuerza clave en el curso de la crisis, incluso como desarticuladora de la red de compromisos que



caracterizaban el anterior bloque histórico. Precisamente en un momento clave de la misma se produce una ruptura significativa y el aparato estatal sufren una ruptura en el marco de la sucesión presidencial que lleva a Salinas de Gortari a la presidencia de la república. Los apoyos de las fuerzas que tenían las tareas de gobierno se habían desarticulado. La forma en que se dio el trabajo de crisis en la segunda parte del gobierno de Miguel de la Madrid lo había permitido. Estaban en curso cambios drásticos en los sectores medios y pequeños del capital. La apertura era un proceso que los comenzaba a lesionar. Pero también se estaba afectando a las clases medias, al desmontar el sector público y algunos de los elementos de la política social del gobierno. En este renglón debe incluirse el descuido en materia de educación. La ruptura implicaba redes de relación con los campesinos.

Lo que sucede con el PRI en el marco de la sucesión que llevó a la presidencia a Salinas de Gortari, es un evento que revela la ruptura política del conjunto de fuerzas que participaron en la constitución de la anterior modalidad estatal. El proceso continúa hasta la fecha y conoce nuevos actores. Aparecen en escena el PAN y el PRD. El primero negociando y enfrentando al gobierno y al PRI, pero en todo caso con una capacidad de beneficiarse del descontento popular en las urnas; sobre todo después de que la ruptura de 1987-1988 se superó. Finalmente, sus dirigentes insisten durante el régimen de Salinas de Gortari en no tener discrepancias fundamentales con los contenidos básicos de la propuesta de reforma económica impulsada desde el gobierno. El segundo, el PRD, que suma un conjunto de fuerzas y grupos políticos mucho más amplios que los participantes en la ruptura priista de 1987-1988, es en muy diversos sentidos una fuerza en construcción que ha estado elaborando su propuesta de transformación económica y política.

Sin embargo, el curso de los acontecimientos posteriores no ha permitido la instauración de un régimen de partidos políticos. En varias de las modernas sociedades de Occidente la cuestión de la democracia en materia política se asocia a un sistema de partidos políticos. La posibilidad de alternancia entre ellos al frente de las instituciones políticas de la nación, como la igualdad de derechos para la actividad electoral y para permanecer como cuerpos vivos en esas sociedades son aspectos del ejercicio democrático. Bajo



esas condiciones, la cuestión del respeto al voto y mediante él la construcción incesante de las mayorías, es un dato que no puede ser discutido si se trata de mantener la democracia. En este escenario los problemas se plantean en torno a las imperfecciones de la democracia política —varias de las falsas promesas de la democracia, según Norberto Bobbio<sup>46</sup>—, la ampliación de la democracia a otros campos de la vida y el agotamiento de los partidos para representar intereses de nuevos y crecientes grupos sociales.

Sin embargo, en conjunto esta es una situación inexistente en nuestro país. Hasta el momento y no obstante los avances, no existe un sistema de partidos cuya vida en condiciones de igualdad posibilite la alternancia y la construcción de mayorías. En el pasado, el régimen político caracterizado por un fuerte presidencialismo funcionó con un organismo apoyado en toda la red estatal y encargado de las tareas electorales —el PRI— y una amplia red de organismos estatales encargados de otras tareas de legitimación. La cabeza del partido gobernante era el ejecutivo, con el paso de los años el gabinete económico, en un ambiente en que no existía —incluso no se permitía— la competencia con otros partidos.<sup>47</sup>

Sin duda, en parte explicado por nuestro pasado político, las fuerzas que empujan en una dirección democrática son el resultado de diversos movimientos sociales y una profunda ruptura entre

<sup>46</sup> Bobbio, al realizar una evaluación de la situación actual de la democracia, plantea que hay una distancia entre lo que prometieron por parte del pensamiento liberal y democrático —Locke, Rousseau, Tocqueville, Bentham, John Stuart Mill— y los hechos, la "cruda realidad". Bobbio destaca que estamos frente a seis falsas promesas y entre los problemas que identifica están la persistencia de las oligarquías, el poder invisible, la representación de los intereses, los grupos son los sujetos políticamente pertinentes, el voto se vuelve un artículo de intercambio e incluso lo limitado de la democracia. (Véase Norberto Bobbio, *El futuro de la democracia*, México, FCE, 1986. Una presentación del problema en conjunto por el autor se realiza en el primer ensayo del libro.) Por cierto que merece señalarse que la inexistencia democrática vuelve una grave realidad en nuestro país las falsas promesas que Bobbio identifica.

<sup>47</sup> Sobre este problema véase el texto que intitulamos *Crisis, monopolios y sistema político en México*, en particular los capítulos tres y cuatro. En ellos desarrollamos la tesis de que en nuestro país, en el ámbito de una alta centralización en la red de funciones como de decisiones en el aparato estatal, el centro del mismo es el Poder Ejecutivo y que propiamente en su seno se realizan tareas de partido. Incluso sostenemos que el grupo hegemónico del bloque en el poder encuentra su representación política por excelencia en el gabinete económico.



el personal encargado de las tareas de gobierno. Como se destacó, la crisis y la concentración de la riqueza han sido claves para explicar esta ruptura. Por ello no es extraño que en la elección federal de 1987-1988 hayan existido condiciones para que los movimientos sociales se desarrollaran y tuvieran una expresión electoral. Sin embargo, también debemos considerar la profunda transformación social que se ha analizado para encontrar elementos que expliquen la modificación en el escenario político y quizás los límites para que una propuesta de transformación con un sentido democrático pueda ser impulsada desde el gobierno.

La transformación social en curso, que entraña una nueva situación demográfica, ha generado nuevos sujetos sociales. Las clases tienen un perfil distinto y segmentos de ellas están en el proceso de elaboración de los elementos culturales que les terminan de dar consistencia. Restablecer una red de compromisos entre los grupos sociales que sea compatible con el proyecto de reforma económica impulsado desde el Estado, precisamente cuando para impulsarlo se ha recurrido a las formas políticas del pasado, distancia de los nuevos sujetos sociales. Pero incluso este hecho gravita sobre los otros partidos políticos que en sentido estricto se están constituyendo.

En el México de los noventa hay un proceso de constitución de los partidos, precisamente en un régimen político en que un partido, prácticamente fundido con el Estado, tiene más de cincuenta años gobernando. Así, los diversos organismos políticos están en la búsqueda de sus simpatizantes, los ciudadanos que constituyan su base, los grupos sociales a los que podrán representar. La geografía nacional está cambiando. Ciertos territorios cobran peso económico y poblacional, en algunos casos se trata de núcleos nuevos que tendrán en adelante significado político. Pero además, estos hechos se montan sobre el pasado, sobre viejas luchas y sobre un discurso estatal que tuvo durante décadas eficacia y hoy es considerado por el grupo gobernante, por el gabinete económico, asunto del pasado. La desigualdad es un signo más del proceso, como también la permanencia de la relación PRI-aparato estatal. El punto merece destacarse considerando la reflexión de Antonio Gramsci. El autor italiano advertía que en las sociedades contemporáneas —él dice mundo moderno— los partidos orgánicos y fundamentales se dividen en fracciones. El proceso puede incluir



una segmentación que permita que periódicos, revistas —hoy agregaríamos otros medios de comunicación— sean también partidos, fracciones de partidos. Incluso Gramsci sostiene que "el fenómeno ofrece aspectos interesantes en los países donde existe un partido único y totalitario de gobierno, porque tal partido no cumple ya funciones estrictamente políticas, sino solamente técnicas, de propaganda, de policía, de influencia moral y cultural."<sup>48</sup>

El fraccionamiento puede ser una situación presente en el país, que, por ejemplo, permite explicar mejor la relación del gabinete económico con el PRI, en particular la cúpula priista. También es sumamente útil para comprender la acción de ciertos medios de comunicación como Televisa en un tiempo, y después, de otras empresas de la televisión como Azteca, las cuales parece que por lo menos han realizado, y realizan, tareas de propaganda del proyecto establecido desde el gobierno. Bajo estas condiciones, tampoco se observa que en el plano político se gesten elementos incluyentes de amplios sectores de la población que le den fuerza en el largo plazo al proyecto de reforma económica. Los acontecimientos de finales de 1994 y principios de 1995 deben por tanto leerse no a partir de la sorpresa, sino de la continuidad en la ruptura del bloque histórico sin que se observen los hechos sociales que permitan su sustitución.

