

México: ¿un modelo para países en desarrollo?*

Janet M. Tanski y Albert A. Blum*

Introducción

La privatización y el ajuste estructural han sido frecuentemente la prescripción ortodoxa para desarrollar aquellos países que se encuentran asediados por la deuda, la inflación y un crecimiento lento. Países tales como México, Perú, Chile y Nicaragua en Latinoamérica han implementado ese tipo de políticas. Durante los noventa la economía de la India también se está distanciando de lo que fuera un modelo de sólida intervención estatal, hacia una economía más abierta y basada en un mayor apoyo en los mercados libres.

Sin embargo, existe una creciente preocupación con relación al logro del crecimiento económico y la eficiencia a expensas de una mayor desigualdad del ingreso, un mayor desempleo, la continuación del deterioro ambiental y la declinación del ingreso real, especialmente entre la clase trabajadora y los pobres. El objetivo de este documento es analizar la situación económica de México 10 años después del arribo de las políticas de estabilización y observar la forma en que se han visto afectados los diferentes sectores

* Traducción: Arq. Juan Antonio Gadea Elías, marzo de 1994.

* Investigadores del Department of Economics y del Department of Management respectivamente, de la New Mexico State University, Las Cruces, New Mexico, Estados Unidos.

industriales y de la población, toda vez que se ha sugerido a México como un modelo, tanto de estabilización exitosa como de ajuste estructural y de liberalización del comercio, para aquellos países en proceso de desarrollo que se encuentran altamente endeudados.¹

Los datos que aquí se presentan sugieren que los poderosos grupos industriales mexicanos han resultado beneficiados con la estrategia de la economía mexicana de orientación hacia el exterior, y que estos mismos grupos son los que con mayor probabilidad habrán de beneficiarse con el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCN). El análisis muestra también que a pesar del hecho de que la economía mexicana está creciendo, en México, luego de una mayor liberalización del comercio y de la implementación del ajuste estructural, la clase trabajadora y los pobres todavía no han podido observar un ascenso en su nivel de vida.

En la primera sección del documento se brinda una valoración general de las políticas de estabilización y de ajuste estructural que a lo largo de los últimos diez años han sido implementadas por el gobierno mexicano. En la segunda sección se muestra cómo los niveles de concentración del capital en el sector manufacturero se han incrementado durante dicho periodo. Se presentan datos relativos a aquellos sectores manufactureros específicos que cuentan con una mayor probabilidad de verse beneficiados con el TLCN, haciéndose con ello evidente que en estos sectores los niveles de concentración son altos y, por lo tanto, las utilidades de un intercambio comercial más libre muy probablemente habrán de ser distribuidas en forma desigual. En la tercera sección se muestra la creciente importancia de los conglomerados mexicanos y se proporcionan ejemplos de fusiones y adquisiciones recientes, las cuales tienden a fortalecer la posición de mercado de dichos conglomerados. En la cuarta sección se describe la creciente concentración de los recursos financieros y de las utilidades en el sector bancario. En la sección quinta se analizan los efectos producidos por el ajuste estructural y la liberalización del comercio sobre los trabajadores y las clases pobres de México. Los comentarios finales se proporcionan en la última sección del documento.

¹ Gooptu, Sudarshan. *Debt Reduction and Development: The Case of Mexico*, Westport, Praeger, 1993. Smith, Stephen C., *Case Studies in Economic Development*, New York and London, Longman, 1994.

Políticas de estabilización y de ajuste estructural

Comenzando con la crisis económica de 1982 cuando México no pudo cumplir con el pago de intereses de su deuda externa, el gobierno mexicano se comprometió con un programa de estabilización implementado por el Fondo Monetario Internacional (FMI), así como con un plan de reforma que habría de conducir a la reestructuración total de la economía mexicana. Las reformas realizadas desde 1982 han transformado la estrategia de crecimiento económico del país, de una que hacía énfasis en la industrialización basada en la sustitución de importaciones, a otra de crecimiento orientado hacia las exportaciones. La liberalización y la reinserción en la economía internacional, de este modo, han venido a ser elementos importantes de la reestructuración económica. Estos cambios son resultado de presiones económicas tanto internas como externas, lo mismo que de presiones políticas. El presidente de México desde 1988, Carlos Salinas de Gortari, ha sido alabado en todo el mundo por el éxito de sus políticas económicas. Pero, ¿cuál ha sido, de hecho, el resultado de más de una década de aplicación de los programas del FMI y de la reestructuración económica?, ¿es la reforma económica en México un éxito tal, como para considerarse un modelo apropiado para otros países en vías de desarrollo? Para responder a estas interrogantes, primeramente permítasenos llevar a cabo una revisión de las reformas que han venido implementándose.

Reformas económicas

Las reformas económicas llevadas a cabo durante los últimos 10 años han consistido esencialmente en las siguientes medidas:

1. *Devaluación de la moneda.* La moneda mexicana (el peso) fue devaluada con el fin de que las exportaciones se viesen estimuladas: en 1982, aproximadamente un 500%; entre 1982 y 1992, alrededor de un 15 000% adicional.
2. *Liberalización del comercio.* Para facilitar aún más el intercambio económico, el gobierno eliminó importantes restricciones. De acuerdo con ello los negocios podrían importar productos

a costos más bajos, dando como resultado el incremento de la producción y la eficiencia. México ingresó asimismo al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) en 1986, e iniciándose durante ese mismo año, gradualmente se fueron reduciendo las barreras tanto arancelarias como no arancelarias. La tasa arancelaria promedio descendió de un máximo de 100% para 1982 hasta un 20% en 1992. Además, México redujo los requerimientos de licencias para importaciones, aprobó una nueva ley sobre inversión extranjera (la cual estimularía adicionalmente la inversión extranjera directa) y dio inicio a las negociaciones sobre el TLCN con Estados Unidos y Canadá —los tres países con la esperanza de abrir y expandir aún más el mercado de México—. Con miras a desarrollar la propuesta del TLCN para facilitar el comercio con Estados Unidos, el gobierno mexicano llevó a cabo un trabajo arduo y, haciendo promoción en dicho país para su aprobación, consumió una considerable cantidad de recursos monetarios. De este modo, tal como anteriormente hemos mencionado, el gobierno mexicano comenzó a reestructurar la economía poniendo un mayor énfasis en el crecimiento orientado hacia las exportaciones, más que hacia la sustitución de importaciones.

3. *Diversificación de las exportaciones.* Parte del programa mexicano de reforma consistió en la diversificación de las exportaciones, ello con miras a reducir la dependencia del país respecto de las exportaciones petroleras (un problema que muchas naciones en vías de desarrollo han tenido que encarar a causa de la anterior dependencia de su economía respecto de unos cuantos productos primarios de exportación).
4. *Privatización.* Desde 1988 ha sido intenso el ritmo de privatización de empresas que previamente eran propiedad del Estado. El gobierno mexicano, entregado a las teorías económicas del "neoliberalismo" y del suministro colateral, hubo de considerar que apoyándose en el sector privado y en el mercado se incrementarían la eficiencia y la producción; y que en el largo plazo habrían de aumentar los beneficios y el empleo, permitiendo eventualmente de este modo que los sectores trabajadores de la población incrementasen sus niveles de consumo. Como resultado de ello, de diciembre de 1982 a diciembre

de 1993, el gobierno mexicano privatizó aproximadamente 1 000 de las 1 115 firmas controladas por el Estado.²

5. *Reducción del déficit presupuestal.* México pretendió también reducir su déficit presupuestario por medio de la reducción del gasto gubernamental, se pensó que de este modo declinaría la tasa de crecimiento del dinero en circulación y se reduciría la inflación. La reducción del gasto gubernamental habría de dar como resultado la contracción de los subsidios estatales destinados a productos de consumo básico. Al mismo tiempo, el gobierno hubo de elevar los precios por aquellos conceptos tales como transporte y servicios públicos. Con miras a incrementar las tasas de captación, el gobierno reformó el sistema de impuestos y, para promover el ahorro, elevó las tasas de interés en los bonos gubernamentales.
6. *Reducción de la deuda.* Con el fin de reducir sus obligaciones de deuda, en marzo de 1990 se logró un acuerdo bajo el Plan Brady —denominado así en honor de Nicholas Brady, por aquel entonces secretario del Tesoro estadounidense. En tanto los detalles de dicho Plan son complejos, esencialmente ha permitido a México la readquisición de sus obligaciones de deuda pendientes, con un considerable descuento. A pesar del multicitado Plan, para julio de 1993 la deuda externa de México alcanzó la cifra récord de 112 000 millones de dólares (mdd); de este total correspondían 77 300 mdd al gobierno, 12 400 mdd al sector privado y 12 400 mdd a la banca comercial.³
7. *Ayuda para los pobres.* Con el propósito de ayudar a los más pobres a enfrentar los efectos de la reducción de los subsidios anteriormente citados fue instituido el Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol). Dicho programa preservó los subsidios gubernamentales sobre productos alimenticios esenciales, disponibles sólo para los más pobres. Aún así, tal como más adelante veremos, en los últimos diez años los índices de pobreza se han incrementado drásticamente.