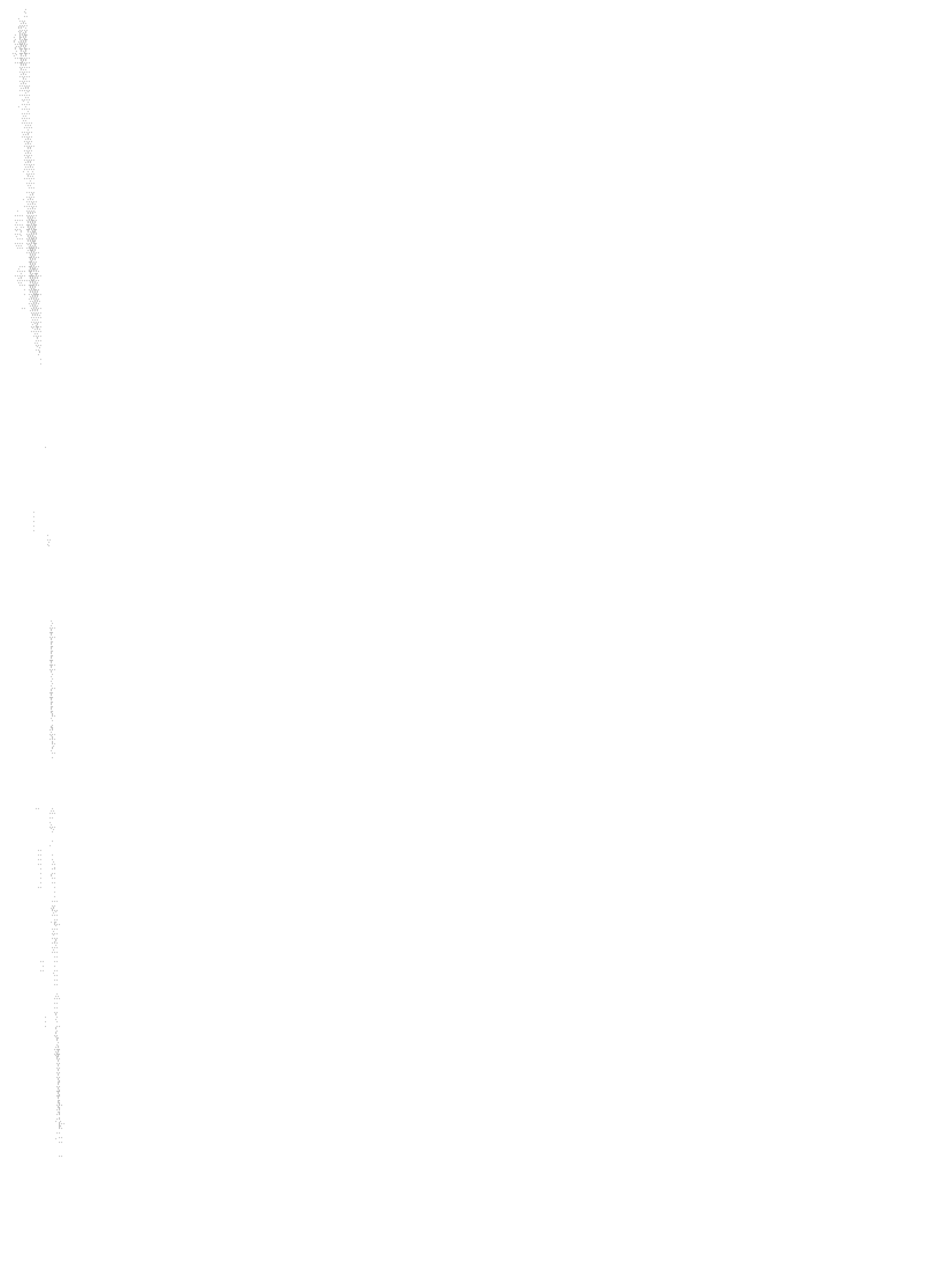
Los acontecimientos más recientes permiten sostener que el desarrollo del proceso de reforma económica aparece en medio de un proceso social excluyente. Aún más, la sobredeterminación externa de los hechos económicos genera realidades nuevas, incluso entre los grandes empresarios. Varios de ellos tienen la necesidad de colocar recursos en el exterior como medio para mantener y hacer crecer a sus consorcios; pero otros adoptan una condición crecientemente rentista, por lo que las decisiones de inversión las toman transnacionales o firmas del exterior. Sin el concurso de estos capitales la actividad económica no encuentra continuidad, por lo menos mientras se mantenga el actual tipo de

<sup>48</sup> "Notas sobre Maquiavelo...", *op. cit.*, p. 45.



apertura. Así, la continuidad en la vulnerabilidad económica parece ser un dato del proceso de fortalecimiento de algunas grandes empresas, que cada vez más miran hacia el exterior sin generar articulación alguna con el desarrollo del mercado interno ni una base social mayor. Según esta lógica, dominan la exclusión y la fragmentación social.







# Bibliografía

- Abarca, R. y R. Rodríguez, "La bolsa de valores: evolución reciente y perspectivas", *Documento de Trabajo* núm. 3, México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Dirección General de Planeación Hacendaria y Dirección de Investigación Económica, mayo-junio, 1980.
- Aguilar, Alonso y Jorge Carrión, *La burguesía, la oligarquía y el Estado*, México, Nuestro Tiempo, 1974.
- Álvarez, Alejandro, *La crisis global del capitalismo*, México, Era, 1987.
- Aspe, Pedro, *El camino mexicano de la transformación económica*, FCE, 1993.
- Ayala, Ernesto, "La evolución de los salarios y el empleo en el periodo de la modernización económica de México", México, Depto. de Economía, UAM-I, mimeo, 1993.
- Banco de México, *Estadísticas Históricas*, México.
- \_\_\_\_\_, *Indicadores Económicos*, varios años.
- \_\_\_\_\_, *Informe Anual 1992*, México, 1993.
- \_\_\_\_\_, *Informe Anual 1983*, México, 1984.
- \_\_\_\_\_, *Informe Anual 1985*, México, 1986.
- \_\_\_\_\_, *Informe Anual 1988*, México, 1989.
- \_\_\_\_\_, *Informe Anual 1990*, México, 1991.
- \_\_\_\_\_, *Informe Anual 1994*, México, 1995.



- Bernis, Gérard de, "¿Se puede pensar en una periodización del pensamiento económico?", *Problemas del Desarrollo*, núm. 110, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, julio-septiembre 1997.
- \_\_\_\_\_, "Observations Sur la Contrainte Extérieure", *Économies et Sociétés*, tomo XIX, núm. 4, París-Grenoble, ISMEA-PUG, abril, 1985.
- \_\_\_\_\_, "Reflexions Sur la Crise Contemporaine", Coloquio de Ottawa, octubre, 1984.
- \_\_\_\_\_, *Économie Mondiale: Les Contradictions de la Crise*, Grenoble, Université des Sciences Sociales de Grenoble, 1989.
- \_\_\_\_\_, *El capitalismo contemporáneo*, México, Nuestro Tiempo, 1988.
- Bhagwati, Jadish, "Regionalism and Multilateralism: An Overview", *Discussion Paper Series*, núm. 603, Columbia, Columbia University, Departament of Economics, abril, 1992.
- Bobbio, Norberto, *El futuro de la democracia*, México, FCE, 1986.
- Bolsa Mexicana de Valores, *El proceso de globalización financiera en México*, Colección Planeación y Desarrollo de Mercado, México, 1992.
- Boltvinik, Julio, "La pobreza en México 1984-1992 según INEGI-CEPAL", *Economía Informa*, núm. 237, México, Facultad de Economía, UNAM, abril 1995.
- \_\_\_\_\_, "Modelo económico pauperizante", *La Jornada*, 17 de febrero, 1995.
- Bowles, Samuel; David M. Gordon y Thomas E. Weisskopf, *La economía del despilfarro*, Madrid, Alianza, 1989.
- Byé, Maurice y Gérard de Bernis, *Relations Économiques Internationales*, París, Dalloz, 1987.
- Cardero, María Elena y José Manuel Quijano, "Expansión y estrangulamiento financiero, 1978-1981", en Quijano, José Manuel (coord.), *La Banca: pasado y presente*, México, CIDE, febrero, 1983.
- Casar, José y Jaime Ros, "Utilidades precios y salarios", en Carlos Tello (coord.), *México: informe sobre la crisis (1982-1986)*, México, CIIH-UNAM, 1989.
- \_\_\_\_\_, "Empleo, desempleo y distribución del ingreso", en Carlos Tello (coord.), *México: informe sobre la crisis (1982-1986)*, México, CIIH-UNAM, 1989.



- Casar, José et al., *La organización industrial en México*, México, ILET Siglo XXI, 1990.
- Castañeda, Jorge, *Sorpresas te da la vida*, México, Aguilar, 1994.
- Centro de Información y Estudios Nacionales (CIEN), *Proceso de mexicanización de empresas extranjeras*, Serie Estudios, México, CIEN-5T/E44/octubre, 1981.
- CEPAL, "Tendencias y cambios en la inversión de las empresas internacionales en los países en desarrollo y particularmente en América Latina", *Documento de Trabajo*, núm. 12, septiembre, 1978.
- \_\_\_\_\_, *Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe*, 1994, Santiago de Chile, diciembre, 1994.
- \_\_\_\_\_, *Notas para el estudio económico de América Latina*, 1986, México, julio, 1987.
- \_\_\_\_\_, *Transformación productiva con equidad*, Naciones Unidas, 1990.
- CIEN, *La organización Somex*, México, CIEN, A15/E71, septiembre 1982.
- CIEN, *Nafinsa-Internacional*, México, CIEN, A10/E53/, febrero 1982.
- Conde, Raúl y Daniel Cataife (coords.), "Balance de aspectos centrales de la política económica del actual sexenio", *Iztapalapa*, núm. 8, México, UAM-Iztapalapa, División de Ciencias Sociales y Humanidades, enero-junio, 1983.
- Consejo Nacional de Población, *Sistema automatizado de información sobre la marginación en México*, México, 1990.
- \_\_\_\_\_, *Indicadores socioeconómicos e índice de marginación municipal 1990*, México, 1993.
- Cordera Campos, Rolando y Enrique González T., "Las perspectivas de la economía mexicana", *Investigación Económica*, núm. 188, México, Facultad de Economía, UNAM, abril-junio, 1989.
- Córdoba, José, "Diez lecciones de la reforma económica en México", *Nexos*, núm. 158, México, febrero, 1991.
- Correa, Eugenia, "El endeudamiento de América Latina", *Investigación Económica*, núm. 170, México, Facultad de Economía, UNAM, octubre-diciembre, 1984.
- \_\_\_\_\_, *Crisis y desregulación financiera*, México, Siglo XXI, IIEC-UNAM, 1998.
- Crotty, J., "Marx, Keynes and Minsky on the Instability of de Capitalist Growth Process and the Nature of Government Economic