² Secretaría de Hacienda y Crédito Público, citado en LatinAmerica Data Base, *The Chronicle*, 25 de abril de 1991. *Idem*, "Update on privatizations", *SourceMex*, 10 de marzo de 1993.

³ Latin America Data Base. "Mexican Foreign Debt Reported at Record US \$111.2 Billion as of end of July", *SourceMex*, 18 de agosto de 1993.

Reforma política

Los responsables del gobierno mexicano hubieron de reconocer (tal como lo hicieran otros políticos de otras naciones en desarrollo) que el sistema económico no podría ser reformado sin llevar a cabo una verdadera reforma del sistema político, ya que dicho sistema político ha conducido a la pérdida de legitimidad entre amplios sectores de la población mexicana. El sistema corporativo,⁴ que había venido mostrando capacidad para controlar y dominar a los diferentes sectores sociales, al tiempo que los mantenía aislados entre sí,⁵ hubo de confrontar una creciente oposición por parte de aquellos quienes rechazaban ser cooptados. El actual intento de "modernizar" el sistema político: a) ha implicado menos "populismo" y más orientación tecnocrática; b) ha permitido a la oposición una mayor expresión en el proceso político (el dominante Partido Revolucionario Institucional [PRI] hoy día se encuentra actuando en una situación mucho más "competida"); y c) ha intentado mejorar la reputación del PRI mediante la pretensión de apartarse de la corrupción y del fraude. De cara frente a ello, todos estos cambios resultan positivos, pero si analizamos más de cerca la situación podremos apreciar tendencias perturbadoras.

La concentración del capital en México

En la literatura existente sobre el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCN), muy poca atención ha sido prestada a la creciente concentración del capital en México, lo mismo que a la importancia económica de los conglomerados mexicanos; si bien estos temas no han figurado en el primer orden de las discusiones en torno al mencionado Tratado, resultan cruciales si de lo que

⁴ Corporativismo es un término que se refiere al proceso político mediante el cual diferentes sectores de la sociedad son cooptados e incorporados dentro de la estructura política dominante. Las élites empresariales, los campesinos, los trabajadores organizados, las masas, las clases medias: a todos ellos se les hace creer que son parte y poseen un apoyo en las instituciones gubernamentales y en el *status quo*.

⁵ En otras palabras, el movimiento de los trabajadores (Confederación de Trabajadores de México, [CTM], Congreso del Trabajo) fue dividido del de los campesinos (CNOF, CNC) y del sector empresarial (Canacintra, Concamin, etcétera).

se trata es de explicarnos plenamente las fuerzas que se hallan detrás de la tendencia actual hacia la formación de bloques regionales de comercio, así como para poder determinar cuáles son los efectos que el TLCN habrá de producir sobre las diferentes regiones, los distintos sectores económicos y las clases sociales.

Desde la Revolución Mexicana de 1910-1917, el Estado en México ha desempeñado un papel fundamental en el reforzamiento de la acumulación capitalista privada nacional. La ayuda al capital privado ha venido brindándose en la forma de créditos otorgados por Nafinsa (el banco de desarrollo nacional); inversiones en infraestructura (ferrocarriles, supercarreteras, proyectos de irrigación, etc.); financiamiento por parte del Banco de México, que es el banco central del país;⁶ barreras a las importaciones; regulación de la inversión extranjera; así como también a través de los esquemas de promoción de las exportaciones. Además, en la producción industrial el Estado ha tenido una participación directa proporcionando a la industria privada precios subsidiados para el petróleo, la electricidad, las comunicaciones, el acero, etc.; esta intervención estatal ha coadyuvado a conformar la estructura industrial y de mercado del país.⁷

De acuerdo con Hernández Rodríguez,⁸ entre 1955 y 1975, a medida que en México empeoraba la distribución del ingreso, la concentración del capital industrial se incrementó significativamente entre los grandes productores. En 1950 el porcentaje de ingreso recibido por el quintil de menor ingreso fue de 5.6%, mientras que en 1975 éste fue de 1.7%; el decil más alto recibió 59.4% en 1950 y 60.2% en 1975.⁹ Martínez Hernández¹⁰ nos proporciona para 1975 una cifra ligeramente distinta, aun cuando la dirección

⁶ De la Peña, Sergio. "Proletarian Power and State Monopoly Capitalism in Mexico", en *Latin American Perspectives*, vol. 9, núm. 1, Invierno de 1982, p. 30.

⁷ Bennett, Mark. *Public Policy and Industrial Development: The Case of the Mexican Auto Parts Industry*, Boulder and London, Westview Press, 1986.

⁸ Hernández Rodríguez, Rogelio. *Empresarios, Banca y Estado: el conflicto durante el gobierno de José López Portillo 1976-1982*, México, Flacso, Porrúa, 1988.

⁹ *Ibid.*, p. 75.

¹⁰ Martínez Hernández, Ifigenia. "La distribución del ingreso en México: tentativas de diagnóstico y política", *Revista Lima*, marzo de 1975. Van Ginneken, Wouter, "Socio-economic group and income distribution in Mexico", estudio preparado para el ILO World Employment Programme, 1980, citado en Martínez Hernández, Ifigenia, *Algunos efectos de la crisis en la distribución del ingreso en México*, UNAM, 1989.

del cambio en la distribución resulta similar. Sumando los dos deciles de menor ingreso, Maríñez Hernández encontró que en 1950 estos recibieron 6.1% del ingreso total, al tiempo que los dos deciles de mayor ingreso recibieron 59.8% del ingreso total. En 1975 los dos deciles de menor ingreso recibieron 4.1% del ingreso total, al tiempo que los dos deciles de mayor ingreso recibieron 66.9% del mismo. Aspe y Beristain¹¹ muestran asimismo que entre 1963 y 1977 el porcentaje de ingreso destinado al quintil de menor ingreso declinó de 3.5% a 2.9 por ciento.

Al mismo tiempo, en la categoría superior del valor de la producción se incrementó el porcentaje del capital total controlado por las grandes firmas. En 1955, el 4.5% de las firmas controlaban el 54.3% de la producción; en 1960, el 1.9% de todas las firmas industriales controlaban el 52.6% de la producción industrial; en 1965, el 0.9% de las firmas controlaban el 76.2% de la producción y en 1970 el 1.7% de las firmas controlaban el 80.2% de la producción.¹²

En tanto que la participación en el ingreso del quintil más bajo devino progresivamente menor durante los años setenta, algunas fuentes nos muestran que en 1977 empezó a declinar el porcentaje del ingreso estimado para el quintil más alto,¹³ lo cual pudo haber sido el resultado de una serie de políticas sociales aplicadas por el presidente Echeverría (1970-1976). Sin embargo, durante la década de los ochenta la distribución del ingreso nuevamente fue resultando cada vez más desigual; la participación en el ingreso para el 40% del total de familias con menores percepciones declinó de 14.3% en 1984 a 12.9% en 1989; mientras que el 10% del total de familias con mayores percepciones incrementó su participación en el ingreso de 32.8% en 1984 a 37.9% en 1989.¹⁴

¹¹ Aspe, Pedro and Javier Beristain. "Toward a First Estimate of the Evolution of Inequality in Mexico", en Aspe, Pedro y Paul E. Sigmund (Eds.), *The Political Economy of Income Distribution in Mexico*, New York, Holmes & Meier, 1984, pp. 31-57.

¹² Hernández Rodríguez, Rogelio. *Op. cit.*, p. 69.

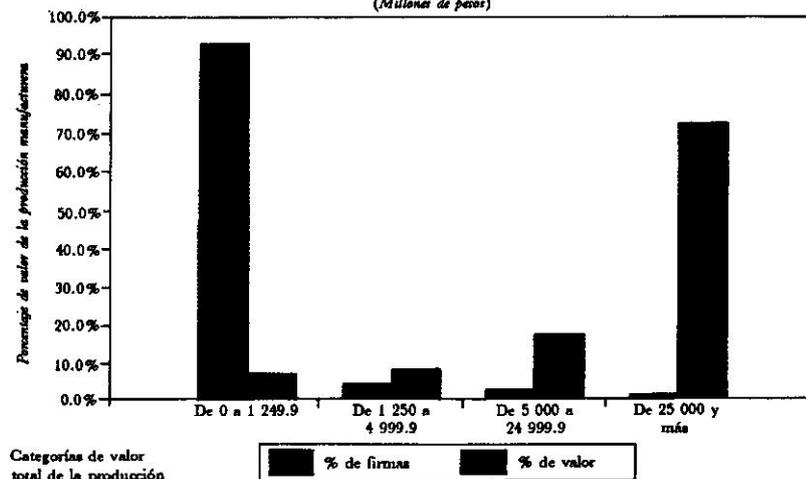
¹³ Hernández Rodríguez, Rogelio. *Op. cit.*, p. 69. Aspe, Pedro and Javier Beristain, *op. cit.* Lustig, Nora, *Mexico: The Remaking of an Economy*, Washington, D.C., The Brookings Institution, 1992.