- Policy", en Suzanne W. Kelburn y David F. Bramhall (editores), *Marx, Shumpeter and Keynes: A Centenary Celebration of Dissent*, Nueva York, M. E. Sharpe Inc., 1986.
- Chesnais, François, *La Mondialisation du Capital*, París, Syros, 1997.
- Chumacero, Antonio, "La inversión extranjera en la balanza de pagos y la política de mexicanizaciones (1971-1981)", *El economista mexicano*, México, Colegio Nacional de Economistas, enero-febrero, 1983.
- Department of Commerce, *Survey of Current Business*, vol. 71, núm. 7, Washington, julio, 1991.
- Dornbusch, Rudiger, "NAFTA: What it Means", *The Columbia Journal of World Business*, verano, 1991.
- Economic Report of the President*, Washington, febrero 1994.
- Economic Report of the President*, Washington, febrero 1995.
- Fine, Ben et al., *La fase actual del capitalismo*, México, UNAM-UAM, Nuestro Tiempo, 1985.
- FMI, *Estadísticas Financieras Internacionales*, Anuario 1996.
- \_\_\_\_\_, *Estadísticas Financieras Internacionales*, publicación mensual, varios años.
- \_\_\_\_\_, *Perspectivas de la Economía Mundial*, Washington, mayo 1994.
- \_\_\_\_\_, *World Economic Outlook*, Washington, septiembre 1998.
- Girón, Alicia, Edgar Ortiz y Eugenia Correa (compiladores), *Integración financiera y TLC*, México, Siglo XXI, 1995.
- Goicoechea, Julio, "Formación de capital y deuda pública en México, 1980-1988: los límites del crecimiento económico", *Informe de investigación* presentado al Fondo de Estudios Ricardo J. Zevada y a la UAM-Iztapalapa, México, Depto. de Economía, UAM-I, mimeo, 1990.
- González Casanova, Pablo y Jorge Cadena Roa (coords.), *Primer informe sobre la democracia: México 1968*, México, Siglo XXI-CIH, 1988.
- González Méndez, Héctor E., "Algunos aspectos de la concentración en el sistema financiero mexicano", *Serie Documentos de Investigación*, núm. 34, México, Banco de México, marzo, 1981.
- Gramsci, Antonio, "Notas sobre Maquiavelo, sobre política y sobre el Estado moderno", *Cuadernos de la Cárcel* núm. 1, México, Juan Pablos Editor, 1975.



- \_\_\_\_\_, "El materialismo histórico y la filosofía de Benedetto Croce", *Cuadernos de la Cárcel* núm. 3, México, Juan Pablos Editor, 1975.
- GRREC, *Crise et Régulation. Recueil de Textes, 1979-1983*, Grenoble, PUG, 1983.
- Guillén, Arturo et al., *La inflación en México*, México, Nuestro Tiempo, 1984.
- Guillén, Arturo, Eugenia Correa y Gregorio Vidal, *La deuda externa: grillete de la nación*, México, Nuestro Tiempo, 1989.
- Guillén, Arturo, Gérard de Bernis, et al., *Naturaleza de la crisis actual*, México, UNAM-Nuestro Tiempo, 1986.
- Guillén, Arturo, "El sistema financiero y la recuperación de la economía mexicana", *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 12, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, diciembre, 1994.
- \_\_\_\_\_, *Problemas de la economía mexicana*, México, Nuestro Tiempo, 1986.
- Guillén Romo, Héctor, *La contrarrevolución neoliberal*, México, Era, 1997.
- \_\_\_\_\_, *El sexenio de crecimiento cero. México, 1982-1988*, México, Era, 1990.
- Gurría, José Ángel, *La política de la deuda externa*, México, FCE, 1993.
- Hernández Laos, Enrique, "Tendencias recientes en la distribución del ingreso en México (1977-1984)", en G. Vidal (editor), *La economía mexicana actual: pobreza y desarrollo incierto*, México, Departamento de Economía, UAM-Iztapalapa, 1991.
- \_\_\_\_\_, *Crecimiento económico y pobreza en México*, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades, UNAM, 1992.
- INEGI, *Encuesta nacional de ingreso-gasto de los hogares 1992*, México, 1993.
- \_\_\_\_\_, *Encuesta nacional de ingreso-gasto de los hogares 1996*, México, 1997.
- \_\_\_\_\_, *Sistema de Cuentas Nacionales de México*, varios años.
- \_\_\_\_\_, *XI Censo General de Población y Vivienda 1990, Perfil Sociodemográfico*, México.
- Instituto Francés de Relaciones Internacionales, *Ramses 91*, París 1990.
- Instituto Francés de Relaciones Internacionales, *Ramses 97*, París 1996.



- Jacobs, Eduardo, "La evolución reciente de los grupos de capita-  
privado nacional", *Economía Mexicana*, núm. 3, México, CIDE.
- Keynes, John M., *Breve tratado sobre la reforma monetaria*, México,  
FCE, 1992.
- \_\_\_\_\_, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*,  
México, FCE, 1965.
- Kindleberger, Charles P., *La crisis económica 1929-1939*, Barcelona,  
Editorial Crítica, 1985.
- \_\_\_\_\_, *The World in Depression, 1919-1929*, Londres, Allen  
Lane, The Penguin Press, 1973.
- Labastida, Julio (comp.), *Grupos económicos y organizaciones empre-  
sariales en México*, México, Alianza, 1986.
- Lichtensztein, Samuel, "Enfoques y categorías de la política econó-  
mica", *Lecturas de política económica*, México, División de  
Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM, 1982.
- López Portillo, José, *Quinto informe de gobierno, Anexo 1, Estadístico-  
histórico*, México, 1981.
- Marris, Stephen, "Deficits and the Dollar: the World Economy at  
Risk", *International Economics*, núm. 14, Washington, Institute  
for International Economics, diciembre, 1985.
- Martínez Tarragó, Trinidad y Fernando Fajnzylber, *Las empresas  
transnacionales*, México, FCE, 1976.
- Martínez, Ifigenia, *Algunos efectos de la crisis en la distribución del  
ingreso en México*, México, Diana, 1992.
- Marx, Carlos, *El Capital*, México, Siglo XXI, 1975-1976.
- Meyer, Lorenzo y José Luis Reyna (coords.), *Los sistemas políticos  
en América Latina*, México, Siglo XXI, 1989.
- Minsky, Hyman, "The Crises of 1983 and the Prospects for Ad-  
vanced Capitalist Economies", en Suzanne W. Kelburn y David  
F. Bramhall (editores), *Marx, Schumpeter and Keynes: A Cente-  
nary Celebration of Dissent*, Nueva York, M. E. Sharpe Inc., 1986.
- \_\_\_\_\_, *Can it Happen Again?*, Nueva York, M. E. Sharpe Inc.,  
1982.
- Nacional Financiera, *Informe Anual*, varios años.
- \_\_\_\_\_, *La economía mexicana en cifras*, México, 1978.
- \_\_\_\_\_, *La economía mexicana en cifras*, México, 1991.
- OCDE, *Estudios económicos de la OCDE. México*, París, OCDE, 1992.
- \_\_\_\_\_, *Estudios económicos de la OCDE. México*, París, OCDE, 1998.



- Financial Market Trends*, núm. 42, París, OCDE, febrero, 1989.
- ONU Commission on Transnational Corporations, "Transnational Corporations in World Development: A Re-examination", E/C.10/38:20, marzo, 1978.
- Paik, Yongsun, "La reacción de Asia frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte", *Comercio exterior*, vol. 44, núm. 7, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, julio, 1995.
- Parguez, Alain, "La era de la austeridad", *Investigación económica* núm. 201, México, Facultad de Economía-UNAM, julio-septiembre, 1992.
- Paz, Pedro, "Crisis financiera internacional, neoliberalismo y respuestas nacionales", en varios autores, *Banca y crisis del sistema*, México, Pueblo Nuevo, 1983.
- Peña, Sergio de la, "La política económica de la crisis", en P. González Casanova y J. Cadena Roa (coords.), *Primer informe sobre la democracia: México 1988*, México, Siglo XXI, 1988.
- \_\_\_\_\_, "Los orígenes históricos de la crisis en México", *Ensayos* núm. 7, México, División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM, 1985.
- Perroux, François, "Inflations Importées et Structures Sectorielles", en F. Perroux, H. Bourguinat y J. Denizet, *Inflation, Dollar, Euro-dollar*, París, Gallimard, 1971.
- Pollin, Robert, "Explicaciones alternativas al creciente endeudamiento de las empresas: la experiencia de los Estados Unidos en el periodo de posguerra", ponencia presentada en el *Seminario Crisis Financiera*, organizado por el IIEC-UNAM, Dep-Fe-UNAM y el Depto.-Economía-UAM-I, México, julio-agosto, 1985.
- Presidencia de la República, *Criterios generales de política económica para 1990*.
- Puga, Cristina y Ricardo Tirado (coords.), *Los empresarios mexicanos ayer y hoy*, México, UNAM-UAM-COMECOSO-El Caballito, 1992.
- Quijano, José Manuel (coord.), *La Banca: pasado y presente (problemas financieros mexicanos)*, México, CIDE, 1983.
- Quintana, Enrique y Celso Garrido, "Relaciones financieras, grupos económicos y disputa de poder" en Pozas, Ricardo y Luna, Matilde (coords.), *Las empresas y los empresarios en el México contemporáneo*, México, Grijalbo, 1991.



- Rogozinski, Jacques. *La privatización de empresas paraestatales*, México, FCE, 1993.
- Ros, Jaime, "Economía mexicana: evolución reciente y perspectivas", *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, Lecturas del Trimestre Económico núm. 39, México, FCE, 1981.
- Ruiz Durán, Clemente, "Moneda y crédito", en Carlos Tello (coord.), *México: informe sobre la crisis (1982-1986)*, México, CIIH-UNAM, 1989.
- Salinas de Gortari, Carlos, *Primer informe de gobierno*, Presidencia de la República, México, 1989.
- \_\_\_\_\_, *Quinto informe de gobierno*, Presidencia de la República, México, 1993.
- Sánchez Almanza, Alfonso, et al., "Crecimiento y distribución de la población en la ZMCM", *Zona Metropolitana de la Ciudad de México*, México, IIEC-UNAM y Departamento del Distrito Federal, 1993.
- SELA, *El FMI, el Banco Mundial, y la crisis latinoamericana*, México, Siglo XXI-SELA, 1986.
- Sepúlveda, Bernardo y Antonio Chumacero, *La inversión extranjera en México*, México, FCE, 1972.
- Silva Herzog, Jesús, "Evolución y perspectiva del problema de la deuda latinoamericana", *El trimestre económico*, núm. 210, México, FCE, abril-junio, 1986.
- Sunkel, Osvaldo y Pedro Paz, *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, México, Siglo XXI, 1970.
- Tello, Carlos (coord.), *Informe sobre la crisis (1982-1986)*, México, CIIH-UNAM, 1989.
- \_\_\_\_\_, *La política económica en México*, México, Siglo XXI, 1979.
- UNCTAD, *Trade and Development Report 1994*, Ginebra, agosto, 1994.
- \_\_\_\_\_, *World Investment Report 1994*, Ginebra, septiembre, 1994.
- \_\_\_\_\_, *World Investment Report 1997*, Ginebra, septiembre, 1998.
- Valenzuela Feijóo, José Carlos y Gregorio Vidal (coords.), *Cambio estructural y bloque de poder*, México, UAM-Iztapalapa, División de Ciencias Sociales y Humanidades, 1991, Serie Iztapalapa Texto y Contexto.



- Valenzuela, José, *El capitalismo mexicano en los ochenta*, México, Era, 1986.
- Vidal, Gregorio, "Mercados internacionales de capital e inestabilidad financiera", en Alicia Girón y Eugenia Correa (coords.), *Crisis financiera: mercado sin fronteras*, México, Ediciones el Caballito e IIEC-UNAM, 1998.
- \_\_\_\_\_, "América Latina y el sistema financiero internacional en las condiciones de la crisis del sistema de regulación monopólico-estatal", *Economía: teoría y práctica*, núm. 6, UAM, otoño, 1984.
- \_\_\_\_\_, "El momento de la crisis: por el camino de la deflación y la constitución de espacios económicos regionales", *Economía: teoría y práctica*, nueva época, núm. 2, UAM, abril, 1992.
- \_\_\_\_\_, "La crisis y la dinámica de los mercados de capital: a dos años del crack de octubre", *Problemas del Desarrollo*, núm. 81, México, IIEC-UNAM, abril-junio, 1990.
- \_\_\_\_\_, "Crisis y restructuración del capital", *Economía: teoría y práctica*, núm. 10, México, UAM, primavera-verano, 1987.
- \_\_\_\_\_, "Notas sobre el desarrollo del capitalismo monopolista de Estado en México", *Investigación económica*, núm. 158, México, Facultad de Economía-UNAM.
- \_\_\_\_\_, *Crisis, monopolios y sistema político en México*, México, UAM-Iztapalapa, 1985.
- Wolfson, Martin H., *Financial Crisis*, Nueva York, M. E. Sharpe Inc., 1986.







---

# Acervo Estadístico

*Banxico*, noviembre, 1998.

*BDINEGI*, noviembre, 1998.

*Browse Data of the Dallas Federal Reserve Bank*, noviembre, 1998.

*Businessweek*, diciembre 24, 1990.

*El Financiero*, 29 de abril, 1992.

*Excelsior*, 14 de agosto, 1989.

*Excelsior*, 27 de abril, 1992.

*Excelsior*, 3 de julio, 1990.

*Excelsior*, 31 de diciembre, 1990.

*Expansión*, núm. 661, México, marzo, 1995.

*Expansión*, "Las 500 empresas más grandes de México", México, agosto, 1983.

*Expansión*, "Las 500 empresas más grandes de México", México, agosto, 1982.

*Expansión*, "Las 500 empresas más grandes de México", vol. xxiv, núm. 597, agosto, 1992.

*Expansión*, "Los grupos más importantes de México", vol. xxii, agosto, 1989.

*Expansión*, "Los grupos más importantes de México", vol. xxiv, núm. 598, septiembre, 1992.



*Expansión*, núm. 641, vol. xxvi, México, mayo, 1994.

*La Jornada*, 9 de marzo, 1994.

*Proceso*, núm. 700, México, abril, 1990.

STAT USA, noviembre, 1998.



## La integración al norte y la fragmentación social en tiempos de recesión

**L**as expectativas que resultaron del cambio de gobierno se han desvanecido en el curso de unos cuantos meses. La situación de la economía de México se modificó aceleradamente y de un alto crecimiento del PIB se pasó al estancamiento y la recesión. Los datos económicos más recientes y las estimaciones para el periodo inmediato siguiente no permiten ser optimistas. Destaca en particular la recesión de la economía de los Estados Unidos, que se está profundizando a pesar de las reducciones en la tasa de interés sobre fondos federales realizadas por la Reserva Federal durante el año 2001.

El gobierno de Fox insiste, como lo hicieron los gobiernos de Zedillo, Salinas de Gortari y De la Madrid, que la prioridad es un presupuesto público en equilibrio, mientras el Banco de México sostiene que su principal contribución al desempeño macroeconómico es la disminución de la inflación. Desregulación de la economía, continuidad en la apertura de la cuenta de capitales, los mínimos impuestos al capital, trato de igualdad a



la inversión extranjera sin ninguna distinción, son medidas que, se sostiene, son pertinentes. Así, mientras las estimaciones de diversas agencias multilaterales como el FMI o la OCDE advierten sobre la mayor profundidad de la recesión en curso que abarca al conjunto de las principales economías del planeta, en México se insiste sobre los mismos caminos sosteniendo que pronto las condiciones mejorarán.

Los datos sobre empleo, comportamiento del salario, despidos en las empresas maquiladoras, disminución de flujos de remesas de los inmigrantes desde los Estados Unidos, baja en ingresos por turismo, baja del precio de la mezcla mexicana de petróleo e incertidumbre sobre su futuro, reducciones en el gasto público en educación y salud para el año 2002 y poca claridad sobre aumentos posteriores, altos niveles de las tasas reales de interés, grandes diferencias entre las tasas activas y pasivas, contracción del crédito y desarrollo de mercados no bancarios de financiamiento, dan cuenta del evidente deterioro del modelo de integración con el norte, del daño infringido sobre instituciones, empresas y sectores de infraestructura y planta productiva del país, de la ruptura de las cadenas productivas y del avance del proceso de fragmentación social.

Los cambios que resultaron del proceso electoral no se han expresado en otros terrenos, por lo menos con una fuerza semejante. Además de la composición diversa de las Cámaras de Diputados y Senadores, las siguientes elecciones estatales y municipales continúan arrojando resultados variados, dando cuenta del impulso hacia el cambio que no desborda el ámbito político-electoral. La conducción económica avanza sobre las grandes directrices trazadas desde años previos, profundizándose el deterioro social y la pobreza. La discusión sobre el alcance y magnitud de la recesión en curso, como también sobre el complejo y diverso proceso de integración al norte —la evaluación de los costos y beneficios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) para otros— avanza, pero no se traducen en nuevos contenidos de la política económica. Sin embargo, el proceso de desintegración social —que es aún más difícil de analizar y evaluar en todas sus vertientes— no se detiene, planteando serias interrogantes a propósito de las posibilidades y contenidos de diversos conflictos sociales que

no nec  
la inca  
que re  
las pri  
petról  
como  
campo  
el gob  
dimen  
curso

As  
sostie  
econo  
el PIB  
una c  
más d  
reales  
como  
la dis  
contri  
del ba  
es cie  
de un  
tres s  
deses  
del añ  
el cre  
p. 9).

Du  
inform  
activi  
comp  
año n  
tendr  
los m  
opini  
del añ  
no era  
siglo



no necesariamente podrán expresarse en el terreno político dada la incapacidad de construir alternativas por los actores sociales que realizan estas tareas. Por ejemplo, la discusión actual sobre las privatizaciones —que incluye a los sectores eléctrico y del petróleo—, como también la de algunos proyectos de inversión como el nuevo aeropuerto de la ciudad de México, rebasa el campo de la economía y se sitúa en el del conflicto social. Desde el gobierno, además de considerar en su acción política estas dimensiones, se subestima incluso el alcance de la recesión en curso y sus consecuencias sobre la planta productiva y el empleo.

Así, en el Informe del año 2000 del Banco de México se sostiene que "en suma, 2000 fue un año excepcional para la economía de México" (Banco de México, 2001, p. 3). En efecto, el PIB creció en 6.9%, 3.2 puntos porcentuales más que en 1999 y una cifra superior en un tercio a lo pronosticado. Creación de más de 500 mil empleos formales, recuperación en los salarios reales y disminución de la tasa de desempleo abierto se presentan como parte de los resultados positivos. Igualmente se insiste en la disminución de la inflación, terreno en el que se ubica la mayor contribución al crecimiento y al desarrollo del país de la acción del banco central (Banco de México, 2001). Sin embargo, también es cierto que la dinámica de crecimiento reveló la emergencia de una tendencia distinta. Al cierre del año el PIB tenía 20 trimestres seguidos con aumentos constantes; no obstante, los datos desestacionalizados señalan que "la expansión mostró a lo largo del año tasas marginales decrecientes. Así, en el cuarto trimestre el crecimiento fue prácticamente nulo" (Banco de México, 2001, p. 9).