¹⁴ Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares*, 1984, Cuadro 4, p. 20. *Idem*, *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los hogares, 1989: Transacciones Económicas*, México, 1992, Cuadro 1. Lustig, Nora, *op. cit.*, p. 92.

Los datos del censo muestran que en 1988 un 3.6% del total de firmas en el sector manufacturero generaron el 87.6% del valor total de la producción en dicha rama. El 92.4% del total de firmas en el sector manufacturero se encuentra clasificado dentro de la categoría valor de la producción de 0 a 1 249.9 millones de pesos; esta categoría emplea el 26% del total de trabajadores en esta rama, aun cuando sólo produce el 5.7% del valor total de la producción manufacturera. En la categoría que tiene el valor de la producción más alto (es decir por encima de los 25 000 millones de pesos), el 1.5% de las firmas generó el 71.4% de la producción total.¹⁵ En otras palabras, en 1988 sólo el 1.5% de todas las firmas en el sector manufacturero produjo más del 70% del valor total de la producción; el 98.5% de todas las firmas en este sector empleó aproximadamente un 66% de la totalidad de trabajadores en dicho sector aun cuando sólo produjo alrededor del 30% del valor total de la producción en la manufactura (ver Cuadro 1).

En la siguiente gráfica se señala la concentración de la producción manufacturera en un pequeño porcentaje de grandes firmas.

GRÁFICA 1
LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE MÉXICO (INCLUYENDO MAQUILADORAS)
(Millones de pesos)



Categorías de valor total de la producción

FUENTE: Cuadro 1.

¹⁵ INEGI, *XIII Censo Industrial: Industrias Manufacturaras*, Aguascalientes, México, 1989.

La concentración de la producción significó también un descenso en la participación del trabajo en la producción total de 1988. Dado que el tamaño de las firmas se incrementó, los salarios no se mantuvieron al nivel del incremento experimentado en la productividad. En las grandes firmas, el valor agregado por empleado fue 11 veces mayor que el valor agregado por empleado en el 93.4% de las firmas manufactureras. Los salarios, sin embargo, se incrementaron por un múltiplo de sólo 2.8 desde las firmas más pequeñas a las firmas más grandes. Los empleados (trabajadores asalariados más empleados asalariados) en las firmas más pequeñas (la categoría de 0 a 1 249.9 millones de pesos) recibieron en los salarios el 47.3% del valor añadido generado en tal categoría, en tanto que en las firmas de mayor tamaño dichos empleados recibieron tan sólo el 24.5% del valor añadido. La información para diferentes tamaños de firmas se presenta en el Cuadro 1.

Hasta aquí, parece que la distribución del ingreso ha resultado crecientemente desigual a medida que el capital ha venido tornándose cada vez más concentrado en las empresas de mayor tamaño. Por otra parte, con las crecientes operaciones de capital intensivo en el sector manufacturero de México, también debemos tomar en cuenta el desplazamiento de trabajadores resultante. De este modo, vemos que la creciente productividad no necesariamente conduce a incrementos proporcionales en los salarios, como tampoco al aumento del bienestar social de la fuerza de trabajo de una determinada industria.

La concentración de capital en los sectores manufactureros con mayor probabilidad de beneficiarse con el TLCN

Utilizando información sobre niveles de productividad y tasas de crecimiento de la productividad de diferentes sectores de la industria manufacturera en Estados Unidos y Canadá, Dávila¹⁶ calculó el diferencial de productividad entre las dos naciones en sectores manufactureros particulares. Dávila argumentó que los sectores ma-

¹⁶ Dávila, Alejandro. "México-Estados Unidos: La brecha de productividad en la industria manufacturera", *Investigación Económica*, núm. 200, México, Facultad de Economía, UNAM, abril-junio de 1992, pp. 49-74.

CUADRO 1
CONCENTRACIÓN DE CAPITAL EN LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA DE MÉXICO, 1988

Categorías de Valor Total de la producción (millones de pesos)	0—1 249.9	1 250—4 999.9	5 000—24 999.9	25 000 +
% de firmas manufactureras	92.4	4.0	2.1	1.5
% de empleos en la manufactura	26.0	16.6	23.0	34.3
% de valor de la producción manufacturera	5.7	6.7	16.2	71.4
Salario promedio anual por trabajador (millones de pesos)	2.45	3.60	4.46	6.94
Valor promedio añadido por empleado (millones de pesos)	4.78	10.83	18.94	53.57
Total del valor añadido (millones de pesos)	4 063 497.0	4 754 748.9	11 529 078.5	48 546 254.5
Salarios totales (millones de pesos)	1 922 339.4	2 422 586.5	4 727 406.9	11 878 613.9
% del valor añadido recibido por los empleados en esta categoría	47.3	51.0	41.0	24.5

FUENTE: INEGI. *XIII Censo Industrial: Industrias Manufactureras*, Aguascalientes, México, 1989, pp. 194 y 379.

nufactureros mexicanos que serían más competitivos en esta nueva era de creciente integración económica entre México, Canadá y Estados Unidos serían aquellos sectores en los cuales las diferencias en los niveles de productividad, entre México y Estados Unidos, resultarían ser más pequeñas. La comparación de sus resultados con los índices de concentración de cuatro firmas en los sectores manufactureros mexicanos sugiere que los sectores que serían más competitivos con la creciente liberalización del comercio (es decir, aquellos sectores en los cuales el nivel de productividad en México alcanza un 35% ó más, que dicho nivel de productividad en el sector equivalente de Estados Unidos) son aquellos sectores que cuentan con altos índices de concentración (un índice promedio de 70.8% de concentración en cuatro firmas). Los sectores ubicados en el segundo nivel inferior de diferencial de concentración (sectores en los cuales los niveles de productividad en México se ubican entre el 18% y el 35% ó menos, del nivel correspondiente en Estados Unidos) presentan asimismo altos índices de concentración, siendo el nivel promedio de 60.3%. Dado que este no es el caso en que la *totalidad* de los sectores competitivos tienen altos grados de concentración, los datos muestran que el índice de concentración promedio para aquellos sectores con mayor probabilidad de beneficiarse con el TLCN es sustancialmente más alto que para los sectores con niveles de productividad más bajos, cara a cara con sus contrapartes de Estados Unidos.¹⁷ Los sectores con el diferencial de productividad más alto (el nivel de productividad en México es menor al 7% de lo que es en el sector comparativo de Estados Unidos) generalmente presentan índices menores de concentración, con un índice promedio de 37.25% en cuatro firmas.¹⁸

Así, aquellos sectores como los de las industrias básicas del hierro y el acero, de la industria farmacéutica, diversos productos quí-

¹⁷ No siempre es posible encontrar una correspondencia exacta entre aquellos sectores que Dávila identifica en su documento y la información que nosotros utilizamos proveniente del INEGI. En consecuencia, en nuestras estimaciones no hemos utilizado la información para la totalidad de los sectores que presenta Dávila, sino sólo aquellos para los cuales el nombre del sector en la información del INEGI es exactamente el mismo. Aparte de un total de 180 sectores para los cuales Dávila proporciona diferenciales de productividad, únicamente comparamos los índices de concentración de 107 de ellos.

¹⁸ Los índices de concentración corresponden a 1980 y se tomaron de INEGI. *Estadísticas Industriales: Información por tipo de Empresa e Índices de Concentración*, México, 1988.

micos, fibras sintéticas, textiles de fibras suaves, automotriz, vidrio plano y vidrio cortado, envases de vidrio, y tapetes y alfombras serían los escasos sectores que contarían con mayor posibilidad para competir internacionalmente. Partiendo del siguiente cuadro, resulta evidente que en estos sectores el nivel de concentración del valor de la producción en un muy reducido porcentaje de las firmas es alto.

CUADRO 2
CONCENTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN EN LOS SECTORES
MANUFACTUREROS CON MAYOR PROBABILIDAD
DE BENEFICIARSE CON EL TLCN

Sector y categorías de valor de la producción (Millones de pesos)	Porcentaje de todas las firmas en este sector (1988)	Porcentaje del valor total de la producción en este sector (1988)	Índice de concentración en cuatro firmas (1980)
Industria básica del hierro y el acero			81.5
0 a 1 249.9	65.4	1.0	
1 250 a 4 999.9	16.2	2.1	
5 000 a 24 999.9	11.0	7.1	
25 000 +	7.5	89.9	
Fármacos			16.91
0 a 1 249.9	47.4	1.7	
1 250 a 4 999.9	20.4	4.9	
5 000 a 24 999.9	19.0	20.2	
25 000 +	13.2	73.2	
Fibras sintéticas			78.31
0 a 1 249.9	42.1	0.4	
1 250 a 4 999.9	21.1	0.7	
5 000 a 24 999.9	36.8	98.9	
25 000 +	0.0	0.0	
Textiles fibras suaves			16.25
0 a 1 249.9	60.2	2.3	
1 250 a 4 999.9	19.2	8.7	
5 000 a 24 999.9	16.2	36.5	
25 000 +	4.4	52.4	
Automotriz			76.2
0 a 1 249.9	63.8	0.7	
1 250 a 4 999.9	16.5	1.6	
5 000 a 24 999.9	10.8	4.5	
25 000 +	8.8	93.3	
Vidrio y productos vítreos			76.61 ¹
0 a 1 249.9	83.6	2.4	
1 250 a 4 999.9	9.0	3.3	
5 000 a 24 999.9	3.4	7.1	
25 000 +	4.0	87.1	

¹ Esta cifra representa el índice de concentración promedio en el sector productos vítreos, el cual consta de 5 subsectores.