Durante el año 2001 las manufacturas han dejado de crecer, informándose en particular de despidos y reducción de la actividad productiva en la maquila. Las estimaciones sobre el comportamiento del PIB indican que para el tercer trimestre del año no se registró crecimiento y que en el último trimestre se tendrá un comportamiento negativo. Mientras la atención de los medios de comunicación y de importantes sectores de la opinión pública estuvo puesta en los resultados de las elecciones del año 2000 y el inicio de la primera administración federal que no era encabezada por el PRI desde los lejanos años cuarenta del siglo pasado, el comportamiento de la economía cambió y se



multiplicaron varios de los problemas que el limitado crecimiento de los años previos no pudo mitigar.

Atrás quedaron, superadas por los hechos, las declaraciones del Ejecutivo Federal acerca de la fortaleza de la economía, expresadas en los días posteriores a las elecciones del año 2000. También se han diluido las promesas del nuevo gobierno sobre el crecimiento del PIB y la creación de empleos formales. No obstante, el gobierno insiste en la necesidad de continuar con la política económica instrumentada en los últimos años. Las tareas más importantes son el control de la inflación, el mantenimiento del equilibrio fiscal y la ampliación de los espacios para que los capitales inviertan y coloquen recursos. Con estos criterios se elaboró la propuesta de Nueva Hacienda Pública Distributiva (reforma fiscal) que el Ejecutivo Federal envió a la Cámara de Diputados del Congreso de la Unión a principios de abril de 2001.

Por ejemplo, en la exposición de motivos de la reforma fiscal se afirma: "...se proponen modificaciones para hacer al sistema fiscal más competitivo en el ámbito internacional y, por tanto, atractivo para los inversionistas nacionales y extranjeros, con el consiguiente efecto positivo en la captación de proyectos de inversiones que posibiliten mayores empleos y mejores salarios" (Ejecutivo Federal, 2001, p. IV). Entre las medidas para alcanzar un mejor nivel de competitividad están: la reducción en la tasa máxima del impuesto que pagan las sociedades mercantiles, la eliminación de la no deducibilidad en las utilidades pagadas a los trabajadores y la modificación en la imposición a los intereses que generan las colocaciones en el sistema financiero, bajo el principio de sólo gravar con el impuesto sobre la renta el interés real (véase Ejecutivo Federal, 2001, pp. XII, XIII y IV). La mayor captación fiscal provendrá de incrementos en impuestos indirectos como el IVA. Se sigue sosteniendo que un aumento en los recursos en manos de las empresas y de los grandes y medianos ahorradores se traduce necesariamente en incremento de la inversión, y que los recursos captados por los bancos se utilizan en financiar las actividades productivas. Teórica y empíricamente es insostenible una relación de esta naturaleza.

Con los criterios de control de la inflación y mantenimiento del equilibrio fiscal como prioritarios, se elaboró la propuesta



del gasto público para el año 2002. Incluso, pese a que se reconoce que la economía no está creciendo, se ratifica la idea de mantener el déficit público medido como proporción del tamaño de la economía en el equivalente al 0.65% del PIB. La Secretaría de Hacienda sostiene que "nuestra experiencia muestra clara y contundentemente la escasa efectividad de las políticas económicas expansivas para mantener un determinado ritmo de crecimiento" (Secretaría de Hacienda, 2001, p. 30). Por ello la estrategia de política económica para el año 2002 se funda en el mantenimiento de la disciplina fiscal, la reducción en la inflación y la profundización de las reformas estructurales.

El avance en el proceso de reformas estructurales considera la reforma fiscal, medidas que flexibilicen el mercado laboral y cambios en "...el marco institucional para brindar mayor certidumbre y seguridad a las actividades productivas, generando así un ambiente más propicio para la competencia e innovación" (Secretaría de Hacienda, 2001, p. 38). En síntesis, se sostiene que "...la política fiscal podrá contribuir a superar la coyuntura en la medida en que ésta se oriente a facilitar una reducción en los costos que enfrentan las empresas" (Secretaría de Hacienda, 2001, p. 7). Tal parece que las firmas reaccionan automáticamente y todo flujo mayor de ingresos y ganancias se convierte en inversión.

Según las estimaciones oficiales la formación de capital será ligeramente mayor, como proporción del PIB, en el año 2002. El incremento será resultado de un aumento en la formación privada de capital que alcanzará la cifra de 17.6%, mientras que en el año 2001 se estima en 16.7%. Más allá de cualquier reacción automática, para la que no existen datos y hechos que la comprueben, lo cierto es que los bajos ritmos de formación de capital presentes en la economía de México desde principios de los años ochenta se mantienen. Como se estudia en el libro, desde que se aplican políticas basadas en el equilibrio fiscal y la ampliación de los espacios para la acción de los capitales privados, la constante es una formación de capital por debajo del 20% del PIB. Las estimaciones para el año 2002 no son diferentes, no obstante que se mantienen los mismos contenidos en la política económica.



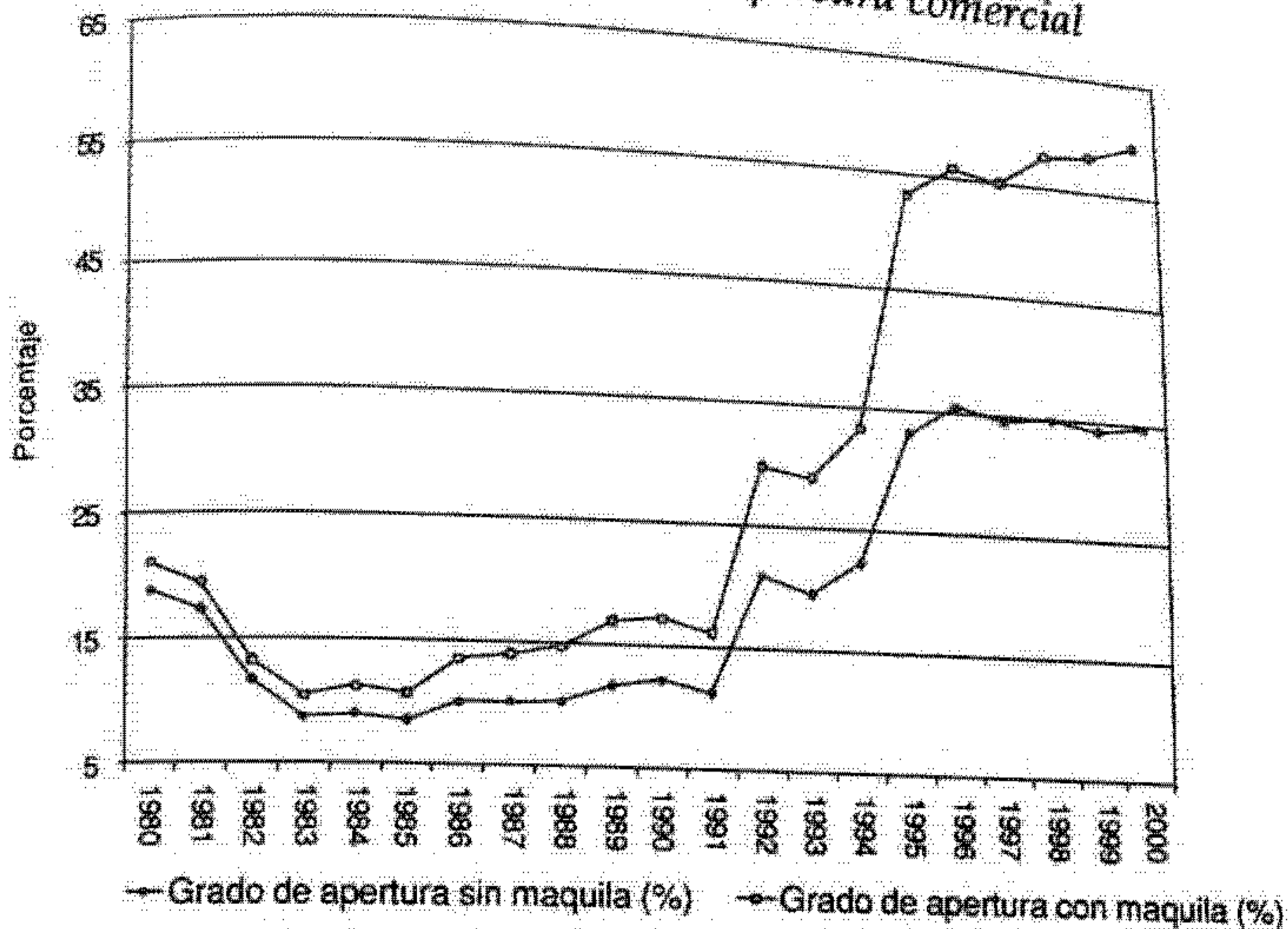
Como se destaca en el texto, la situación macroeconómica que se ha creado en los últimos 20 años favorece las colocaciones financieras, el desplazamiento hacia mercados financieros internacionales de cuantiosos recursos de algunas grandes firmas e inversionistas y la operación en el exterior de las empresas para mantenerse en condiciones rentables e incluso para competir en México con alguna trasnacional.

La reducción en el ritmo de crecimiento en la economía mexicana coincide con un cambio en la dinámica de la economía norteamericana. Según la compañía encargada de medir el ritmo de la actividad económica en los Estados Unidos, la recesión se presentó desde el mes de marzo del año 2001. La fase de expansión en esa economía duró, considerando todo el año 2000, 117 meses, la mayor desde octubre de 1949. Durante este largo ciclo se negoció el TLCAN, que inició su operación el primero de enero de 1994, las exportaciones de la economía mexicana crecieron desde algo más de 40 mil millones de dólares hasta más de 160 mil millones de dólares en el año 2000. El aumento de las exportaciones se acompañó de un incremento en las importaciones, provocando una modificación sustantiva del grado de apertura de economía, medido por relación al peso del comercio exterior en el PIB, como se observa en la gráfica 1.

México se convirtió en el segundo socio comercial de los Estados Unidos, después de Canadá, tanto por el destino de las exportaciones de este país, como por el volumen total de comercio. Teniendo en cuenta las exportaciones desde México, este país ocupa el tercer sitio, en seguida de Canadá y Japón. Destacan las exportaciones que realizan empresas maquiladoras de la industria eléctrica y electrónica y las de las firmas de la industria automotriz, incluidas las fabricantes de partes automotrices. Pero también continuó y creció la migración de trabajadores ilegales allende el Río Bravo y el monto de recursos que bajo la modalidad de remesas familiares envían esos trabajadores indocumentados y otros emigrantes desde los Estados Unidos hacia México. Otros datos pueden agregarse para señalar la profunda dependencia del ciclo económico en México con el de Estados Unidos, hecho que no estaba presente en el pasado, incluso durante los años setenta.



GRÁFICA 1. México: grado de apertura comercial



FUENTE: Banco de México, *Información Económica y Financiera*, página electrónica, octubre de 2001.

Desde finales del año 2000, la Reserva Federal no sólo abandonó su política de alza en la tasa de interés —como se destacó desde las líneas iniciales de este epílogo—, sino que comenzó a plantearse la posibilidad de una reducción. Al inicio del año 2001, no obstante que no correspondía realizar alguna de las reuniones periódicas del comité de la Reserva Federal, ésta acordó una baja en la tasa de fondos federales. Posteriormente realizó hasta agosto otras seis reducciones, profundizando esta política después de los atentados terroristas del 11 de septiembre del año 2001. En síntesis, durante el periodo que va de enero a principios de diciembre, la tasa de fondos federales se redujo desde 6.5% hasta 1.75%. También procedieron reducciones en la tasa de redescuento, situándose por debajo de la de fondos federales. La tasa disminuyó en el equivalente a más de dos terceras partes, sin que en ese lapso se modificara el comportamiento de los principales indicadores macroeconómicos



que dan cuenta de la presencia de un proceso de caída en el ritmo de crecimiento de la economía.

Para la Reserva Federal el problema es participar como una fuerza positiva ante la reducción del ritmo de crecimiento de la economía de los Estados Unidos, sin que se generen mayores condiciones para una fuerte recesión. El diagnóstico de las autoridades del banco central es que las reducciones en la tasa de interés, sumadas a una política fiscal en que se conserva el superávit a la vez que se recortan los impuestos, permitirá mantener el nivel de actividad en la economía sin que ganen fuerza definitiva los procesos que profundizan la recesión. Se reconoce en particular la importancia del gasto de las familias como un dato que permite incentivar la economía, a la vez que se insiste en el efecto que tendrán las mejoras de la productividad. Sin entrar a discutir el alcance de la recesión en la economía norteamericana, lo cierto es que la naturaleza de las fuerzas que habían estado impulsando su crecimiento ha cambiado, cobrando significación algunos problemas e inestabilidades que eran parte del ciclo económico desde principios de los años noventa, en particular aquellos que se resumen en el proceso de predominio de la inversión de racionalización, tal cual se expone en el primer capítulo de este libro. La fase de crecimiento es por lo menos débil, la tasa de crecimiento del PIB es la menor de todos los ciclos posteriores a la Segunda Guerra Mundial (Coville, 2000). Pero además, la inflación ha sido particularmente baja en medio de un ambiente macroeconómico con cambios, con una apreciación del tipo de cambio real desde 1995 y costos laborales que crecen lentamente (Coville, 2000, pp. 189-193). Bajo crecimiento del PIB y baja inflación en un ambiente de cambio tecnológico se vinculan a un particular comportamiento de la inversión, que definimos por el predominio de la inversión de racionalización y no de la que permite el aumento de la capacidad de producción.

En los círculos de negocios de las grandes firmas de los Estados Unidos, así como entre los especialistas de los medios de comunicación y de las grandes firmas financieras, el predominio de la inversión de racionalización es visto como un dato absolutamente positivo; sostienen que se trata del desarrollo de la nueva economía, una economía que no se expresa en

grandes  
por mo  
compre  
softwar  
de los  
sustant  
funcion  
escrita.  
como la  
del tur  
activid  
econom  
como s

Entr  
caso de  
en su ti  
respect  
alguno  
sostien  
crecim  
tecnolo  
que las  
difusión  
alza en  
pación

Sin  
proble  
ritmo d  
de las  
niveles  
produc  
condici  
logra r  
Europe  
utilidad  
grande  
nuidad  
pueda  
contin



grandes factorías en las que dominan las máquinas impulsadas por motores de combustión interna. Esta nueva economía comprende la computación —incluso, o de manera destacada el software—, la telefonía, la televisión, el Internet y el conjunto de los medios de comunicación —al punto que modifica sustantivamente las formas en que las empresas se organizan y funcionan en algunos de ellos, como en el caso de la prensa escrita. Incluye a muy variado tipo de servicios y otras actividades como las finanzas, la venta de productos y la comercialización del turismo. La gestión financiera y la organización de las actividades de producción en las más diversas ramas de la economía también son modificadas por estas nuevas tecnologías, como sucede con la educación y el entretenimiento.

Entre sus defensores se habla de transformaciones que en el caso de algunas actividades son equiparables a las que produjo en su tiempo la imprenta de Gutenberg (véase una discusión al respecto en Guérin y Guichard, 2000). No obstante, incluso para algunos defensores de la nueva economía hay problemas y sostienen que, por lo menos, es necesario un mayor periodo de crecimiento para que las mejoras vinculadas a las nuevas tecnologías penetren en el conjunto de la economía. Se sostiene que las nuevas tecnologías necesitan de una ancha o extensa difusión para permitir ganancias de productividad globales. El alza en la bolsa de los años previos fue vista como una anticipación de la nueva época (véase Guérin y Guichard, 2000).

Sin embargo, las tendencias se han modificado y los problemas de débil crecimiento en la formación de capital, bajo ritmo de aumento en la demanda en diversas ramas, operación de las firmas con estructuras financieras inestables, crecientes niveles de endeudamiento de las familias y alta rentabilidad producto de colocaciones financieras, se multiplicarán en las condiciones de la recesión. Además, la economía de Japón no logra resolver su larga crisis de los años noventa y la Unión Europea también se encamina a la recesión. Los informes sobre utilidades alcanzadas menores que las previstas por muchas grandes empresas completan un difícil panorama. La continuidad de la recesión por algunos trimestres más no es algo que pueda ser descartado. Frente a ello en México hay tan sólo continuidad en la política económica, incluso al punto de



considerarse medidas que pueden contraer aún más la dinámica económica.

Es en este contexto que se producen declaraciones como la de Carlos Slim, cabeza del mayor y más importante grupo empresarial del país y sin duda uno de los mayores del área de América Latina, sobre la necesidad de modificar algunos aspectos de la política económica. Slim señaló entre otras ideas que:

El consenso de Washington y las reformas en América Latina tras quince años le habrían quitado herramientas para enfrentar una recesión. En nuestros países, cuando hay una crisis, se aplican programas de ajuste en lugar de planes de desarrollo y creo que esto es un error. Cuando tenemos una crisis se deben hacer planes de desarrollo (*La Jornada*, octubre 19, 2001, p. 16).

La continuidad en la política monetaria y de crédito se da teniendo como antecedentes una contracción en el volumen del financiamiento y el mantenimiento de altas tasas reales de interés. En pesos de 1994 el saldo del financiamiento a finales de 1994 es de 806 mil millones de pesos, mientras que en 1999 es de 593 mil millones de pesos, lo que significa una contracción del 26.5% en el periodo. Los rubros que tienen un crecimiento relativo son los del financiamiento no bancario y el del financiamiento proveniente del extranjero (Banco de México, 2000, p. 63).

Durante el año 2000 el financiamiento otorgado por el sistema bancario decreció. Medido con relación al PIB el financiamiento bancario equivalía al 40% al final del primer trimestre del año 1995, mientras que al final del año 2000 equivale al 20% (Banco de México, 2001, p. 42). Al igual que en los años previos, el crédito de proveedores continuó siendo importante para gran número de empresas. Como lo reportó en el informe anual del año 1999, con base en sus encuestas, el Banco de México afirma en su más reciente informe que "el crédito de proveedores continuó siendo la fuente de financiamiento más utilizada por las empresas, en especial por las pequeñas y las no exportadoras" (Banco de México, 2001, p. 44).

Las grandes empresas, en particular las exportadoras, recurren a fuentes externas, incluida la colocación de papel comercial y otros títulos. Durante el año 2000, el financiamiento no bancario



otorgado a empresas registró un incremento real anual del 11.3% y la colocación de valores privados creció en 27.7%. Se trata de recursos que obtienen las grandes empresas, incluidas las filiales de firmas extranjeras que son también las que mayor acceso tienen al crédito bancario. En particular las que mayor acceso tienen aquellas con ventas superiores a los 500 millones de pesos al año, colocan papeles en México como en el extranjero y están entre las que recurren sistemáticamente al crédito bancario (Banco de México, 2001). Cuando la economía se contrae y no existen medidas para impulsar el crédito la situación se torna más difícil. Las reducciones en la tasa de interés, combinadas con un menor ritmo de inflación no necesariamente abaratan el crédito. Pero además, las bajas en las tasas pasivas no se reflejan de manera directa en el comportamiento de las tasas activas, sobre todo si se mantiene una política que restringe la oferta monetaria, como la que se expresa en el manejo de los cortos que realiza el Banco de México.