FUENTES: INEGI. *XIII Censo Industrial: Industrias Manufactureras; XIII Censo Industrial: Resultados Definitivos, Resumen General y Estadísticas Industriales. Información por tipo de Empresa e Índices de Concentración*, México, 1988.

Los diferenciales de productividad por sectores manufactureros a nivel estatal parecen sugerir que algunas entidades federativas mexicanas pudieran beneficiarse más que otras. Dávila¹⁹ muestra que ciertos sectores en los estados de Nuevo León, Coahuila y Tamaulipas cuentan con índices de productividad más altos que esos mismos sectores en otras entidades, y de aquí que tendrían mayor capacidad para encarar la creciente competencia que tendría lugar con el TLCN. Los datos del censo por entidad federativa muestran que la concentración industrial resulta ser mayor en los estados del noreste o en ciertas regiones, que lo que dicha concentración es en otros. Por ejemplo, Nuevo León y Coahuila tienen índices de concentración significativamente mayores que los correspondientes a la ciudad de México, a los estados situados alrededor de dicha ciudad, o a los de otras entidades colindantes con Estados Unidos. Dicho de otro modo, parece ser que los sectores y estados que probablemente más se beneficiarían con el libre comercio son aquellos en los cuales el capital tiende a hallarse altamente concentrado. De aquí que las ganancias provenientes del intercambio comercial no serán distribuidas con equidad.

Los conglomerados mexicanos

Cualquier discusión acerca de la concentración industrial y el TLCN no deberá pasar por alto la amplitud de capacidad de mercado que se sustenta en los "grupos" nacionales privados de México. Estos grupos son conglomerados de firmas de industrias filiales y no filiales. El mayor grupo, por ejemplo (en términos de volumen de ventas en dólares), es el *Grupo Vitro*, el cual incluye un cierto número de subsidiarias manufactureras de vidrio, docenas de otras firmas, las cuales manufacturan productos plásticos, aparatos eléctrico-domésticos, productos químicos no metálicos, acero y hierro, así como un cierto número de distribuidores de ventas al mayoreo y menudeo. En total, Vitro cuenta con aproximadamente 75 subsidiarias. El segundo grupo más grande es el *Grupo*

¹⁹ Dávila, Alejandro. "Productividad manufacturera en el Noreste. Comparación con la manufactura norteamericana", documento presentado en un seminario en el Center for Latin American Studies, New Mexico State University, marzo de 1993.

Cifra, el cual controla diversos distribuidores comerciales tales como *Aurrerá* (cadena de supermercados), *Vips* (cadena de restaurantes), *Suburbia* (cadena de tiendas de departamentos), *Superama* (cadena de supermercados) y *Sigla* (agencia de bienes raíces), entre otros. También existe otro importante grupo, el *Grupo Alfa*, cuyas subsidiarias incluyen a la compañía de acero *Hylsa* (Hojalata y Lámina, S.A.), *Nemak* (autopartes), *Petrocel* (petroquímicos), además de un cierto número de otras. Durante los años setenta y ochenta los conglomerados mexicanos o grupos privados nacionales incrementaron enormemente su participación en el valor de ventas de las cien mayores firmas. En 1973, por ejemplo, los grupos privados nacionales cuantificaron el 32.8% de las ventas de las cien mayores empresas de México; en 1990, dichos grupos privados nacionales cuantificaron el 48.7% de dichas ventas, en tanto que en 1973 las corporaciones transnacionales cuantificaron el 35.4% y el 37.8% en 1990 (ver Cuadro 3).

CUADRO 3
LA IMPORTANCIA DE LOS GRUPOS NACIONALES PRIVADOS,
LAS EMPRESAS PROPIEDAD DEL ESTADO Y LAS CORPORACIONES
TRANSNACIONALES* EN EL VALOR TOTAL DE LA PRODUCCIÓN
Y EN LAS VENTAS DE LAS 100 MAYORES EMPRESAS
(en porcentajes)

	1973	1976	1979	1989	1990	1991
A	19.2	21.1	28.2	32.0	30.6	ND
B	32.8	37.6	43.2	45.6	48.7	43.0
C	15.5	14.6	15.4	18.1	10.3	3.0
D	35.4	34.6	29.6	36.1	37.8	38.7

* Las corporaciones transnacionales (CTNs) se definen como aquellas con una inversión extranjera de más del 25%; únicamente se incluyen las CTNs entre las 100 firmas mayores. ND = Información no disponible.

A: Ventas de las mayores empresas industriales (sin incluir Pemex) como porcentaje del valor de la producción industrial (sin incluir el petróleo).

B: Ventas de los grupos nacionales privados (GNPs), los cuales incluyen los 23 conglomerados mexicanos mayores, como porcentaje de las ventas de las 100 empresas más grandes.

C: Ventas de las empresas del Estado (sin Pemex) como porcentaje de las ventas de las 100 empresas más grandes.

D: Ventas de las corporaciones transnacionales como porcentaje de las ventas de las 100 empresas más grandes. Para 1989 y 1990, las ventas de las 100 mayores firmas incluyen las firmas orientadas hacia los servicios así como las firmas manufactureras.

FUENTE: Para 1973-1979, Jacobs, Eduardo. "La evolución reciente de los grupos de capital privado nacional", *Economía Mexicana*, núm. 3, México, CIDE, 1981, p. 24. Para 1989 y 1990 las cifras fueron calculadas sobre las bases de *Expansión 500*, vol. XXII, núm. 547, 15 de agosto de 1990 y vol. XXIII, núm. 572, 21 de agosto de 1991.

En ciertas industrias, las corporaciones trasnacionales con base en el extranjero controlan la mayor parte del número total de firmas en la industria. Por ejemplo, en la producción de tabaco, caucho, productos derivados del petróleo (aceite, aditivos, asfalto), fármacos, maquinaria eléctrica y equipo de transporte, estas corporaciones trasnacionales (con más del 15% de las existencias en propiedad de una firma extranjera) controlaron más del 50% de las firmas en 1980;²⁰ lo mismo es válido en términos del valor de la producción.²¹ No obstante, las firmas privadas nacionales produjeron el 76% del valor total de la producción en todos los otros sectores industriales.²² Los mayores grupos nacionales privados han favorecido el incremento de la liberalización del comercio y apoyado decididamente el TLCN. El *Grupo Alfa*, por ejemplo, se ha preparado para el TLCN por medio del desarrollo de nuevas capacidades de exportación con la inversión en nuevas tecnologías y una productividad creciente; de 1987 a junio de 1992, la productividad creció un 50%.²³ En los cuatro sectores de crecimiento clave de la economía mexicana (construcción, textiles/vestido, alimentos y automotriz), *Alfa* ocupa tanto el primero como el segundo lugar de participación en el mercado y se encuentra esforzándose por profundizar su penetración en dichas áreas; posee empresas filiales con *Amoco*, *Du Pont*, *BASF*, *Ford* y *Fiat*.²⁴

La continua concentración de poder económico entre los grupos nacionales privados ha sido señalada por Maxfield,²⁵ Basave,²⁶ CIEN²⁷ y Garrido y Quintana.²⁸ Ambos, Basave²⁹ y Garrido y

²⁰ Casar, José I. et al. *La Organización Industrial en México*, México, Siglo XXI editores, 1990, p. 27. Obra de referencia: Casar, Ma. Amparo, Gabriel Gaspar et al. "Los empresarios y el Estado en México: un análisis político", en Garrido N., Celso (Ed.), *Empresarios y Estado en América Latina*, México, Ed. Eon Editores, 1990, pp. 207-230.

²¹ *Ibid.*, pp. 40-41.

²² *Ibid.*, p. 85.

²³ Reuter Textline. "Grupo Alfa: Growth Strategies for Domestic and Global Markets", *Reuter Textline Institutional Investor*, 29 de junio de 1992, en Lexus-Nexus on-line database.

²⁴ *Ibid.*

²⁵ Maxfield, Silvia. "Internacionalización de las finanzas y concentración de la industria: México en una perspectiva comparativa", en Garrido N., Celso (Ed.), *op. cit.*, pp. 327-360.

²⁶ Basave, Jorge. "Grupos empresariales: expansión y poder", *Momento Económico*, núm. 52, México, IIEc., UNAM, noviembre-diciembre de 1990, pp. 22-25.

²⁷ Centro de Información y Estudios Nacionales (CIEN). *La Economía Mexicana, Análisis Anual*, México, 1989.

²⁸ Garrido, Celso y Enrique Quintana. "Crisis del patrón de acumulación conservadora del capitalismo en México", en Garrido N., Celso (Ed.), *op. cit.*, pp. 39-60.

²⁹ Basave, Jorge. *Op. cit.*

Quintana,³⁰ analizan el proceso mediante el cual los grupos nacionales privados incrementaron su patrimonio aun en medio de la profunda crisis económica del periodo de 1982 a 1988. Estos grupos tuvieron capacidad para exportar su capital (y de este modo ayudaron al financiamiento de la deuda externa de México) y posteriormente el gobierno aseguró su deuda privada a tasas subsidiadas por medio de Ficorca (Fideicomiso para la Cobertura de Riesgo Cambiario).³¹

Utilizando una muestra de 72 grandes empresas que participan en el mercado mexicano de reservas, CIEN³² reportó que entre 1982 y 1988 las ganancias netas de estas 72 empresas se incrementaron en 1 634% (en pesos reales de 1978). *Expansión 500* reveló que las ventas de las 500 mayores firmas privadas nacionales se incrementaron en 27.9% entre 1988 y 1989³³ y en 17.1% entre 1989 y 1990.³⁴ Al mismo tiempo, las empresas más pequeñas encararon problemas tales como baja productividad, reducidas tasas de ganancia, equipo obsoleto, fuerza de trabajo no especializada y escasa capacidad de uso, así como carencia de crédito.³⁵

La reprivatización de las firmas industriales estatales ha incrementado la capacidad económica de los grandes grupos industriales/financieros, dado que son éstos los que han adquirido la mayor parte de las empresas exparaestatales.³⁶ En agosto de 1980, *Mexicana de Cobre* (Mexcobre) adquirió la empresa *Minera Cananea*.³⁷

³⁰ Garrido, Celso y Enrique Quintana. "Crisis del patrón de acumulación. . .", *op. cit.*

³¹ CIEN. *Op. cit.*, p. 185.

³² "Expansión 500: Las empresas más importantes de México", *Expansión 500*, vol. XXII, núm. 547, México, 15 de Agosto de 1990, p. 190.

³³ *Expansión 500*, México, 2 de octubre de 1991, p. 368.

³⁴ La Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra) ha argumentado que las tasas de interés para créditos han sido demasiado altas, por lo que la mayor parte de los créditos se han orientado hacia las empresas de mayor tamaño. De acuerdo con Manuel Alatorre, de Canacintra, en el sector industrial de bienes de capital 1 200 firmas cerraron definitivamente entre 1982 y 1988 (CIEN, 1989, p. 188). *Expansión* reportó que "muchas firmas de tamaño medio y pequeñas" desaparecieron en 1989 pero no nos da una cifra exacta de ellas. De las firmas que pudieron participar en el estudio de *Expansión*, las ventas totales presentaron un incremento de 11.5% una vez ajustadas para la inflación. *Expansión*, México, 12 de diciembre de 1990, p. 35. En 1990 sólo 40% de las firmas de tamaño medio y pequeñas analizadas presentaron un incremento en las ventas en términos reales. *Expansión*, México, 18 de septiembre de 1991, p. 125.

³⁵ CIEN. *Op. cit.*, pp. 191-192.

³⁶ Latin America Data Base. *SourceMex*, 5 de junio de 1991.

³⁷ CIEN. *Op. cit.*, p. 192.

En 1986, *Vitro* (el grupo industrial más grande de México) adquirió el grupo de aparatos eléctricos *Prodosomex*.³⁸ El gobierno vendió muchas refineras de azúcar a grupos industriales tales como *Grupo Xabre*, *Grupo Continental*, *Consorcio Industrial Escorpión* (*Coca Cola*), *Visa*, *Sabritas-Pepsi-Cola* y *Grupo Beta San Miguel*.³⁹ El potencial de los grupos industriales es también apreciable por su capacidad de adquisición o de fusión con otros importantes grupos.

Los grupos privados de México también han incrementado su penetración en el mercado estadounidense. Por ejemplo, *Bimbo* (grupo industrial involucrado en la elaboración de productos de repostería, confecciones y frutas empacadas) ha comenzado a exportar hacia Estados Unidos introduciendo empresas subsidiarias con socios extranjeros. En 1989, el grupo mexicano *Vitro* adquirió la empresa *Anchor Glass Container* (Tampa, FL) y se fusionó con una firma de California (*Litchford Glass Company*); la nueva empresa se transformó en el segundo mayor productor de vidrio de Estados Unidos con más del 25% de participación en el mercado estadounidense del vidrio.⁴⁰ En 1991 *Vitro* se fusionó con *Corning* para formar una empresa de propiedad conjunta que alcanzó los 800 mdd anuales en ventas. *Vitro* posee también filiales con *Whirlpool* y *Ford*.⁴¹ *Televisa* (Televisión Independiente de México, S.A., la empresa de comunicaciones en lengua castellana más grande del mundo) se transformó recientemente en el mayor publicista y distribuidor de revistas en lengua española a nivel mundial, debido a la adquisición del *American Publishing Group, Inc.*, un publicista puntero de Miami. En septiembre de 1992, la Comisión Federal de Comunicaciones aprobó la venta, por parte de *Halmark Cards, Inc.*, de las estaciones de televisión *Univision Holding Inc.* a una empresa en la cual *Televisa* posee el 12.5% de las acciones.⁴² En noviembre de 1992 la inversión de capital mexicano en el extran-

³⁸ *Ibid.*

³⁹ Hylton, Richard D. "\$280 Million Bid Made for Anchor Glass", *New York Times*, 10 de agosto de 1989, pp. D1, D4.

⁴⁰ Warn, Ken. "Mexico: Exports Challenge-Monterrey Dynamic Industrial Centre", *Financial Times*, Londres, 25 de octubre de 1991, p. VII. Golden, Tim, "Marketing Deal by Vitro and Corning", *The New York Times*, 7 de agosto de 1991, pp. D1, D2.

⁴¹ "Business not waiting for final NAFTA deal", *Business International, Business Latin America*, 26 de octubre de 1992, en Nexus Lexus on-line data base.

⁴² Carnevale, Mary Lu. "Sale of Univision's Television Stations to Azcarraga Group is Cleared by FCC", *The Wall Street Journal*, 25 de octubre de 1992, p. B11.

jero fue estimada en 30 000 millones de dólares.⁴³ En consecuencia, la creciente transnacionalización de capital representa algo más que un supuesto movimiento de finanzas y capital industrial desde los países más industrializados hacia los menos industrializados. La transnacionalización de capital ha significado también que fuertes grupos de capitalistas de México han venido expandiendo sus operaciones hacia el interior de Estados Unidos.⁴⁴

La concentración en el sector servicios financieros

Tello Macías⁴⁵ muestra que la concentración en el sector financiero se incrementó significativamente entre 1950 y 1981. Mientras que en 1950 248 bancos poseían el 100% de los recursos financieros, en 1981 el número de estas instituciones se había reducido a 97, de las cuales sólo 9 de ellas poseían el 85% de los recursos financieros. Iniciándose con la nacionalización de los bancos comerciales en 1982, tuvo lugar un proceso de consolidación que redujo el número de instituciones de 60 en 1982 a 19 en 1988;⁴⁶ desde aquel tiempo las utilidades de los bancos se han concentrado cada vez más. En la siguiente gráfica se muestra la creciente concentración de las utilidades entre 1989 y 1991 en los cuatro bancos mexicanos de mayor tamaño.

En 1990 el Congreso mexicano aprobó la legislación que permitía la formación de "grupos financieros", los cuales estarían autorizados para administrar diversos servicios. Ésto, junto con la reperi-

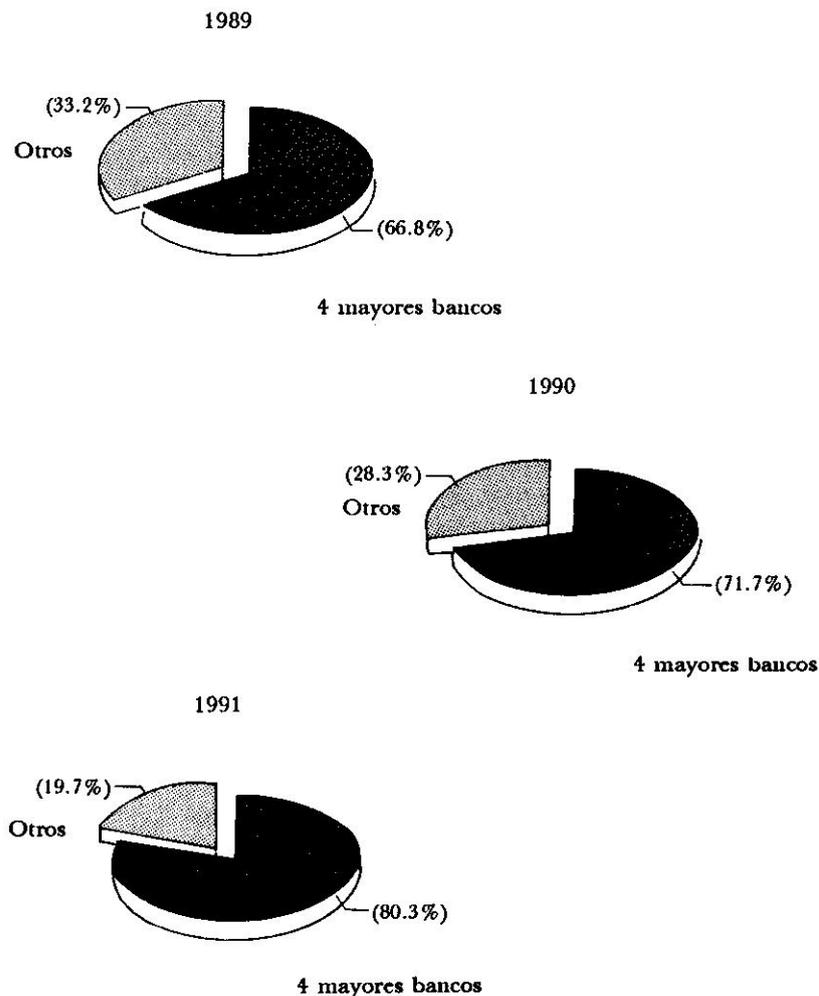
⁴³ De acuerdo con el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF), la mayor parte del capital mexicano en el extranjero se ha colocado en estrategias de inversión orientadas a reforzar grandes consorcios empresariales tales como *Pemex*, *Vitro*, *Comex* y muchos más. IMEF. "Ahorros y Capital: Las bases para la consolidación empresarial en México", citado en "La inversión mexicana en el extranjero llega a 30 mil millones de dólares", *Servicios Mexicanos de Información Notimex*, 26 de noviembre de 1992.