Los bancos destinan una importante cantidad de recursos a la adquisición de papeles gubernamentales o con garantía estatal. Los títulos a cargo de Fobaproa-IPAB, sumados al saldo de la cartera de los bancos intervenidos, implica que en 1999, 43% del financiamiento total de la banca comercial está vinculado a programas de saneamiento bancario (Banco de México, 2000, pp. 64-65). Al final de 1999, el crédito al Fobaproa es 37.5% de la cartera de crédito vigente de todo el sistema bancario. Como sucedió a finales de 1999, el Congreso tendrá que aprobar en los años siguientes un monto de recursos del presupuesto público con el que se cubrirán los intereses que devenguen los pagarés Fobaproa-IPAB. Durante el año 2000 fue notable el crecimiento de la intermediación realizada por los bancos con valores públicos a través de las operaciones de reportos, que tuvieron un incremento en términos reales del 67% (Banco de México, 2001, p. 41).

El mantenimiento de un muy alto porcentaje del financiamiento en papeles con cargo a fondos públicos, que incluyen los pagarés IPAB y las operaciones de reportos, en condiciones de altas tasas activas de interés en términos reales, con un fortalecimiento del crédito comercial son un signo claro de que el sobreendeudamiento de empresas y familias no ha sido



superado. Pero además, la deuda que ha sido nuevamente documentada puede constituirse en un problema, considerando una reducción en los ingresos como resultado de la disminución de la actividad económica, la multiplicación de despidos e incluso la reducción en los ingresos de familias y empresas. Ésta es la situación que se presenta y afirma conforme avanza la recesión.

Durante los años de 1994 a 1996 existió un continuo drenado de activos y patrimonios familiares. Con el crecimiento de los años de 1996 a 2000, algunas empresas y familias encontraron la forma de lidiar con sus deudas y para el conjunto del país apareció una nueva e inmensa deuda pública resultado del rescate de bancos, carreteras y algunas grandes firmas que redujo aún más el gasto público en materia de servicios e inversiones en infraestructura. En el año 2000 la deuda total del sector público equivale al 38.03% del PIB, cuando en el año 1993 equivalía al 24.5%. En el año 2000, los pasivos contingentes del sector público, entre los que están los del IPAB, representan 16.3% del PIB. Tan sólo al IPAB corresponde 10.37% del PIB. La contracción de la actividad económica y los magros resultados que se están obteniendo con la venta de los activos en manos del IPAB puede significar que aumente el peso de la deuda en proporción al PIB, en particular si se mantiene la contracción de la economía durante el año 2002. De esta forma, la situación de sobreendeudamiento encuentra otro medio para desarrollarse y la presión sobre las finanzas públicas puede ser mayor. Al mantenerse el objetivo de un déficit público equivalente al 0.65% del PIB, los recursos para atender servicios públicos y realizar obras de infraestructura pueden disminuir mucho más, generando como en los años inmediatos siguientes a la crisis de 1994 procesos que profundizan la fragmentación del aparato productivo. Otro resultado sería una mayor concentración de la riqueza vinculada a mayor desempleo, reducción de trabajos formales, menores ingresos de empresas y mantenimiento de deudas con intereses sumamente altos en términos reales.

La situación económica de muchas familias empeorará como resultado directo de la contracción de la economía norteamericana. Son las familias de los emigrantes y de los trabajadores de la maquila, muchos de los cuales, como se destaca en el texto,



son emigrantes desde estados del centro y sur del país hacia la frontera con Estados Unidos.

Del año de 1990 hasta el 2000, el ingreso por concepto de remesas familiares es de 44 245 millones de dólares, lo que equivale al 47% del flujo de Inversión Extranjera Directa (IED) para el mismo periodo. Sin duda, las remesas familiares son divisas que han permitido contender con el problema de la restricción externa. Su aporte a la economía del país es superior, dado que existe una parte de estas remesas que es transportada personalmente, con lo que un incremento entre 15 y 20% no es excesivo, por lo menos en varios años del periodo que se está considerando. A diferencia de la IED, los ingresos por remesas no implican el pago de utilidades, uso, marcas y patentes o gastos de investigación. Así, el impacto neto positivo de las remesas en las cuentas con el exterior equivale a un porcentaje superior a 47% de la IED que se menciona líneas antes.

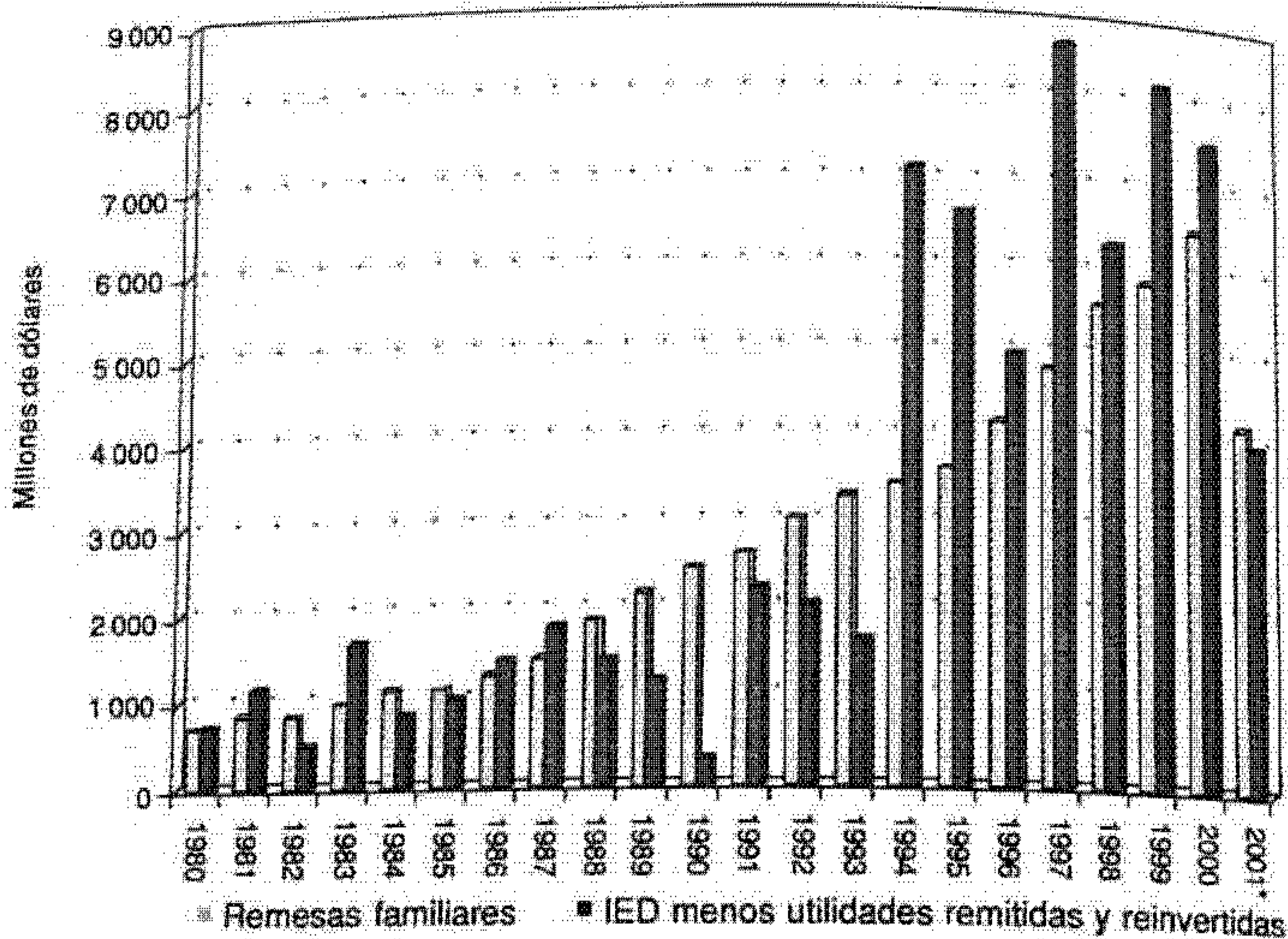
Como se observa en la gráfica 2, si descontamos las utilidades remitidas y las reinvertidas, el saldo de la IED en varios años de la década del noventa es inferior al flujo de remesas familiares que registra la contabilidad del banco central. Incluso no existe una tendencia y aun en los años en que hay importantes ingresos de IED una vez descontados la remisión y la reinversión de utilidades, las cifras son cercanas o inferiores a las remesas familiares. En el primer semestre del año 2001, no obstante que se tiene uno de los mayores ingresos de IED, el importe neto de divisas aportado por las remesas es superior (véase gráfica 2).

En el año 2000 las remesas familiares equivalen al 36% del superávit comercial del sector de la maquila y al 37.6% de las importaciones de bienes de consumo. Sin estos recursos el déficit de la balanza comercial se eleva a casi 24 mil millones de dólares, con lo que las presiones para obtener capitales en los mercados internacionales serían sin duda de otro carácter.

El otro importante componente de las cuentas con el exterior que se vincula con la labor de un amplio sector de trabajadores es la maquila. Como se puede observar en la gráfica 1, desde 1995 hasta el año 2000, precisamente cuando se produce el cambio en la tendencia exportadora de la economía mexicana, el comercio exterior de la industria maquiladora de exportación —suma de



GRÁFICA 2. México: remesas familiares e inversión extranjera directa



\* Cifras al primer semestre.