⁴⁴ Las empresas mexicanas poseen también inversiones en Europa, lo mismo que en Centro y Sudamérica.

⁴⁵ Tello Macías, Carlos. *La nacionalización de la banca*, México, Siglo XXI editores, 1984, p. 338.

⁴⁶ Ortega, Teresa. "Mexican Financial Liberalization and Modernity", documento presentado al Allied Social Science Association Meetings, New Orleans, La., del 2 al 5 de enero de 1992.

GRÁFICA 2
CONCENTRACIÓN DE UTILIDADES EN LOS CUATRO
MAYORES BANCOS MEXICANOS, 1989-1991
(Porcentajes)



FUENTE: Grupo Editorial Expansión. *Expansión*, 15 de agosto de 1990, p. 217; 21 de agosto de 1991, p. 389; 19 de agosto de 1992, p. 389.

vatización de los bancos en 1991, vino a incrementar adicionalmente el potencial económico de los grupos industriales y financieros. Los bancos vendidos por el gobierno fueron adquiridos por consorcios financieros, y muchos de estos consorcios se habfan fusionado con conglomerados industriales.⁴⁷

El patrimonio y el ingreso se hallan altamente concentrados no sólo en los grupos industriales de México, sino entre los individuos que controlan dichos grupos. El partido gobernante (el Partido Revolucionario Institucional -PRI-) hubo de confrontar una adversa publicidad el 23 de febrero de 1993 por un banquete ofrecido a los empresarios para la recaudación de fondos. En esta reunión, 30 de los hombres mas ricos de México se comprometieron a aportar en promedio N\$ 25 mil pesos cada uno, con miras a apoyar la campaña del PRI para las elecciones de 1994. En el citado banquete, al cual asistió el presidente Salinas de Gortari, Emilio Azcárraga de Televisa (cuya fortuna personal es de aproximadamente 3 000 millones de dólares) prometió, según se dijo, proporcionar al PRI 70 millones de pesos (N\$ 70 000).⁴⁸

Gustavo Lomelín (editor de la sección financiera de *El Financiero*) declaró que "de acuerdo con las estadísticas oficiales, sólo 37 hombres de negocios encabezan las 71 empresas de mayor tamaño en México. Esas 71 empresas representan el 22% del producto

⁴⁷ Por ejemplo, en septiembre de 1991 Acciones y Valores (Accival), una casa de corretaje a la vez que conglomerado financiero, adquirió el banco más grande de México: Banamex. Después de eso, en 1992 Accival se fusionó con el Grupo Financiero Osba (una firma de corretaje) para formar el Grupo Financiero Banamex-Accival (Banacci, S.A.). En octubre de 1991, el gobierno mexicano vendió un 51% de sus acciones en Bancomer, el segundo banco más grande en México, a propietarios de acciones de Valores de Monterrey, S.A., (Vamsa), un grupo financiero de servicios, y a Valores Industriales, S.A. (Visa) uno de los grupos más antiguos y más grandes de México. El banco fue incorporado dentro de la recientemente creada compañía tenedora de acciones, y Eugenio Garza Laguer, quien es presidente de Vamsa y Visa, también quedó como presidente de la nueva compañía. Latin America Data Base/Latin American Institute. "Economic News and Analysis on Mexico", *SourceMex*, 4 de septiembre de 1991. American Banker-Bond Buyer, *LDC Report*, Thompson Publishing Company, 4 de noviembre de 1991. *The Wall Street Journal*, 12 de febrero de 1992, p. C11.

⁴⁸ Scott, David Clark. "Mexico's Ruling Party Hurt by Fund-Raising 'Blunder': Pledges by wealthy make campaign financing hot issue", *The Christian Science Monitor*, 10 de marzo de 1993, p. 7. Moffet, Matt, "Mexican Media Empire, Grupo Televisa, Casts an Eye on U.S. Market", *The Wall Street Journal*, 30 de julio de 1992, pp. A1, A9.

nacional doméstico bruto".⁴⁹ Lomelín manifestó que estos 37 individuos eran las únicas personas en México que contaban con los recursos necesarios para adquirir las acciones de los bancos que fueron privatizados en 1991 y 1992. "De este modo, el intento del gobierno por mantener y dispersar las reservas en bancos habría de chocar contra la realidad: En México sólo una élite muy pequeña es capaz de controlar las cimas dominantes del sistema financiero".⁵⁰

El desempeño espectacular del Mercado de Valores mexicano también ha beneficiado a un número relativamente reducido de personas. Tal como señala Barkin,⁵¹ menos de 8 000 cuentas, incluyendo entre ellas alrededor de 1 500 que son propiedad de extranjeros, controlan más del 94% del valor total de las acciones en manos del público.⁵²

Los efectos económicos y sociales de la crisis, estabilización y reestructuración económicas

Desde un punto de vista macroeconómico, las reformas económicas de México han ejercido muchos efectos positivos. Si bien la inflación se incrementó de una tasa de 80.7% en 1983 a 159% en 1987, para 1991 ésta se había reducido a 18.8%;⁵³ en 1992 fue de 11.9%⁵⁴ y en septiembre de 1993 de 6.3%;⁵⁵ en 1994 los funcionarios del gobierno esperan que la tasa de inflación sea de 5%. El Producto Interno Bruto (PIB) descendió a 4% en 1986, pero desde entonces éste ha venido creciendo año con año, si bien el

⁴⁹ Lomelín, Gustavo. "Reprivatization of Mexican Banks: A 'Sweet Deal' expected to consolidate and enhance inequality", *SourceMex*, Latin America Data Base, Latin American Institute, University of New Mexico, mayo de 1991.

⁵⁰ *Ibid.*

⁵¹ Barkin, David. "Salinastroika and other Novel Ideas", México, Departamento de Producción Económica, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, publicado en *Progressive Economists Network*, 24 de noviembre de 1992, p. 18.

⁵² *Ibid.*

⁵³ Latin America Data Base, 27 de febrero de 1992.

⁵⁴ Latin America Data Base. "Consumer Price Inflation, April, 1992", *SourceMex*, 20 de mayo de 1992.

⁵⁵ *Business Mexico*, noviembre de 1993.

índice de crecimiento por ahora está declinando. En 1990 el PIB creció 4.5%, 3.5% en 1991 y 2.5% en 1992.⁵⁶

Los flujos netos positivos de capital han retornado a México. Los flujos de capital hacia el interior del país cuantificaron casi el 8.5% del PIB en 1992, y se tiene proyectado que alcanzarán niveles similares en 1993.⁵⁷ Ha tenido lugar la diversificación de las exportaciones. En 1982, el petróleo representaba más del 75% de los ingresos por exportaciones, pero para 1989 las manufacturas han venido a significar más de la mitad de las exportaciones totales. Así, la dependencia respecto a los ingresos por exportaciones petroleras se ha reducido. No obstante, en tanto que las políticas del gobierno han estimulado las exportaciones, también se han incrementado considerablemente las importaciones ya que desde enero de 1989 México ha confrontado un déficit en el intercambio comercial con el exterior. Dicho déficit comercial a finales de 1991 sobrepasó los 1 000 mdd⁵⁸ y en septiembre de 1992 fue de 11 000 mdd.⁵⁹

Junto con los resultados positivos anteriormente mencionados, las políticas económicas implementadas en México han generado un cierto número de efectos negativos. Probablemente el más significativo de ellos sea el drástico deterioro del nivel de vida de muchos mexicanos. En el periodo de 1981 a 1987, el PIB real per cápita declinó un 14%. Durante el mismo periodo, el porcentaje de mexicanos viviendo en condiciones de pobreza se incrementó de 44.9% a 50.8 por ciento.⁶⁰

El estudio de una Delegación Política de la ciudad de México, llevado a cabo por el Instituto Nacional de la Nutrición en 1984, mostró que la mitad de todas las familias en dicho distrito

⁵⁶ Gómez Mazo, Francisco. "Descenso general en la actividad económica, producción de seis años de modelo 'exportador'", en *El Financiero*, México, 10 de abril de 1992. De acuerdo con este autor, en 1990 el PIB creció 4.5% y en 1991 3.5%. Por otra parte, el Grupo Expansión declara que la tasa de crecimiento en 1990 fue de 3.9% y en 1991 de 4.7%. Latin America Data Base, *SourceMex*, 15 de enero de 1992.

⁵⁷ Smith, Stephen C. *Op. cit.*, p. 99.

⁵⁸ Información procedente de UAM-LEI y Banxico, publicada en *Excelsior*, México, 6 de marzo de 1992, p. 15-F.

⁵⁹ INEGI. *Avance de Información Económica. Balanza Comercial*, Aguascalientes, México, 1992.

⁶⁰ Esto fue de acuerdo con Carlos Tello Macías, director del Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol) del Gobierno mexicano. Latin America Data Base. "Mexico: over Half of Population Lives in Poverty", *The Chronicle*, 25 de agosto de 1989.

presentaban deficiencias de calorías y proteínas. La gente estaba alimentándose principalmente con tortillas, pan, frijoles y leche rehidratada —productos que en su totalidad, en ese momento, eran subsidiados. En 1986, como parte del programa del FMI, el cual requirió una drástica reducción del déficit presupuestario del país, así como de la “apertura” de la economía mexicana, los citados subsidios quedaron eliminados. Tan pronto como fue firmado el programa del FMI, en septiembre de 1986, el precio de las tortillas se incrementó de 45 a 80 pesos el kilogramo en un sólo día. También los precios de otros artículos básicos de la alimentación se incrementaron en un 100% en un periodo de seis meses durante 1986.⁶¹

Tal como se mencionó anteriormente, la distribución del ingreso está tornándose cada vez más desigual, con una participación en el ingreso declinante de 14.3% en 1984 a 12.9% en 1989 para el 40% de las familias con menores recursos; y creciente para el 10% de las familias con más recursos, de 32.8% en 1984 a 37.9% en 1989.⁶² El Instituto Nacional de la Nutrición ha revelado que entre las familias de la clase trabajadora de la ciudad de México, la cantidad de carne consumida por persona descendió de 124 grs. al día en 1981 a sólo 78 grs. al día en 1987; para 1984, estimó que el 40% de la población mexicana se hallaba mal alimentada;⁶³ el mismo Instituto estableció que en 1991 cerca del 50% de la población carecía de capacidad para satisfacer los requerimientos nutricionales básicos.⁶⁴ En 1980, 26.3 millones de mexicanos (o sea aproximadamente el 40% de la población) no contaba con los recursos suficientes para satisfacer los requerimientos básicos; para 1990, tal número había crecido a cerca de 40 millones (49.2% de la población); y para 1991 esta cifra alcanzó 41 millones.⁶⁵

El 15 de octubre de 1991, el Instituto Nacional de la Nutrición y el Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol) reportaron que

⁶¹ *Economía Informa*, núm. 172, México, Departamento de Economía, UNAM, p. 22.

⁶² INEGI. *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares*, 1984, Cuadro 4, p. 20. *Idem*, *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares*, 1989: *Transacciones Económicas*, México, 1992, Cuadro 1. Lustig, Nora, *op. cit.*, p. 92.

⁶³ *Economía Informa*, *op. cit.*, p. 22.

⁶⁴ Latin America Data Base, Latin American Institute. “41 million Mexicans unable to satisfy basic nutritional requirements”, *SourceMex*, 6 de Noviembre de 1991.

⁶⁵ *El Financiero* (Análisis), México, 5 de noviembre de 1990, p. 1a y 8a. Latin America Data Base, *SourceMex*, 6 de noviembre de 1991.

de los 41 millones de mexicanos que carecían de los recursos suficientes para satisfacer los requerimientos nutricionales básicos, 17 millones vivían en condiciones de extrema pobreza.⁶⁶ Lo que resulta más desalentador al considerar el futuro potencial de México para el crecimiento es que cerca de un tercio de los 41 millones de personas mal nutridas sean niños. En enero de 1992 un centro independiente para los derechos de los niños, el Centro Mexicano para los Derechos de la Infancia (Cemedin), reportó que en México la malnutrición había afectado a un número estimado de 12 millones de niños; del total de niños, 3.7 millones están clasificados como víctimas de desnutrición extrema.⁶⁷ Al mismo tiempo, el número de multimillonarios en México está aumentando; en 1991 existían sólo dos, en 1992 había siete y en 1993 la lista creció a trece. Con trece poseedores de más de mil millones de dólares, México se encuentra sólo detrás de Estados Unidos (que tiene 108), de Alemania (con 46) y de Japón (con 35).⁶⁸

En 1985, luego de muchos años de incrementos sostenidos de inscripciones, el número total de niños registrados en las escuelas elementales comienza a declinar; esto sucede en el contexto de una población creciente con más de 1.5 millones al año. Un estudio realizado por el gobierno en 1989, sobre una muestra de 5 millones de adultos jóvenes quienes habían ingresado al mercado laboral durante los cinco años anteriores, concluyó que sólo 1.7 millones de dichos jóvenes habían encontrado empleo formal.⁶⁹ De acuerdo con las estadísticas del INEGI, el porcentaje de la población de más de 6 años de edad que había terminado al menos 3 años de la escuela primaria descendió de 30.8% en 1970 a 24.7% en 1980 y a 21.4% en 1990.⁷⁰

⁶⁶ *Ibid.*

⁶⁷ Latin America Data Base. “Impact of Malnutrition & Poverty on Children”, *SourceMex*, 18 de marzo de 1992. Latin America Data Base, “Report: Buying Power for Minimum Wage down in 1992”, *SourceMex*, 2 de diciembre de 1992.

⁶⁸ Rodríguez Castañeda, Rafael. “En 1991 había dos mexicanos con más de 1 000 mdd; en 1992 había siete; ahora ya hay trece”, *Proceso*, 871, México, 12 de julio de 1993, p. 6.

⁶⁹ Latin America Data Base, Latin American Institute. “México: Summary of economic conditions, debt crisis years”, *The Chronicle*, University of New Mexico, 27 de julio de 1989.

⁷⁰ INEGI. *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1986*, México, 1987, p. 189. *Idem*, *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1991*, Aguascalientes, México, 1992, p. 265.

Otro aspecto del crecimiento económico de México se refleja en la declinación del poder adquisitivo. De acuerdo con un reporte realizado por el Taller de Análisis Económico (TAE) de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), el poder adquisitivo del salario mínimo declinó un 37% entre 1982 y diciembre de 1992.⁷¹ Sin embargo, durante el periodo comprendido entre 1982 y abril de 1991, la productividad global de los trabajadores se incrementó en un 349%. En términos de descenso promedio por año, desde 1982 la capacidad adquisitiva del salario mínimo ha descendido un promedio de 12.2% al año, y un 13.9% al año desde 1988. El salario real actual es uno de los más bajos registrados en la historia de México y se ha calculado que el 55% de todos los empleados de este país perciben no más del salario mínimo.⁷²

Los altos índices de pobreza en México se deben ciertamente a la crisis de la deuda, a la recesión, a la austeridad y a la reducción del gasto gubernamental. La liberalización del comercio ha sido implementada como una solución a los problemas de México y todavía, desde 1986, el intercambio comercial más libre no parece haber incrementado las expectativas para una reducción de la pobreza. Se podría argumentar que (al menos en teoría) la liberalización del intercambio comercial ayudaría en el largo plazo. Sin embargo, dados los indicadores de corto plazo, relativos a la nutrición, la pobreza, la incorporación escolar y los salarios reales, no existe ninguna señal de que la capacidad de México para el desarrollo futuro, y para el bienestar de la población y la equidad, estén mejorando.

Por su parte, los trabajadores industriales (aquellos que se espera habrán de beneficiarse más con el TLCN), hasta ahora se han visto muy poco beneficiados con la liberalización del intercambio comercial. De acuerdo con Barkin,⁷³ el sector industrial como un todo empleó menos gente en 1992 que en 1982. Si bien cerca de 600 000 nuevos empleos fueron creados en los sectores en expansión,

⁷¹ *unomásuno*, México, 27 de abril de 1991. Citado por *SourceMex*, 15 de mayo de 1991.

⁷² *Economía Informa*, op. cit., p. 22.