FUENTE: Banco de México, *Información Económica y Financiera*, página electrónica, octubre de 2001.

importaciones y exportaciones— equivale a veinte o más puntos del PIB. En el año 2000, cuando se alcanza la mayor cifra de exportación de mercancías, el comercio exterior de la maquila equivale a casi 25% del PIB. Los ingresos positivos en esta actividad se explican en gran parte por el componente salarial en los bienes que se exportan. En 1999, sin considerar bienes de capital, el saldo positivo de las maquiladoras es de 13 340 millones de dólares, a pesar de lo cual la balanza comercial registra un déficit de 5 361 millones de dólares. En el año 2000 el saldo positivo del comercio exterior de la industria maquiladora es de 17 678 millones de dólares, mientras el déficit de la balanza comercial es de 8 mil millones de dólares. Mientras las cuentas con el exterior necesitan de estos dos componentes, remesas familiares e ingresos por maquila, que resultan del trabajo de muchos cientos de mexicanos, la situación de los asalariados en el país no reporta mejoras considerables y con la recesión en curso seguramente presentará nuevos datos de deterioro.



¿Qué sucede mientras tanto con el grupo de grandes empresas? La situación de la banca es un ejemplo del comportamiento económico que están teniendo las grandes empresas y los grupos financieros. Además, como se destacó en líneas anteriores, de que los bancos no canalizan desde hace años recursos significativos y crecientes para financiar las actividades productivas, los principales accionistas de la mayoría de los bancos de cinco o seis años antes han vendido sus participaciones, diluido su capital o se han separado de la firma. Entre los compradores están varios bancos extranjeros que están asumiendo hasta el 100% del capital. Destacan los casos de BBVA y BSCH de España, actualmente accionistas principales de Bancomer y otros bancos y de Serfin y Mexicano, respectivamente. También el de Citi que compró a Banamex, además de contar con los activos de Confía. Un resumen de los cambios en la propiedad de los activos de los 18 bancos privatizados en el gobierno de Salinas de Gortari se presenta en el cuadro 1.

La presencia de capitales del exterior como accionistas principales incluye a las compañías de seguros, los fondos de pensión y más recientemente a diversas sociedades de inversión. Son contados los bancos y las firmas financieras en que el paquete de control y la dirección se mantiene en manos de sus dueños de hace pocos años. En síntesis, parece consolidarse un sector entre los grandes financieros que viven del corte de cupón o de las colocaciones financieras. La banca misma está operando bajo estas condiciones, o por lo menos es lo que se deduce del análisis de la composición de la cartera de crédito, por indicar un hecho.

En otras ramas económicas la asociación con capitales del exterior también se multiplica y en diversos casos implica que se cede la dirección de la firma. Aún más, varios grandes empresarios quedan en una situación de accionistas minoritarios o simplemente venden las firmas. Por supuesto que entre los compradores hay capitales del país, sin que ello constituya una tendencia importante. Hay incluso adquisiciones que en un lapso muy corto cambian de manos, reforzándose la presencia del socio extranjero como en el caso de las concesiones de algunos aeropuertos. En telefonía también se multiplican los competidores extranjeros, tales como Vodafone y Telefónica.



CUADRO I. México: privatización y cambios en la propiedad de los bancos\*

| Denominación al ser privatizados | Propietario o principal accionista   |
|----------------------------------|--|
| Banamex                          | Citibank (EUA)   |
| Confía                           | Citibank (EUA)   |
| Inverlat                         | Scotiabank (Canadá)  |
| Mexicano                         | BSCH (España)  |
| Serfin                           | BSCH (España)  |
| Bancomer                         | BBVA (España)  |
| Promex                           | BBVA (España)  |
| Unión                            | BBVA (España)  |
| Probursa                         | BBVA (España)  |
| Oriente                          | BBVA (España)  |
| Cremit                           | BBVA (España)  |
| Banorte                          | Continúa en manos de los mismos accionistas que al ser privatizado.  |
| Banpaís                          | Banorte  |
| Bancen                           | Banorte  |
| Bancrecer                        | Banorte  |
| Banoro                           | Banorte  |
| Inbursa                          | Grupo Carso  |
| Bitel                            | Hay cambios en el Consejo de Administración. Mayoría del capital inversionistas de México. Participación de Central Hispano y Banco de Portugal. |
| Atlántico                        | Bitel. Discutiendo con el IPAB** los términos de la consolidación.   |

\* Además de los bancos privatizados se incluye a Inbursa, banco de nueva creación autorizado para operar como otros más en el contexto de las privatizaciones. Varios de los bancos fueron fusionados previamente y se anota el nombre del grupo al que fueron incorporados considerando los dueños o principales accionistas actuales.

\*\*IPAB. Instituto de Protección al Ahorro Bancario.

FUENTE: Elaboración propia con base en Gregorio Vidal (2001), *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones: Las grandes empresas en América Latina* (1ª edición, Barcelona: Anthropos), e información de prensa y de los bancos.



En las listas que se publican en varias revistas acerca de las mayores empresas que operan en el país se pueden percibir algunos de los cambios que se están destacando. Por ejemplo, entre las 50 mayores empresas del país en el año 2000, según el criterio de ventas que elabora la revista *Expansión*, está un amplio número de filiales de corporaciones extranjeras y no tan sólo firmas automotrices y alguna otra compañía, como era hasta los años de 1993 y 1994. No aparece alguna empresa de la construcción, mientras que en 1994 se enlistaban 4 grandes constructoras. Entre las actividades comerciales se mantienen varias corporaciones encabezadas por la compañía Wal-Mart, que pocos años antes era Cifra. Pero también han crecido firmas como Liverpool, Comercial Mexicana, Soriana, Nadro y Grupo Saba, antes Grupo Autrey. Sin duda, para varios grandes capitales la intermediación es un espacio importante, con una rentabilidad que no sólo es producto del comercio, sino también de algunas transacciones financieras, precisamente por el desplazamiento del crédito bancario. Las fortunas no desaparecen, simplemente encuentran un modo distinto de multiplicarse que no necesariamente se funda en la ampliación de la capacidad de producción en el país.

Corporaciones como Modelo, Coca Cola-Femsa, Femsa-Cervecería, Gruma, tienen desde hace años participación de capital extranjero. En varias de ellas su internacionalización se realiza apoyada por los socios extranjeros y en otras los capitales del exterior tienen un peso determinante en la conducción de la empresa. Savia-Pulsar ha debido realizar un amplio proceso de ventas de activos, que incluyó a la compañía de seguros Comercial América, de las más importantes del país, no obstante lo cual no se descartan otras ventas. Como se destaca en los capítulos finales del libro, otros consorcios se fragmentaron o procedieron a vender activos en años previos, como uno de los resultados de la crisis de 1994 y 1995. Un ejemplo es el grupo Sidek. De esta suerte, en la actualidad corporaciones como Telmex y las que componen las diversas tenedoras de Carso, Cemex, Posadas, Bimbo, todas ellas con matriz en México y una internacionalización significativa, no aparecen acompañadas de muchas más. Para estas compañías la internacionalización a través de adquirir activos en el extranjero es un camino necesario. Incluso



para poder competir con algunas empresas trasnacionales en el territorio de México deben avanzar en su internacionalización. Es necesario que sus ventas en el extranjero desde filiales crezcan, como también que operen con mayores recursos denominados en divisas. Sin duda se trata de un camino que no es compatible con una estrategia de crecimiento fundada en la exportación de manufacturas desde México.

Los principales promotores de las exportaciones manufactureras desde territorio de México son las trasnacionales automotrices y las empresas de la industria eléctrica y electrónica. En ambas el contenido extranjero de lo que se exporta es dominante y crece en la medida en que aumentan las exportaciones. De esta manera, su ampliación no necesariamente se articula con una mayor capacidad de producción en otras ramas de la economía del país, ni impulsa el desarrollo de encadenamientos productivos. Cuando la recesión en los Estados Unidos avanza, los problemas para México se multiplican. Para varias grandes firmas la venta de activos, la ampliación de la participación de capitales extranjeros y la liquidación o cierre de plantas son medidas que se multiplicarán. Los efectos negativos en empleo, salarios y dinámica de la inversión no podrán evitarse si no se toman por lo menos medidas con claro contenido anticíclico y que impulsen la ampliación de la capacidad de producción. Como en los años treinta, la idea de "trabajo para todos" es social y económicamente pertinente, sólo así la relación con Estados Unidos dejará de estar fundada en la profundización de las asimetrías.

*Iztapalapa, Distrito Federal, diciembre de 2001.*



## Bibliografía

- Banco de México (2001), *Informe Anual 2000*, México.
- Banco de México (2000), *Informe Anual 1999*, México.
- Thiery Coville (2000), "L'économie américaine: un changement de nature?", en *Les mutations de l'économie mondiale*, Christian de Boissieu (coordinador), Economica, París.
- Ejecutivo Federal (2001), *Iniciativa de decreto que establece, reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones fiscales*, México.
- Jean-Louis Guérin y Stéphanie Guichard (2000), "La nouvelle économie", en *L'économie mondiale 2001*, La Decouverte, París.
- Secretaría de Hacienda (2001), *Criterios Generales de Política Económica 2002*, México.
- Gregorio Vidal (2001), *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones: Las grandes empresas en América Latina*, Anthropos, Barcelona.



*Grandes empresas,  
economía y poder en México*  
se terminó de imprimir  
en abril de 2002 en los talleres de  
Plaza y Valdés Editores,  
el tiro fue de 1 000 ejemplares más sobrantes  
para reposición.

En la composición se usaron tipos palatino  
de 10.5:12.5, 9.5:11 y 8:10 puntos, así como  
garamond condensado de 24:26 puntos.

Se imprimió en papel cultural de 44.5 kg;  
para el forro se usó cartulina couché de 250 g.

La composición tipográfica, el diseño,  
la producción y el cuidado editorial  
estuvieron a cargo de Plaza y Valdés, S.A. de C.V.  
Tel. 5097 20 70.

La coordinación editorial  
fue de Laura Quintanilla