⁷³ Barkin, David. "Salinastroika and other Novel Ideas", Departamento de Producción Económica, Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), Unidad Xochimilco, ciudad de México. Publicado en *the Progressive Economists Network*, 24 de noviembre de 1992.

un número casi igual de plazas se perdieron en las industrias declinantes y en los sectores que experimentaron una reestructuración total.⁷⁴ Mientras tanto, el número de quienes se incorporan a la fuerza laboral es de aproximadamente 1.2 millones al año,⁷⁵ lo cual significa que sin la creación de numerosas nuevas fuentes de trabajo, el desempleo y el empleo informal sólo habrán de tornarse más críticos. Durante el periodo 1990-1992, en el sector manufacturero la situación también resultó del todo desalentadora. El empleo total en agosto de 1992 (para 129 tipos de actividad) fue de sólo 83.7% de lo que era en 1980. El empleo de trabajadores asalariados para enero de 1990 era de 85.6% de su nivel en 1980, y para agosto de 1992 éste había descendido a 81.9% de su nivel en 1980.⁷⁶

Los salarios reales en todos los sectores de la producción manufacturera resultaron ser también más bajos en 1992 que en 1980 y a principios de los años noventa parece no existir una clara y consistente tendencia ascendente. En la división II (textiles, vestidos y artículos de piel), por ejemplo, en enero de 1990 los salarios reales descendieron a 44.4% de lo que estos eran en 1980, en agosto de 1992 se desplomaron al 34.6% de lo que habían sido en 1980; en el sector de metales básicos, en agosto de 1992 los salarios reales descendieron al 30.8% de los salarios de 1980; en el sector de alimentos y bebidas, parecen haber retenido la mayor parte de su capacidad adquisitiva relativa a 1980, con un 77% en agosto de 1992.⁷⁷ Los datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) para el periodo de 1990 a 1992 sugieren que en los sectores con el diferencial más bajo de productividad del trabajo entre México y Estados Unidos (y de aquí los sectores que cuentan con mayores probabilidades de beneficiarse del TLCN), el incremento de la liberalización del comercio no ha producido un efecto positivo ni en los salarios ni en los niveles de empleo de los trabajadores (ver Cuadro 4).

⁷⁴ *Ibid.*, p. 11.

⁷⁵ Barkin, David. "The New Shape of the Countryside: Agrarian Counter-Reform in Mexico", Departamento de Producción Económica, Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), Unidad Xochimilco, ciudad de México. Publicado en *the Progressive Economists Network*, 22 de noviembre de 1992, p. 19.

⁷⁶ INEGI. "Indicadores del Sector Manufacturero", *Avances de Información Económica*, Aguascalientes, México, noviembre de 1992, p. 9.

⁷⁷ *Ibid.*, p. 20.

CUADRO 4
CAMBIOS EN EL NIVEL DEL EMPLEO Y SALARIOS REALES
EN LOS SECTORES MANUFACTUREROS CON MAYOR
PROBABILIDAD DE BENEFICIARSE CON EL TLCN,
ENERO DE 1990-ENERO DE 1993

Sector	% de cambio en el número de trabajadores empleados			% de cambio en los salarios reales		
	1/90 a	1/91 a	1/92 a	1/90 a	1/91 a	1/92 a
	12/90	12/91	1/93	1/91	1/92	1/93
Producción de brandy y otras bebidas destiladas incluyendo vinos	33.0	8.3	-2.4	6.5	-6.0	-11.4
Preparación de fibras suaves para hilos y textiles	-0.1	-6.5	-2.0	-7.8	-0.1	-4.2
Bolsas de papel y envases	5.9	5.6	-0.3	-3.1	-3.2	-14.3
Tintes y colorantes	-11.1	8.5	-8.9	11.3	-1.9	-5.6
Gases industriales	-7.0	0.0	1.6	19.8	-5.5	39.9
Fibras sintéticas	0.1	1.5	-1.8	3.3	6.1	3.9
Fármacos	-6.6	1.4	-6.1	7.6	-7.0	2.3
Vidrio plano y cortado	1.5	7.9	-7.5	2.5	-6.1	1.3
Envases de vidrio y botellas	9.8	-7.3	-12.6	-4.1	3.4	21.7
Cemento hidráulico	-14.8	0.4	-11.4	2.8	-2.7	-13.6
Concreto premezclado y productos con base concreto	9.2	-7.2	10.0	8.0	-1.9	-2.3
Fundición primaria y laminación de hierro y acero	-8.0	-5.5	-19.9	3.2	-11.5	22.4
Producción, ensamble y reparación de máquinas para oficinas	10.2	-3.9	5.4	0.3	5.4	1.5
Producción y ensamble de automóviles, camiones y autobuses	26.2	-2.7	-5.0	-6.8	19.3	23.4

FUENTES: Las estimaciones del autor se basaron en la información sobre salarios y empleo de trabajadores del INEGI. 1991d, pp. 28-51 y 188-211. *Idem*, 1992e, pp. 28-53 y 188-213. *Idem*, 1992f, pp. 11-20 y 70-80. *Idem*, 1993, pp. 11-20 y 71-80. Datos del Banco de México. *Índice de Precios*, Dirección de Investigación Económica, julio de 1992, citado en INEGI, 1992b, pp. 86.

Los datos del Cuadro 4 se basan en estudios mensuales de la mayoría de las grandes empresas. Por lo tanto, dichos datos pueden subestimar el impacto de la liberalización del comercio sobre los niveles de empleo, dado que las firmas pequeñas tienden a verse mayormente afectadas. Sin embargo, los datos indican que en las grandes firmas, las cuales nosotros esperaríamos habrían de beneficiarse con el TLCN, en muchos de sus sectores han experimentado un descenso en los niveles de empleo. Los datos también muestran una caída de los salarios reales para muchos de estos sectores manufactureros. En un cierto número de sectores, en los que los salarios reales se han incrementado, los niveles de empleo han descendido. De aquí que los efectos positivos del incremento observado en los salarios reales se vean contrarrestados por el aumento del desempleo en algunos de los sectores.

El valor de los beneficios sociales (en términos reales) tampoco se ha mantenido a la par con la inflación, en siete de nueve sectores manufactureros los beneficios reales resultaron menores en 1992 que lo que fueron en 1980; sólo en el sector de las industrias de metales básicos se tuvieron beneficios reales un 8% superiores a los de 1980.⁷⁸ No sólo la creciente pobreza es uno de los más serios problemas que México afronta, sino que pareciera que el "milagro" que muchos economistas habían anticipado se ha transformado en una tragedia para la mayoría de los subsectores de la economía nacional, en los cuales realmente se han observado descensos desde 1986, y entre ellos el sector más afectado ha venido a ser el manufacturero. Además de esto, se ha venido experimentando una creciente dependencia de los insumos importados. Los reportes del INEGI indican que las exportaciones, como proporción del PIB manufacturero, se incrementaron de 15% a 26% entre 1985 y 1991. Al mismo tiempo, la dependencia del sector respecto de las materias primas importadas ascendió de 17% a 34%. En 1991, las exportaciones cuantificaron el 62.8% del PIB del subsector, en comparación con un 24.6% en 1985. El crecimiento global, no obstante, de nuevo se vio acompañado por un agudo incremento de la dependencia respecto de las importaciones. En 1985, el valor de los insumos y de las materias primas

⁷⁸ *Ibid.*, p. 22.

importadas fue igual al 33.5% del PIB del subsector, y en 1991 dicho valor llegó al 78.4 por ciento.⁷⁹

Al mismo tiempo, los gastos del gobierno en servicios sociales declinaron significativamente durante el periodo comprendido entre 1983 y 1988: el gasto en educación se redujo en 29.6%, el gasto social en salud descendió 23.3% y el gasto social total per cápita cayó a 40.2% durante el mismo periodo.⁸⁰

Conclusión

En este estudio se ha demostrado que los niveles de concentración industrial en México son altos, especialmente en aquellos sectores que cuentan con una mayor probabilidad de verse beneficiados con el TLCN. Aun cuando los salarios tienden a incrementarse a medida que el tamaño de la firma y los niveles de productividad del trabajo se incrementan, en las grandes firmas los incrementos en los salarios de hecho han quedado aún muy rezagados detrás del incremento observado en la productividad por empleado. Con la creciente concentración del capital las utilidades para éste han sido muy superiores a los beneficios para el trabajo. También se han presentado datos que sugieren que en tanto las utilidades de los conglomerados en la mayor parte de los casos han aumentado enormemente, desde que se ha venido implementando la liberalización del comercio en México, también los salarios reales y el empleo han declinado en la manufactura al tiempo que los índices de pobreza se han incrementado sustancialmente. Asimismo, en aquellos sectores con mayor probabilidad de beneficiarse con el TLCN, la liberalización del comercio hasta ahora no ha producido incremento notable alguno en los salarios, ni tampoco en los niveles de empleo de la mayoría de los sectores manufactureros. Por tanto, si el pasado es un indicador del futuro, parece improbable que los trabajadores hayan de beneficiarse con la liberalización adicional del comercio que habrá de tener lugar con

el TLCN. De este modo, México no puede ser un buen modelo para aquellos países que desean la reducción de la intervención gubernamental y promueven la liberalización del comercio, cuando al mismo tiempo se muestra interés por una distribución equitativa de los beneficios de dicha reforma.

⁷⁹ Gómez Maza. "Descenso general de la actividad económica", *El Financiero*, México, 10 de abril de 1992. Citado en *SourceMex*, 15 de abril de 1992.

⁸⁰ Salinas de Gortari, Carlos. *Tercer Informe de Gobierno*, 1991, p. 157. Lustig, Nora, *op. cit.*, p. 80.